



INSTITUTO
UNIVERSITÁRIO
DE LISBOA

A REGULAÇÃO DAS PLATAFORMAS NO SETOR DO TRANSPORTE DE PASSAGEIROS UMA COMPARAÇÃO ENTRE PORTUGAL E A ALEMANHA

André Filipe Marques Gonçalves

Mestrado em Economia e Políticas Públicas

Orientador: Professor Doutor Paulo Marques, Professor Auxiliar no Departamento
de Economia Política,
ISCTE - Instituto Universitário de Lisboa

outubro, 2022



CIÊNCIAS SOCIAIS
E HUMANAS

A REGULAÇÃO DAS PLATAFORMAS NO SETOR DO TRANSPORTE DE PASSAGEIROS UMA COMPARAÇÃO ENTRE PORTUGAL E A ALEMANHA

André Filipe Marques Gonçalves

Mestrado em Economia e Políticas Públicas

Orientador: Professor Doutor Paulo Marques, Professor Auxiliar no Departamento
de Economia Política,
ISCTE - Instituto Universitário de Lisboa

outubro, 2022

*À minha mãe, aos meus avós, à família
e aos grandes amigos que sempre me acompanharam*

Resumo

As tecnologias têm um poder transformador das nossas sociedades e têm moldado o modo como vivemos as nossas vidas e como acedemos aos novos produtos e serviços que elas proporcionam. No caso do transporte de passageiros que recorre às plataformas digitais, a mudança face ao transporte tradicional foi enorme, mas não isento de polémicas e de efeitos negativos. Para perceber como é que o relacionamento dos diversos atores económicos, políticos e sociais, assim como os produtos dessas relações (o enquadramento institucional) pode influenciar o desenvolvimento deste mercado, em Portugal e na Alemanha, recorre-se à análise da legislação relevante, da bibliografia secundária e dos artigos de comunicação social nos dois países, para entender como é que diferenças regulatórias podem influenciar a operação destas empresas nos dois contextos. Para alcançar tal objetivo, é possível encontrarmos duas direções teóricas diferentes: uma que nos diz que estas relações são importantes e que existem diversos tipos de arranjos institucionais (variedades de capitalismo) e outra que nos diz que as relações não são relevantes e que no final há uma trajetória convergente de liberalização.

A atualidade do tema, traz-lhe uma especial relevância na medida em que entender esta problemática pode influenciar a discussão e a operação destas empresas em Portugal e na Alemanha.

Deste modo, podemos concluir que tendo em conta o confronto entre a realidade e a teoria para cada país, a diversidade regulatória é uma variável que explica a diferença nos dois países do transporte de passageiros através das plataformas digitais.

Palavras-chave: plataformas, variedades do capitalismo, transportes

Classificação JEL: P52, K23

Abstract

Technologies have a transforming power in our societies and have shaped the way we live our lives and how we access the new products and services they provide. In the case of passenger transport using digital platforms, the change from traditional transport was enormous, but not without controversy and negative effects. To understand how the relationship between the various economic, political and social actors, as well as the products of these relationships (the institutional framework) can influence the development of this market, in Portugal and Germany, an analysis of the relevant legislation, the secondary bibliography and media articles in the two countries, to understand how regulatory differences can influence the operation of these companies in the two contexts. To achieve this objective, it is possible to find two different theoretical directions: one that tells us that these relationships are important and that there are distinct types of institutional arrangements (varieties of capitalism) and another that tells us that relationships are not relevant and that in the end there is a convergent trajectory of liberalization.

The topicality of the topic brings it a special relevance as far as understanding this issue can influence the discussion and the operation of these companies in Portugal and Germany.

Thus, we can conclude that, considering the confrontation between reality and theory for each country, regulatory diversity is a variable that explains the difference in the two countries in passenger transport through digital platforms.

Key words: platforms, varieties of capitalism, transports

JEL Classification: P52, K23

Índice

| | |
|---|------------|
| Resumo | iii |
| Abstract | v |
| Introdução | 1 |
| Capítulo 1 – Revisão da Literatura | 3 |
| 1. Caracterização do setor | 3 |
| 1.1. O tipo de trabalho e os trabalhadores | 5 |
| 1.2. As imagens de um grande quadro | 6 |
| 1.2.1. Incubadoras de empreendedorismo | 6 |
| 1.2.2. Controlo digital | 7 |
| 1.2.3. Precariedade | 8 |
| 1.2.4. Camaleões institucionais | 9 |
| 1.3. Alterações no modelo empresarial tradicional | 10 |
| 2. As perspetivas teóricas | 11 |
| 2.1. Perspetiva da liberalização | 12 |
| 2.2. Perspetiva das Variedades do Capitalismo | 13 |
| 2.2.1. Perspetiva das <i>Liberal Market Economies</i> | 15 |
| 2.2.2. Perspetiva das <i>Coordinated Market Economies</i> | 16 |
| 2.2.3. Perspetiva das <i>Mixed Market Economies</i> | 17 |
| 2.3. Hipóteses | 19 |
| Capítulo 2 – Metodologia e dados | 21 |
| Capítulo 3 – O caso português | 23 |
| 3.1. Muita discussão para uma regulação suave | 23 |
| Capítulo 4 – O caso alemão | 27 |
| 4.1. Regulação forte num mercado “perdido” | 27 |
| Capítulo 5 – Portugal versus Alemanha | 33 |
| 5.1. Semelhanças e diferenças | 33 |

| | |
|---|-----------|
| 5.2. Discussão dos resultados | 37 |
| Conclusões | 41 |
| Fontes..... | 43 |
| Referências Bibliográficas | 45 |

Índice de figuras e quadros

| | |
|--|----|
| Figura 1.1. Evolução das receitas do mercado de Big data: previsões de 2011 a 2027 | 4 |
| Figura 1.2. Matriz de representação das plataformas | 5 |
| Quadro 1.1. Matriz das empresas na economia da partilha - exemplos | 7 |
| Quadro 1.2. Diferença entre o modelo tradicional (NOC) e as plataformas digitais | 11 |
| Figura 1.3. Os modelos das VOC..... | 15 |
| Figura 5.1. Percorso para início de atividade na UBER em Portugal e na Alemanha | 34 |
| Quadro 5.1. Quadro síntese Portugal-Alemanha: enquadramento legal | 35 |
| Quadro 5.2. Quadro síntese Portugal-Alemanha: impactos de mercado | 36 |

Introdução

As plataformas digitais fazem, nos dias de hoje, parte do nosso dia a dia e são indispensáveis para um conjunto alargado de tarefas. É através delas, de forma simples, rápida e muitas vezes gratuita, que acedemos a serviços variados.

Contudo, se para o utilizador, estas ferramentas são úteis e essenciais, o impacto que têm nas economias é mais variado. Tendo por base o transporte de passageiros, que constitui o foco deste trabalho, a introdução das plataformas digitais enquanto novos operadores de mercado, veio liberalizar um mercado que estava dominado pelos operadores tradicionais. Estas empresas trouxeram uma nova abordagem ao mercado, trazendo concorrência e inovação, mas também algumas disrupções mais negativas, como sejam a quebra da relação tradicional entre empregadores e empregados ou a desregulação das condições de trabalho.

Assim, se por um lado, parece unânime o papel que estas plataformas têm no mercado e na vida das pessoas, já não parece ser tão unânime a resposta de diversos países quanto a estes novos operadores.

Deste modo, este estudo pretende, analisar se o enquadramento institucional (entendido como as relações entre os atores económicos, políticos e sociais e o produto dessas relações) influencia as condições de operação e a relevância de mercado das plataformas digitais de transporte de passageiros em Portugal e na Alemanha, ou se, pelo contrário existe uma tendência crescente de uma maior liberalização o que faz com que as instituições nacionais tenham pouca relevância.

Para responder a esta questão, com suporte na literatura sobre o tema, utilizamos a legislação dos países sobre o tema (isto é, a regulação do setor) que, em certa medida, é o principal produto das relações entre atores institucionais, a bibliografia específica dos países que realça as suas especificidades e artigos de imprensa que ilustram a discussão pública do tema, para captar o efeito do enquadramento institucional. Estas fontes de informação constituem-se como as mais sistemáticas e ilustrativas das dimensões da investigação e portanto as que de melhor forma permitem olhar para complexa realidade.

Numa primeira parte, são realçadas as principais questões de debate sobre o papel das plataformas digitais na economia realçando os seus aspetos positivos e negativos, para enquadrar o tema em causa. Num segundo momento, apresentam-se as perspetivas teóricas que respondem à questão de partida, isto é, teorias que dizem que o enquadramento institucional não é relevante (perspetiva da liberalização) e teorias que dizem que é relevante e que varia entre grupos de países (perspetiva das variedades do capitalismo). Na terceira e quarta parte olhamos para o caso dos países e conclui-se com a comparação dos dois casos de estudo.

Revisão da Literatura

Apresentam-se em seguida os principais conceitos e os aspetos fundamentais da revisão da literatura existente sobre o tema em estudo.

Começando com uma abordagem transversal da discussão para enquadrar a problemática em estudo, apresentam-se as principais visões sobre as plataformas digitais e quais os seus efeitos positivos e negativos. Nesta fase, sistematizam-se os principais conceitos e enfatiza-se a relevância da problemática como um fenómeno atual e disruptivo.

Por outro lado, para explorar como é que diferentes enquadramentos regulatórios (pontos de partida) levam a diferentes resultados dos operadores digitais nos países, é necessário olhar não só para os aspetos económicos, mas também para os políticos. Esta visão presente na economia política comparada, é aquela que de modo mais sistemático consegue reunir diversos aspetos relevantes para esta discussão. É, portanto, a linha de orientação que seguirei ao longo desta revisão de literatura quando apresentamos as 2 principais linhas teóricas: a visão da liberalização de mercado e a das variedades do capitalismo.

1. Caracterização do setor

O papel que as novas tecnologias de informação e comunicação (TIC) têm nas nossas vidas e na economia é avassalador. Viver num mundo em que estas tecnologias não estão presentes seria difícil de imaginar. Contudo, todas as transformações têm aspetos positivos e negativos que valem a pena serem tidos em consideração. Numa perspetiva económica estes avanços revolucionaram a maneira como as relações económicas se estabelecem, e no mundo do trabalho em particular, estas transformações nem sempre foram para melhor.

Os estudiosos dos impactos desta “nova” economia, começaram, numa fase embrionária, por discutir diferentes “nomes” desde a “economia criativa”, “economia da partilha” até à “gig economia”. Estas diferenças conceptuais são relevantes mostrando uma visão mais utópica ou distópica da realidade trazida pelas plataformas.

Uma versão mais otimista ou pessimista do mundo das plataformas digitais está também relacionada com o tipo de plataforma a que se está associado. Trabalhar na Google ou na UBER não é a mesma coisa.

Contudo, estas empresas têm todas em comum o facto de dependerem de “atividades humanas que criam valor” quer seja a usar os nossos dados pessoais, profissionais ou os nossos bens. As visões utópicas realçam a flexibilidade, a capacidade de ganhar um complemento ao rendimento ou os baixos custos de utilização como vantagens.

Os distópicos realçam a precariedade como principal fator. Note-se que ao recorrer a plataformas que utilizam bens ou serviços pessoais, por detrás da flexibilidade está também a parcialização do trabalho. Como realça Kenney e Zysman

(2016, pp. 63), “Por enquanto, não está claro se essas plataformas digitais estão simplesmente a introduzir intermediários digitais ou realmente a aumentar a extensão do trabalho temporário ou contratado.”

Estas empresas caracterizam-se por utilizarem os nossos dados para criarem mercados totalmente novos ou para organizar alguns já existentes. O crescimento da sua importância como mercadoria é realçada na figura 1 que realça o crescimento esperado do mercado que recorre aos dados.

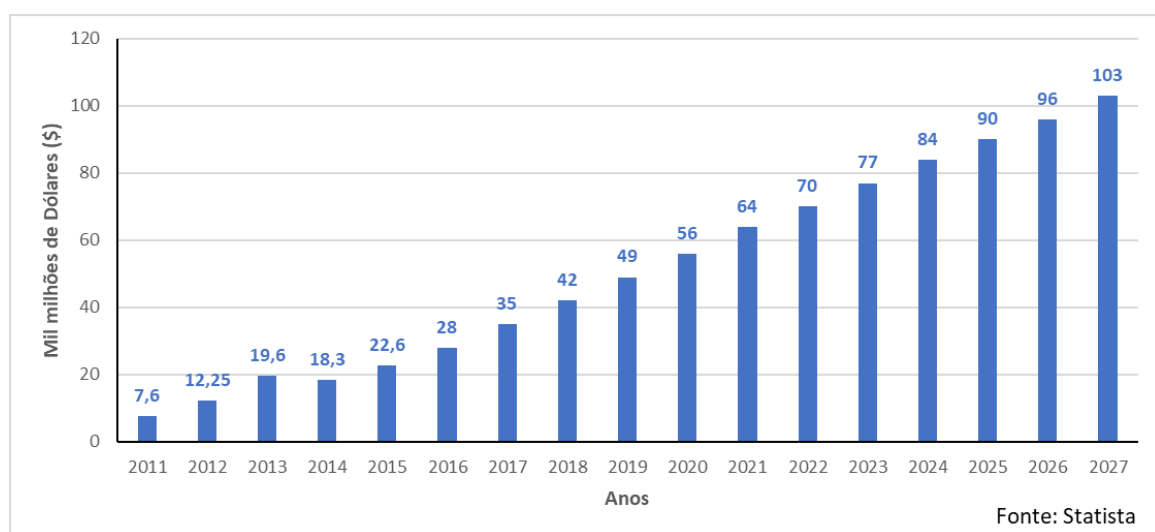


Figura 1.1. Evolução das receitas do mercado de *Big Data*: Previsões de 2011 a 2027

As relações entre utilizador-comercializador e entre empregado-empregador mudaram de forma dramática ao longo dos anos e essa continuação ditará qual das versões ganhará no futuro.

Saber qual das versões vingará dependerá sempre das decisões em termos das descobertas tecnológicas, das estratégias das empresas quanto a essas tecnologias e da política económica e das políticas públicas dos países.

As questões económicas mais relevantes que se levantam com estas transformações estão relacionadas com “(...) perturbações à organização existente da atividade económica, redefinição das barreiras de entrada, mudanças na lógica de criação e captura de valor, arbitragem regulatória, divisão do trabalho, ou reposicionar o poder no sistema económico”. (Kenney, 2016 pp. 66) Estas questões são complexas e, como vamos demonstrar em seguida, os diferentes tipos de trabalho de plataforma fazem variar as respostas a estas questões.

As diferentes problemáticas devem ser analisadas com cuidado, pois as decisões tomadas terão um forte impacto.

1.1. O tipo de trabalho e as características dos trabalhadores

Como referido anteriormente, existem diversos tipos de trabalho de plataforma. A principal divisão entre categorias deste tipo de trabalho, baseia-se em duas características principais: qualificações e a dispersão espacial. A figura 2, presente no relatório *The Social Protection of Workers in the Platform Economy* para o Parlamento Europeu, serve de base a estas categorizações e já foi adaptado por diversos autores (veja-se por exemplo Vallas, 2019 pp. 50 e Vallas e Schor *et al.*, 2020, pp.276).



Figura 1.2. Matriz de representação das plataformas. Adaptado de *The Social Protection of Workers in the Platform Economy* (Forde, *et al*, 2017)

Podemos assim, identificar 4 grandes categorias. A primeira diz respeito ao trabalho autónomo (e qualificado) de carácter global. Associado à arquitetura ou à informática, estas tarefas têm elevado grau de autonomia. Uma segunda categoria está associada à partição em microtarefas – um nível de qualificação mais baixo e onde os trabalhadores exercem funções que são complementares às plataformas. A competição é um fator chave para a definição de preços. Um terceiro tipo de trabalho está associado aos serviços que mais contacto têm com o público, como os estafetas ou o transporte de passageiros: a nível local e altamente dependente das plataformas para onde trabalham. Os níveis de qualificação são, por norma, bastante reduzidos.

O último tipo de trabalho está associado a um nível local, mas a uma elevada autonomia e complexidade como é o caso dos comerciantes e dos *influencers*. Este tipo de trabalho assenta na criatividade e nas relações pessoais como principal fator que usa as plataformas como ferramenta de divulgação ou complementaridade do trabalho.

A medição correta deste tipo de economia é de extrema importância para as decisões evidenciadas em cima. A dificuldade nesta aferição, “(...) faz com que as estimativas disponíveis sobre o tamanho e a escala da economia de plataforma e o seu impacto no mercado de trabalho e na economia sejam geralmente baseados numa combinação de diferentes métodos: inquéritos, *big data* e dados publicamente disponíveis fornecidos pelas próprias plataformas ou outras fontes (...)”. (Conditions, 2019, pp. 28) Como realça a mesma autora, conseguir aferir estas questões através deste tipo de recolha de dados é complexo e insuficiente. Contudo, uma fonte relevante para retirar conclusões.

Como nos mostra o documento intitulado *The social protection of workers in the platform economy* (Forde, *et al*, 2017) num inquérito para aferir o tamanho e a importância na economia destas plataformas, a maioria dos inquiridos realça as razões pessoais, a flexibilidade para trabalhar a partir de casa e a complementaridade ao rendimento como as afirmações com que mais se identificam. Este inquérito também realça que as tarefas são rotineiras e que estariam disponíveis para outras tarefas, assim como o facto de terem estado desempregados recentemente ou o facto de terem dificuldade em aceder aos esquemas de proteção social tradicionais.

O foco ao longo deste trabalho, recai nas empresas de transporte de passageiros, ou seja, nos trabalhos que se inserem a um nível local e onde a autonomia é muito baixa ou inexistente.

Tendo em conta a natureza destas funções, as diversas questões das condições de trabalho juntam-se para formar um grande quadro que tentaremos desmontar em seguida.

1.2. As imagens de um grande quadro

Recorrendo à estrutura apresentada por Vallas 2020, procurarei enumerar as principais controvérsias teóricas do tema. Assim, essas 4 grandes abordagens são: as plataformas como incubadoras de empreendedorismo, a perspetiva digital, a precariedade laboral e os “camaleões” institucionais.

1.2.1. Incubadoras de empreendedorismo

A ideia de que as plataformas digitais podem ser fontes de empreendedorismo está ligada a uma visão utópica, como discutido anteriormente. No início do estudo destes fenómenos, a expressão “economia da partilha” estava intimamente ligada a esta visão empreendedora em que qualquer pessoa poderia dar uso a um ativo de que dispunha (uma casa, um carro, uma capacidade) para conseguir rendimentos

adicionais (que como vimos têm uma lógica de complementaridade) sem grandes custos associados. Entre os académicos, a definição de “economia da partilha” não é consensual. Para conseguir definir este conceito, há quatro grandes características: recirculação de bens, maior utilização de ativos duráveis, troca de serviços e partilha de ativos produtivos. (Schor, 2014) As características apontadas pelos autores (Schor, 2014 e Vallas e Schor *et al.*, 2020) são os da redução dos custos de transação e das barreiras de mercado. Há ainda uma divisão relevante quanto ao facto de as empresas terem ou não uma orientação para o lucro e o facto de terem abordagens diferentes quanto ao valor. Por um lado, “as entidades P2P [*peer-to-peer*] ganham dinheiro com comissões nas trocas, portanto, o crescimento da receita depende do aumento do número de negociações. Por outro lado, as plataformas B2P [*business-to-peer*] geralmente maximizam a receita por transação, como os negócios tradicionais costumam fazer.” (Schor, 2014, pp. 5)

Contudo, as questões relacionadas com o trabalho (Schor, 2014 e Vallas e Schor *et al.*, 2020) e com a influência política e o poder de mercado devem também ser tidas em conta.

Quadro 1.1. Matriz de empresas na economia da partilha - exemplos

| | | Tipo de fornecedor | |
|------------|---------------|--------------------------|-----------------------|
| | | P2P | B2P |
| Orientação | Não lucrativa | Banco de tempo | Laboratório criativo |
| | Lucrativa | Aluguer de curta duração | Aluguer de automóveis |

1.2.2. Controlo digital

A era digital, como vimos, pode trazer mudanças magníficas e muito positivas. Contudo, o lado mais “negro” destas atividades também existe. Algumas dessas consequências são: o controlo excessivo do tempo e das tarefas ou resultados moralmente condenáveis. Veja-se que alguns países, como Portugal fez de uma forma inovadora, já legislaram no sentido de proibir interações fora do horário de trabalho ou de controlar os regimes de trabalho remoto. Há outros exemplos como os relatos de, no caso da UBER, haver técnicas subtis de controlo para fazer os motoristas trabalhar mais. (Scheiber, 2017) Estes são alguns exemplos mais negativos.

Deste modo, importa realçar o facto de, apesar deste aparente controlo, existirem estudos que mostram que é possível “escapar” aos algoritmos. São já algumas as histórias que surgem, como por exemplo no caso dos motoristas da UBER nos Estados Unidos da América, em que os motoristas desligam a aplicação ao mesmo tempo (reduzem a oferta) e quando voltam a conectar-se as tarifas cobradas são maiores. (Sweeney, 2019) Concluindo, nitidamente, esta perspetiva é mais distópica e realça o lado mais negativo das plataformas digitais.

1.2.3. Precariedade

A ideia de precariedade nas plataformas digitais talvez seja a que mais popularmente é referida. Como já exploramos, as plataformas podem ser disruptivas a um ponto bastante relevante. Para além de novas formas de negócio há também alterações relevantes ao modo de funcionamento das empresas, das suas responsabilidades e dos seus ativos.

Um dos fatores mais importantes é o facto dos empregados e dos empregadores deixarem de ter uma relação tradicional. Com as plataformas digitais, os trabalhadores passam a ser vistos como independentes e, nesse caso, deixam de ser responsabilidade da empresa. Acesso a benefícios como o salário mínimo, saúde e segurança social ficam em causa nestes casos. A tudo isto acrescem as preocupações já evidenciadas no ponto anterior.

A questão da precariedade está ligada, por um lado, às condições do mercado de trabalho e aos setores onde operam. (Schor, 2014) Por um lado, num contexto de elevado desemprego, estas empresas (as orientadas para o lucro) terão maior poder negocial e farão com que a estes empregos estejam associados a baixos direitos laborais. Numa situação inversa, com mais alternativas de emprego, o poder negocial inverte-se. Quanto ao setor de atividade, se comparamos o caso do transporte de passageiros, por um lado, os operadores tradicionais (táxis) têm maior proteção social, mas operam num mercado onde os custos de entrada são elevados (licenças e veículos) já nas empresas tipo UBER, os custos são mais baixos mas as condições de trabalho mais precárias.

Qual destes terá mais vantagens? É difícil dizer. Já em setores onde os intermediários levam a fatia de leão, plataformas de tipo P2P, podem constituir fontes de rendimento superiores.

Um dos primeiros aspetos realçados por Vallas no seu artigo de 2019, é o facto já referido de que a perda de rendimentos decorrente da estagnação salarial e a perda de direitos laborais, ao que se junta uma situação económica adversa, aumentar a oferta de pessoas a procurarem os empregos oferecidos pelas plataformas digitais.

Como realça o autor, os “perigos” associados a estes empregos podem não ser demasiado relevantes na medida em que diversos estudos apontam para que a dependência económica dos trabalhadores não ser excessiva, assim como o facto do seu peso na economia não ser certo. Por fim, e como abordaremos em seguida, o autor realça “(...) é importante explorar os desenvolvimentos institucionais que tornaram possível a economia de plataforma em primeiro lugar.” (Vallas, 2019, pp. 52)

Numa análise conduzida por Schor *et al.*, 2020 estuda-se um dos fatores que mais influencia a opinião pública e a literatura: a dependência financeira. Como mostra a análise dos autores, a dependência financeira varia de acordo com a plataforma e como o facto de as vantagens deste tipo de trabalho serem mais bem capturadas por quem menos depende delas. O dualismo do mercado de trabalho fica mais uma vez realçado.

Tendo em conta estas características mais “negativas” no que toca ao mercado de trabalho, nem todos os trabalhadores destas plataformas parecem querer maior proteção do Estado. No caso espanhol, como descreve Vieira (2021), foi criado um movimento contra a regulação do Estado para que os trabalhadores mantenham o vínculo de trabalhadores independentes. Da parte dos trabalhadores (das plataformas de distribuição de refeições), as principais razões prendem-se com a sensação de controlo que têm sobre o trabalho, nomeadamente na fixação do período e duração do trabalho e, em consequência, do valor que ganham. Há a sensação de que o valor que se recebe depende diretamente do esforço. Contudo, como realça o autor através de entrevistas, esta sensação é enganadora na medida em que o esforço necessário para obter um rendimento equivalente à remuneração mínima garantida, é muito superior. Um outro fator que provocou esta reação dos trabalhadores, prende-se com o facto de que com a alteração do vínculo de trabalho, a autonomia que os trabalhadores têm para definir quando e quanto trabalhar (e ganhar) ficar reduzida. O cenário mais provável apontado, seria passarem a ser contratados por empresas de trabalho temporário, a ganhar o salário mínimo, isto é, uma relação menos precária, mas ainda assim insegura, com menos autonomia.

Em suma, diferentes plataformas com diferentes contextos têm consequências diferentes no aumento da precariedade laboral. Como já referiram vários autores, são diversas as razões que favorecem estas consequências, uma delas, a capacidade de adaptação - característica dos camaleões - é das mais importantes.

1.2.4. Camaleões institucionais

A última imagem que completa o nosso quadro, compara as plataformas a camaleões, realçando, nomeadamente, a sua capacidade de adaptação ao contexto institucional onde operam. São diversos os autores (veja-se como exemplo Vallas, 2019 e 2020, ou Thelen, 2018) que chamam a atenção para o facto de este ser a perspetiva menos abordada pela literatura e, como referido, ser neste sentido que este trabalho visa dar o seu contributo.

Neste contexto, “(...) plataformas representam uma forma de organização do trabalho cujo significado, natureza, e impacto não são uma função das plataformas como tal, mas refletem o cenário institucional que os rodeia.” (Vallas e Schor *et al.*, 2020, pp. 281)

O quadro regulatório e legislativo que organiza a sociedade é também relevante para as empresas já que, em alguns casos, as mesmas aproveitam “espaços cinzentos” para basearem o seu modelo de negócio. No caso dos transportes de passageiros, a implementação das empresas nos países foi alvo de diversas manifestações por parte dos operadores tradicionais. O principal fator que reivindicavam era o facto de os novos operadores terem menos exigências regulatórias que os operadores tradicionais e, com isso, conseguirem praticar preços mais competitivos.

Com a predominância que estas empresas ganharam no mercado, cresce também o seu poder de influência junto dos políticos e reguladores, no sentido de permitirem ou facilitarem o seu modelo de negócio.

Apesar de relevante, o efeito do poder de influência político não será explorado neste trabalho porque é de difícil mensuração e de documentação para além de não constituir o foco da análise.

Um último fator a notar é o facto de apesar de ser relevante compreender o enquadramento em que operam estas empresas, este fator não captar totalmente as diferenças entre países, dado que apesar dessas diferenças existem características comuns nos mercados e no modo como operam.

Agora que destacámos as principais controvérsias sobre o tema, importa realçar também que estas transformações ocorrem em muitos casos em simultâneo e de forma a reforçarem-se mutuamente. A grande consequência destas mudanças, torna-se visível nas alterações ao modelo empresarial, isto é, na maneira como as empresas interagem no mercado com os seus *stakeholders*.

1.3. Alterações no modelo empresarial tradicional

A alteração do modelo empresarial é um dos fatores fundamentais para explicar o sucesso (e os problemas) das plataformas digitais. Como chama a atenção Thelen no seu artigo de 2019, usando a UBER como caso de referência, “[A UBER é] Também uma nova forma da própria empresa, desde o seu relacionamento com os seus investidores e funcionários “parceiros” de motoristas até à sua presença política como lobista ativo e cultivador estudioso de uma imagem pró-consumidor.” (Rahman e Thelen, 2019, pp. 178) Um novo modelo empresarial surge em contraste com um “modelo tradicional”.

Para entendermos como esta alteração é disruptiva, importa começar a análise por comparar este novo modelo empresarial com o mais oposto: o protagonizado pelos grandes conglomerados empresariais que empregavam muitos trabalhadores, numa lógica de longo prazo e com benefícios para ambas as partes – o “modelo tradicional”.

Este modelo, termina no século 20 com as preocupações a concentrarem-se na criação e maximização do valor acionista levando a operações massivas de *outsourcing* o que alterou a lógica do modelo tradicional que teve de ser mais eficiente nas novas condições concorrenciais.

Este novo modelo é baseado numa “rede de contratos” (NOC – *Network of Contracts*, no original em inglês) onde as empresas se concentram nas suas atividades *core*, externalizando todas as outras.

No novo modelo do século 21, para as empresas de plataforma em particular, os dados são um fator fundamental para as mesmas na medida em que estas operam como intermediários indispensáveis ou criadores de novos mercados através do uso desses dados.

Esta posição de mercado, (comparável em alguns casos aos monopólios) faz destas empresas

atores fundamentais nos setores onde operam e, pela escala que adquirem, colocam-se numa posição tão agressiva de mercado que dificilmente permitem concorrência. Para além disto, definem o modo como se relacionam com os restantes atores da cadeia de valor.

Apesar das mudanças de forma de organização do modelo empresarial que foi transversal a todas as empresas, nas novas empresas de plataforma, existem três fatores político-económicos que fazem diferir estas empresas ainda mais das tradicionais.

O primeiro diz respeito à existência de um “capital paciente” já que os investidores (pelo domínio que estas empresas obtêm no mercado) privilegiam uma relação de longo prazo mesmo que no curto prazo isso implique prejuízos. Tal perspetiva contrasta com a visão do modelo NOC em que a lógica do capital era de curto prazo.

O segundo fator, como referido anteriormente, é o “escudo” que o domínio de mercado dá às empresas em especial face às restantes que dependem das plataformas. Consumidores e fornecedores favorecem esta proteção em muitos casos por conveniência.

O terceiro fator, cumulativo com os anteriores, é o papel dos consumidores que é fundamental. Se no modelo NOC os consumidores beneficiavam de, “(...) baixos custos do trabalho levarem a baixos preços (...)” nas plataformas que facilitam a vida aos consumidores e que estão tão próximas dos mesmos – literalmente nos bolsos – “(...) são extraordinariamente hábeis a alavancar a sua base de consumidores leais numa narrativa pública ativa e estratégica de defesa política, a fim de garantir apoio legislativo e legal para o modelo de negócios da plataforma.” (Rahman e Thelen, 2019, pp. 180)

Em suma, estas características juntas alteram drasticamente o modelo empresarial e as relações das empresas. A tabela 2.2., sintetiza as principais características diferenciadoras.

Quadro 1.2. Diferença entre o modelo tradicional (NOC) e as plataformas digitais

| Tipo de modelo | Características |
|---------------------------|---|
| Modelo Tradicional | <i>Outsourcing</i> e conseqüente redução dos custos da mão de obra, consumidores beneficiam de preços baixos; Capital com visão de curto prazo |
| Plataformas | Trabalho independente; consumidores como ativos da empresa (sentem o serviço como indispensável); Capital com visão de domínio de mercado – longo prazo. |

2. As perspetivas teóricas

Depois de descritos os principais conceitos e feito o enquadramento do tema em estudo, importa detalhar como é que a teoria aborda a questão dos diferentes quadros institucionais na definição da

relevância das empresas de plataforma e do seu modelo de negócio. “A literatura sobre a economia política do capitalismo avançado oferece duas amplas possibilidades. A primeira, ancorada numa tese de liberalização proeminente, sugere que o advento desses novos modelos de negócios impulsiona a desregulamentação, pois a tecnologia em movimento rápido permite que empresas como a UBER explorem lacunas nas estruturas regulatórias existentes. (...) Uma linha alternativa de argumentação pode ser encontrada na estrutura das “variedades do capitalismo”, que prevê uma maior variação transnacional. Espera-se que “economias de mercado liberal” (LME), como os Estados Unidos, sejam mais recetivas do que “economias de mercado coordenadas” (CME) na Europa, que apresentam um cenário organizacional mais denso.” (Thelen, 2018, pp. 3)

Desta maneira, seguiremos uma abordagem que se inicia com a perspetiva da liberalização seguida da perspetiva das Variedades do Capitalismo (*Varieties of Capitalism* VOC, no original em inglês).

2.1. Perspetiva da Liberalização

Esta perspetiva, no que toca ao papel das instituições, pergunta-nos “Qual tem sido a trajetória institucional das sociedades capitalistas no último quarto de século? Ou, para ser mais preciso, as sociedades capitalistas continuam a ser caracterizadas por uma diversidade de instituições político-económicas nacionais, ou as pressões e restrições comuns encorajaram a homogeneização de instituições outrora nacionalmente distintas? Em suma, estamos a testemunhar atualmente uma convergência institucional?” (Baccaro e Howell, 2011, pp. 2)

Estas questões, segundo esta abordagem têm como resposta uma trajetória descrita como liberal e que leva a uma importância decrescente das instituições para o sucesso dos países.

Por um lado, e como contraponto, a perspetiva da economia política comparada “(...) permanece predominantemente apegada a abordagens teóricas que enfatizam o papel mediador das instituições, isolando as economias políticas nacionais das pressões económicas comuns (...)” (Baccaro e Howell, 2011, pp. 2). A abordagem da liberalização, por seu lado, baseia-se na ideia de existir uma convergência que se traduz não necessariamente no uniformismo entre países e instituições, mas sim numa trajetória que tende a ser coincidente. Essa trajetória é (neo)liberal caracterizada por um movimento comum na prática e no conteúdo das instituições.

Esta perspetiva, critica a ideia de que as instituições, nomeadamente o facto estarem estabelecidas há muito tempo, são fundamentais para o bom desempenho económico. Os autores da economia política comparada realçam o facto de as instituições estarem interligadas e se reforçarem entre si. O que estes autores querem mostrar é que as instituições apresentam uma trajetória de descentralização e de reforço do papel de mercado: em certa medida uma reforma macroeconómica.

Um dos autores desta abordagem de liberalização de mercado, Wolfgang Streeck, no seu livro de 2009, “Re-Forming Capitalism”, apresenta uma teoria em oposição às teorias da economia política na sua vertente das variedades do capitalismo. O principal contributo teórico, é olhar para as instituições como organismos não estáticos e contrariando uma visão funcionalista das mesmas. Para o autor, que analisa o caso alemão em alterações em 5 setores de atividade, o modelo que serve de base ao crescimento deste país, já não existe ou deixará de existir na medida em que a trajetória da liberalização faz com que as relações de mercado (individuais) prevaleçam sobre as relações institucionais (de grupo). Assim, os pontos principais deste autor focam-se no papel da transformação e da mudança que as instituições têm para explicar o sucesso das economias em especial pelo facto de a perspectiva das VOC não dar grande relevância a este ponto (Amable, 2010).

Para o autor, na análise que apresenta no livro, e ao contrário da teoria das VOC, não existe um mecanismo corretor que faz com que as Economias de Mercado Liberais se tornem mais liberais e as Economias de Mercado Coordenadas mais coordenadas, mas sim que ambas tendam para um liberalismo das relações económicas entre os diversos atores. As instituições e as forças que levam ao seu reforço, acabam por ter o efeito contrário e levar as economias para o liberalismo (Amable, 2010).

Para além desta visão histórica da evolução das instituições, para outros autores (Eichhorst, 2010) é também importante realçar as transformações na especialização das economias. Se o modelo tradicional se baseava nas indústrias transformadoras, o novo modelo empresarial baseia-se nos serviços que trazem maior individualização da relação de trabalho, logo menos espaço para a intermediação das instituições o que reduz a sua importância. Os autores desta perspectiva realçam que a perda de importância das instituições pode não ser necessariamente negativa pois há abertura para a criatividade individual e para maior mobilidade.

2.2. Perspetiva das Variedades do Capitalismo

O grande objetivo desta abordagem é tentar explicar o sucesso, isto é, a riqueza, de um país face a outros. Para tal, explora-se o papel das instituições e como elas afetam o desempenho dos países. Deste modo, a premissa dos defensores desta teoria é que a estrutura das organizações confere uma vantagem competitiva que aliada à inovação, explica as diferenças no desempenho económico dos países. (Hall, 2015) Numa fase inicial, e como casos mais comuns, a abordagem refere dois tipos de economias, as Economias de Mercado Coordenadas (CME) e as Economias de Mercado Liberais (LME). Outros autores (veja-se, por exemplo, Molina) enfatizam o facto de poderem existir outros tipos de grupos de países e instituições como as Economias de Mercado Mistas (MME).

Esta abordagem surge num contexto em que a concorrência entre economias atinge um nível elevado e os fatores de produção são mais móveis. Fatores que condicionam as políticas económicas.

Por isto, esta perspectiva coloca as empresas no centro da discussão, e realça como é que as instituições que rodeiam as empresas e que se encontram dentro destas, constituem uma vantagem face a outros países. (Hall, 2015)

Os diferentes arranjos que estão na base desta teoria assestam em 3 grupos de características que permitem sintetizar os principais fatores explicativos da teoria (figura 3), a saber: regimes de produção, modelos sociais e sistema político. Deste modo, no caso das:

- LME – estas assestam num regime de produção que se baseia no mercado, isto é, as empresas coordenam as suas atividades através de mecanismos de mercado. Liberalização e mobilidade dos fatores de produção são fundamentais nomeadamente para fomentar a inovação em especial a radical. Neste contexto o Estado Social é menos presente e generoso baseado num sistema político de maiorias;
- CME – que assestam num regime de produção em que as empresas se relacionam com outros atores numa perspectiva de coordenação estratégica. Esta postura facilita a inovação de carácter incremental já que se baseia em relações de longo prazo e em altos padrões de qualidade e controlo. O Estado social é generoso como forma de apoiar as populações e “recompensar” em certo modo essas relações de longo prazo. O sistema político procura o consenso (e as coligações);
- MME – que assestam num regime misto. Em que o Estado tem um peso relevante ora a promover a coordenação estratégica entre atores, ora a favorecer lógicas de mercado que favoreçam mais concorrência. Como tal, o Estado social é menos generoso. O xadrez político tende a procurar maiorias.

Um outro ponto que distingue estes modelos, diz respeito ao sistema de educação e ao modo como este pode influenciar as cadeias de valor. “A observação de que as empresas nas CME fazem uso extensivo de conhecimento específico, enquanto as LME dependem de conhecimentos gerais, pode ser usada para explicar não apenas variações transnacionais na estratégia da empresa, mas também diferenças nacionais nos sistemas educacionais, regimes de política social, e segmentação de género entre profissões.” (Hall, 2015, pp. 5) Concluindo, fases de inovação e desenvolvimento (I&D) localizam-se em LME, e fases de produção em massa com elevados padrões de sofisticação localizam-se em CME.

Adicionalmente, podem ser identificadas outras características relevantes das variedades do capitalismo que, por um lado aproximam esta abordagem da abordagem da economia dos custos de transação, por um lado e, se afastam da abordagem neoclássica, por outro. Estas distinções são claras no artigo de Allen de 2004.

Para o autor, a perspectiva da variedade do capitalismo parte da premissa de racionalidade limitada dada a dificuldade em aceder à informação pertinente e aos custos de transação existentes. Uma outra

premissa está relacionada com o oportunismo dos atores e com o facto de esse comportamento poder comprometer os acordos alcançados. Para tal, é fundamental que as instituições sejam intermediárias para permitir um maior grau de certeza e previsibilidade nas decisões. É esta características que explica, por exemplo, a especialização das economias nesta abordagem, nomeadamente na especialização das CME nas capacidades específicas das empresas o que lhes garante segmentos da cadeia de valor assentes em elevados padrões de qualidade.

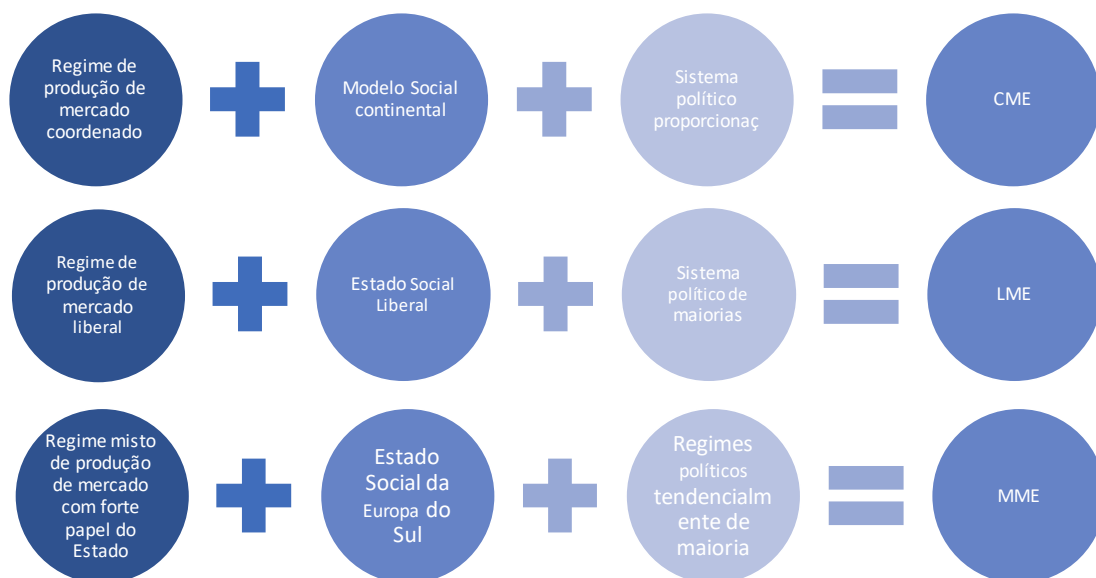


Figura 1.3. Os modelos das VOC. Fonte: Molina e elaboração própria

2.2.1. Perspetiva das *Liberal Market Economies*

No que diz respeito às variedades de capitalismo nas LME, usa-se como referência o exemplo dos Estados Unidos da América porque para além de ser a casa mãe destas empresas, é também o expoente máximo deste tipo de capitalismo. Como já mencionado, o fator tecnológico é fundamental e os Estados Unidos da América têm já longa tradição em grandes descobertas tecnológicas que são a base das empresas que analisamos. Contudo, há outros fatores para além do tecnológico a ter em conta.

Como referem Rahman e Thelen, 2019 (pp. 188) “Elizabeth Pollman e Jordan Barry cunharam o termo “empreendedorismo regulatório” para caracterizar a estratégia de se comprometer em atividades onde as leis são “incertas, desfavoráveis ou até mesmo proibitivas da atividade”. Este conceito mostra o quão relevante pode ser a atuação das empresas, de certa forma, de forma antecipada face à regulação dos Estados para se poderem retirar vantagens competitivas relevantes.

Assim, o caso americano é paradigmático neste aspeto já que as empresas aproveitam as diferenças de regras entre Estados para poder instaurar (legalmente) os seus negócios e, com isto, forçar em certo ponto, outros Estados a adotarem um quadro legal que lhes seja favorável para também atraírem estas empresas. Como também realçam os autores, uma situação idêntica é mais difícil ao nível europeu onde existem mais regras quer nos apoios dados para o desenvolvimento das empresas (regras de auxílios de Estado) quer ao nível das alterações legais que distorçam a concorrência entre Estados membros.

Dois outros fatores que podem explicar o fenómeno destas empresas nas LME, são o facto de existir maior facilidade na captura do regulador quer pela assimetria de informação quer pelos “espaços vazios” da lei. Para além deste fator, há também o facto de os “grupos tradicionais” já presentes no mercado onde atuam as plataformas, não estarem suficientemente organizados ao nível de associações empresariais, por exemplo. Ainda ao nível da regulação, esta é mais facilitadora de concentração empresarial e de domínio do mercado nas LME do que nas CME, por que as leis de concorrência são menos fortemente defendidas e escrutinadas. Tal contrasta com o quadro europeu onde (para evitar distorções na concorrência e vantagens de um Estado membro sobre outro) as regras de concorrência são mais rígidas.

No que se refere, ao capital paciente que permite uma abordagem *winner takes all*, este é mais fácil de encontrar no sistema financeiro americano pelo facto de este ser mais desenvolvido e mais presente nas necessidades de financiamento das empresas. Se compararmos com o exemplo europeu, as empresas estão mais dependentes do financiamento bancário e menos de outros instrumentos financeiros (como capital de risco) que é mais importante no exemplo americano.

Em suma, estas características diferenciadoras das LME, facilitam o aparecimento e crescimento destas empresas com um objetivo de sucesso, isto é, de domínio de mercado.

2.2.2. Perspetiva das *Coordinated Market Economies*

As CME diferem acima de tudo das LME pelo enquadramento institucional e político que lhes serve de base e que rege de forma mais rígida a organização do Estado e a implementação de políticas públicas.

Um dos fatores relevantes que foi explorado como uma falha nas LME, diz respeito à concertação social, organismo que reúne representantes do governo dos patrões e dos sindicatos. É esta a base do artigo de Funke e Picot, 2021 que agrega de forma sistemática informação relevante e que serviu de base a análise desta variedade do capitalismo.

Partindo das condições identificadas acima, que utilizavam os Estados Unidos da América como país de referência, os autores realçam que no caso alemão, referência para esta perspetiva, as características não se verificam de igual modo.

Quando olhamos para o facto de a legislação/regulação poder mudar consoante o nível administrativo do Estado, já que em ambos os casos há uma organização federal, podemos verificar que estas alterações não são significativas. “Mesmo o federalismo alemão não leva a uma competição significativa entre os estados, devido à redistribuição fiscal entre os estados e à coordenação de políticas nacionais”. (Funke e Picot, 2021, pp. 351)

Quanto à organização quer dos trabalhadores através dos sindicatos quer dos patrões através das associações patronais, faz com que haja mais força dos operadores e trabalhadores estabelecidos para contestar novos concorrentes no mercado e forçar uma harmonização de regras. Neste tipo de variedade do capitalismo a organização da concertação social tende a ser mais eficaz e com um papel institucional mais forte na definição das políticas.

Quanto ao fator do sistema financeiro, o peso do capital paciente que favoreceu por exemplo o caso americano, não é tão relevante nesta perspetiva uma vez que o financiamento tradicional assenta no sistema bancário. Por fim, as regras de concorrência dos países caracterizados por esta perspetiva na sua maioria europeus são de longe mais rígidas e penalizadoras de posições dominantes de mercado. Contudo, há mais fatores que podem caracterizar as CME face às LME. (Funke e Picot, 2021)

Em primeiro lugar, a especialização da economia. Quanto mais industrial for, menor é a capacidade para *outsourcing* dadas as relações laborais de longo prazo estabelecidas e a necessidade de competências. Em segundo lugar, o estabelecimento de regras e *standards* pode dificultar o negócio das plataformas, dado que se baseiam em baixos custos e em regulação permissiva. Em terceiro lugar, o facto de o modelo social se basear em benefícios, nomeadamente de reforma e de desemprego, do ramo contributivo, levar a que haja menor apetência por parte dos trabalhadores para procurar um emprego que é por definição mais precário e para o qual não beneficiam destas vantagens do Estado Social. Concluindo, trocar assim de emprego para trabalhar numa plataforma é mais desvantajoso.

2.2.3. Perspetiva das *Mixed Market Economies*

A teoria das VOC, estabelece as LME e as CME como padrão de sistemas de interação entre atores de uma sociedade que estabelecem e moldam o desempenho económico. Contudo, uma das críticas que se pode fazer a esta abordagem é o facto de como a mesma não consegue explicar os casos desviantes dos padrões estabelecidos pela perspetiva inicial apresentada por Peter Hall e David Soskice.

Deste modo, a perspetiva das MME aplica-se a países que combinam elementos quer das LME, quer das CME. Tipicamente, esta variedade do capitalismo está associada aos países do sul da Europa, sendo que os países mais referidos pela literatura, são a Espanha e a Itália.

Apesar disso, podemos facilmente encontrar parecenças entre estes países e o caso português, Molina e Rhodes, consideram que as principais características das MME são: baixa proteção social

(típico do modelo social dos países do sul da Europa), mas elevada proteção do emprego; baixo investimento em competências específicas que, por sua vez, impedem a modernização industrial; a regulação do mercado de produtos que leva a pressões competitivas mais baixas; e proteção do setor bancário pelo Estado.

O resultado é um padrão de especialização baseado no preço o que dificulta o aumento dos salários. Uma outra característica está relacionada com o facto de o Estado ganhar um papel especial no que toca à regulação e provisão de bens. O facto de o sistema e organização política dos países entrar em linha de conta faz com que mesmo dentro dos países que compõem as MME, seja difícil de construir um padrão.

Neste tipo de intervenção, a capacidade de promover complementaridades assenta em formas de mercado e em formas que não são de mercado. (Molina e Rhodes, pp. 6) Aquilo que se verifica nas relações entre os atores institucionais, é a de que apesar de existirem estruturas mais organizadas e fortes, elas tendem a ser mais fragmentadas (e por isso mais fracas) que as CME. Assim, o Estado atua como mediador e facilitador sendo “compensador de primeiro recurso” para conseguir um equilíbrio. A título de exemplo, no caso do transporte de passageiros através das plataformas digitais, em Portugal, pode ver-se que após elevada contestação do setor do táxi quanto aos novos operadores, ter sido feita uma mediação do conflito pelas mais relevantes figuras do Estado. Deste modo, a regulação do setor obrigou a níveis de exigência mais elevados do que inicialmente mas não excessivamente elevados para permitir às plataformas operarem com o mínimo de constrangimentos. Foi através da negociação e da pressão e manifestação pública que as associações do setor fizeram ouvir e fortalecer as suas posições.

Em suma, as MME correspondem a um arranjo institucional em que o poder político tem um especial poder e onde os Orçamentos de Estado entram como instrumentos de coordenação e compensação dos atores que apesar de mais fragmentados têm real poder de veto e de mobilização social (veja-se as manifestações em diversos países à chegada de empresas como a UBER)..

Esta abordagem de coordenação, perdeu algumas das suas características em especial devido à entrada na UE, que obrigou a liberalização de mercados assim, como os programas de ajustamento no rescaldo da crise de 2008 e da subsequente crise das dívidas soberanas que levaram estes países a uma trajetória em linha com as LME.

De destacar que num contexto de um setor onde as características da liberalização são mais vincadas a regulação torna-se mais difícil, veja-se no caso português (capítulo 3) as várias versões (e algumas contradições) do processo legislativo que tem como objetivo regular mais fortemente estas atividades.

2.3. Hipóteses

Tendo em conta as diversas abordagens teóricas apresentadas, podemos identificar quais serão as possíveis características que irão caracterizar os países em análise: Portugal e a Alemanha.

De uma forma sistemática, tendo por base as questões de enquadramento levantadas e as principais perspetivas teóricas podem formular-se duas hipóteses alternativas:

1. O enquadramento institucional não é relevante para explicar a diferenças entre países da operação das empresas de transporte de passageiros que recorrem a plataformas digitais. Neste caso, independentemente do arranjo institucional, estas empresas operam num mercado liberalizado ou com forte tendência de liberalização. Nesta perspetiva não são de esperar diferenças significativas entre os países.
2. O enquadramento institucional é relevante para explicar a diferença entre países sendo que é de esperar que diferentes variedades do capitalismo apresentem comportamentos diferentes, assim:
 - a. No caso português, é de esperar encontrar um mercado liberalizado onde o Estado tenha tido um papel fundamental na regulação do mercado e onde estão presentes discriminações entre operadores tradicionais e novos operadores;
 - b. No caso alemão, é de esperar um setor mais fortemente regulado, onde a negociação entre as partes foi parte fundamental do processo de regulação do mercado e onde estejam assegurados de forma mais concreta os interesses de todos os intervenientes no mercado.

Tendo por base estas hipóteses quanto a Portugal e quanto à Alemanha, é necessário explorar ambos os contextos recorrendo a um conjunto de métodos e dados que permitam aferir da existência ou não destas diferenças no setor do transporte de passageiros através das plataformas digitais. Na próxima secção, detalham-se os métodos e dados usados nesta análise.

Metodologia e dados

Para alcançar os objetivos a que se propõe este estudo, recorrerei a 3 tipos diferentes de fontes de informação, a saber: a legislação que enquadra o trabalho de plataformas digitais nos dois países, a bibliografia secundária sobre o tema e a artigos de jornais. Para a seleção dos artigos de imprensa, optou-se pelos principais jornais nacionais, com acesso livre, com pesquisa de termos como: “UBER”, “táxis”, “TVDE” ou “protestos”. Tais fontes de informação, juntas permitem a comparação entre os países através de estudos de caso (Hancké, 2009).

A escolha destas formas de análise justifica-se pelo facto de, como referido anteriormente, a forma de medir o objeto de estudo – a importância do enquadramento institucional para a explicação da diferença entre países das condições em que operam as plataformas digitais e do modo como se organiza o mercado – é complexa.

Os trabalhos que têm vindo a ser desenvolvidos para aferir a relevância económica deste setor de atividade baseiam-se em inquéritos que não são sistemáticos e que diferem nos países e no objeto do seu estudo. Um outro fator, é a relativa novidade que este setor configura na economia e de, como veremos, os reguladores ainda se encontrarem numa fase embrionária de regulação do setor, definição da sua operação e de resolução dos problemas que advêm da mesma.

A escolha dos países justifica-se, para o caso português, pelo facto de estarem em discussão alterações legislativas com impacto no setor em análise, e pelo facto de constituir um país que serve de referência a uma variedade do capitalismo em estudo. Para o caso alemão a escolha prende-se, também, por ser um país de referência para a sua variedade do capitalismo ao que se soma a diferença de resposta que o país deu à entrada destes operadores no mercado (como veremos nos próximos capítulos). O período temporal em análise compreende-se entre o ano de entrada dos operadores digitais no mercado até à atualidade. Para ambos os países, a análise vai desde 2014 até à atualidade.

Assim, a melhor maneira de conseguir captar o objeto de estudo, passará por analisar a legislação existente que, em certa medida, consiste na sistematização de uma discussão na sociedade recolhendo diversas sensibilidades e preocupações dos diversos atores políticos, económicos e sociais. No caso dos artigos de imprensa, estes constituem fontes que conseguem relatar as diversas implicações que uma determinada atividade tem sobre a sociedade. Para além disto, são instrumentos que os diversos atores políticos e económicos têm para se expressarem. São, em suma, instrumentos privilegiados de perceção das sociedades. A bibliografia secundária, constitui uma conjugação da teoria com a realidade dos contextos que ela tenta explicar. É, portanto, uma fonte de dados relevante para compreender a aplicabilidade prática das tendências teóricas.

Os tópicos que, com estas fontes de informação, serão discutidos são: a possibilidade de fixação de preços, a existência de quotas e licenças, as exigências para a atividade e as relações laborais associadas. Estes tópicos são os que são comuns a ambos os quadros regulatórios e os que melhor espelham as problemáticas levantadas pelas plataformas (em especial a precariedade e o controlo digital).

Em conclusão, esta escolha de metodologia é aquela que melhor consegue captar o objeto de estudo deste trabalho que, pelas suas características, é de difícil mensuração e captação. Os instrumentos que escolhemos serão os que melhor o conseguem captar.

O caso português

Para compreender melhor a relevância do enquadramento regulatório, debruçamo-nos agora sobre o caso português e as suas especificidades. Tendo em consideração as hipóteses avançadas, é fundamental identificar e aprofundar os parâmetros-chave da análise.

No que diz respeito ao caso português, olharemos para o Código do Trabalho nas suas disposições sobre o trabalho das plataformas digitais e para o diploma específico que rege a atividade das plataformas em Portugal (conhecida como “Lei UBER”). Complementa-se a discussão com artigos jornalísticos e com a bibliografia específica sobre Portugal.

3.1. Muita discussão para uma regulação “suave”

A Lei que estabelece o regime jurídico da atividade de transporte individual e remunerado de passageiros em veículos descaracterizados a partir de plataforma eletrónica (conhecida como “Lei UBER”) determina as regras a serem observadas pelos Transportes em Veículos Descaracterizados (TVDE) para operarem em Portugal. A lei estabelece que uma plataforma consiste nas “(...) infraestruturas eletrónicas da titularidade ou sob exploração de pessoas coletivas que prestam, segundo um modelo de negócio próprio, o serviço de intermediação entre utilizadores e operadores de TVDE aderentes à plataforma, na sequência efetuada pelo utilizador por meio de aplicação informática dedicada.” (Diário da República, 2018)

Neste sentido, a Lei estabelece os requisitos que são necessários cumprir em termos de idoneidade do motorista, do veículo que usa e das ferramentas que a aplicação utiliza e disponibiliza aos utilizadores. Para o início da atividade, é necessário *licenciamento* junto da entidade competente.

O Instituto da Mobilidade e dos Transportes, I. P., (IMT, I.P.), confere mediante o cumprimento de requisitos as licenças. Em primeiro lugar, a licença é atribuída à plataforma digital, em segundo lugar, ao operador de TVDE e, em terceiro lugar ao motorista. A licença para operador é válida até 10 anos.

No que diz respeito à *determinação dos preços*, pode ser feita “(...) pela aplicação de uma ou mais tarifas à distância percorrida e ou ao tempo despendido no transporte, ou pela aplicação de um preço fixo determinado antes da contratação do serviço.” (Diário da República, 2018) Para além do pagamento só poder ser efetuado, por via eletrónica, o utilizador do serviço de TVDE, deve ter disponibilizado antes e durante a viagem:

1. a fórmula de cálculo do preço que inclui: o preço total, a taxa de intermediação aplicada e as tarifas aplicáveis;

2. uma estimativa do preço da viagem a realizar, calculada com base nos elementos fornecidos pelo utilizador e fatores de ponderação que compõem a fórmula de cálculo do preço;
3. uma proposta de preço fixo que quando aceite corresponde ao valor cobrado. Esta é, por norma, a mais utilizado pelos clientes e constitui uma alternativa aos pontos anteriores.

No que toca à *fixação de preços*, existe um limite de uma majoração de 100% ao valor médio do preço cobrado pelos serviços prestados nas 72 horas imediatamente anteriores por esse operador, no caso de tarifas dinâmicas. Tal limite consiste numa imposição, em certo ponto, de um preço máximo que se pode cobrar. De realçar que os valores dependem do jogo da oferta e da procura e que como tal, o mesmo serviço pode ter valores diferentes consoante a altura em que é requerido. Um outro fator relacionado com a fixação de preços, é o facto de o operador poder cobrar uma taxa de intermediação de até 25% do valor da viagem o que condiciona os preços pagos pelos utilizadores e a margem que os motoristas recebem. Por último, e com potencial impacto na formação do preço destaca-se uma contribuição de 5% do valor das taxa de intermediação que é cobrado pelo Estado.

Já no que toca ao *contrato de trabalho*, o diploma é pouco detalhado. Apenas estipula que o mesmo deve existir e ser assinado pelas partes e que ao mesmo se aplica o Código do Trabalho. Mais detalhes só no que toca à organização e limitação do tempo de trabalho que refere o estatuto de motorista independente e o estatuto de motorista de atividades móveis de transporte rodoviário.

A referência presente neste diploma faz alusão a um assunto que, no presente momento, se encontra em discussão em diversos países: a presunção de contrato de trabalho.

No caso português, o Código do Trabalho estabelece os seguintes requisitos: “A atividade seja realizada em local pertencente ao seu beneficiário ou por ele determinado; b) Os equipamentos e instrumentos de trabalho utilizados pertençam ao beneficiário da atividade; c) O prestador de atividade observe horas de início e de termo da prestação, determinadas pelo beneficiário da mesma; d) Seja paga, com determinada periodicidade, uma quantia certa ao prestador de atividade, como contrapartida da mesma; e) O prestador desempenhe funções de direção ou chefia na estrutura orgânica da empresa.” (Diário da República, 2009)

No documento “Agenda para o Trabalho Digno e Valorização dos Jovens no Mercado de Trabalho” que se encontra ainda em discussão, são muitas as versões que este tema já teve. Esta discussão em Portugal segue outras já iniciadas, por exemplo, em Espanha (Lusa, 2021) Ainda sobre esta matéria, numa entrevista do novo diretor-geral para Portugal da UBER, este defende, quando confrontado com questões sobre a regulação da relação de trabalho, “(...) mais benefícios e proteção - associados à independência e flexibilidade (...)”. (Rodrigues, 2022)

Nesta proposta, prevê-se que a presunção de contrato de trabalho possa ter outros critérios para salvaguardar os trabalhadores. (Governo de Portugal, 2022) Esta proposta também aumenta os deveres de prestação de informação das plataformas.

Já no Livro Verde sobre o Futuro do Trabalho 2021 (versão para discussão pública), realça-se que “(...) a circunstância de o prestador de serviço utilizar instrumentos de trabalho próprios, bem como o facto de estar dispensado de cumprir deveres de assiduidade, pontualidade e não concorrência, não é incompatível com a existência de uma relação de trabalho dependente entre o prestador e a plataforma digital.” (Ministério do Trabalho, 2021a, pp. 62)

Contudo, na versão final da Agenda para o Trabalho Digno e Valorização dos Jovens no Mercado de Trabalho (Conselho de Ministros, 2022) apresentada no parlamento e na proposta de Lei do Governo (Governo de Portugal, 2021) existem discrepâncias relevantes. A principal diferença consiste no facto de a presunção de contrato se poder verificar não só diretamente com a plataforma, mas também com outra pessoa singular ou coletiva beneficiária que nela opere. Dos critérios a verificar para que haja contrato de trabalho, entre a proposta e a versão final, desaparecem vários critérios. (Marques e Guimarães, 2022)

Por último, de entre as *exigências específicas da atividade*, destaque para:

- o serviço só poder ser solicitado por via da plataforma eletrónica. Não estão disponíveis praças de recolha ou pedidos na via pública (permitido no caso dos táxis);
- a obrigatoriedade de formação rodoviária para motorista e de certificado de motorista de TVDE. Para o caso de titulares de certificado de motorista de táxi, a primeira formação é dispensável;
- a impossibilidade de publicidade no interior ou exterior dos veículos (permitido no caso dos táxis).

Algumas destas exigências são apontadas pelo diretor-geral da UBER que as destaca como constrangimentos (e possíveis alterações à lei) em particular, a possibilidade de publicidade, de ajuste de preço em caso de imprevisto de maior ou, terminar com uma condição exclusiva em Portugal que é a impossibilidade de avaliação dos clientes pelos motoristas. (Rodrigues, 2022)

A reação à entrada de um novo operador num mercado onde não existia concorrência direta, foi de protestos na generalidade dos países. Em Portugal, em 2015, com a entrada no mercado da empresa UBER, os tumultos e a violência das manifestações dos operadores de táxis, marcaram o início das discussões públicas no país. Alguns destes protestos, como o de 2016, tiveram uma duração longa e tensa com as autoridades, tendo desmobilizado apenas após reunião entre o Governo e a ANTRAL (Associação Nacional de Transportadores Rodoviários em Automóveis Ligeiros) que ainda que tenha terminado sem sucesso, foi um marco neste protesto. (Wilson Ledo, 2016)

Nos anos seguintes até à publicação, em 2018, da “Lei UBER”, o debate na comunicação social, fez-se pela mensuração das empresas de plataforma e da *gig economy* em Portugal e na Europa, acompanhando uma discussão e preparação de legislação a nível nacional e europeu.

Com a promulgação em 2018 da “Lei UBER”, a pressão sobre o poder político do setor do táxi tradicional mantêm-se com exigências de reuniões com os representantes políticos para que a Lei fosse alterada para fazer vingar a sua visão e proteger o seu “domínio” de mercado. (Gonçalo Correia, 2018)

Em 2018, para além dos protestos e da aprovação da Lei específica, o ano fica marcado pelos dados do peso da economia de plataforma na economia portuguesa. Várias fontes apontam para que o emprego e a riqueza gerada diretamente pelas plataformas digitais seja relevante em especial no caso do emprego. (Pinto, 2018)

Entre 2017 e 2021, a cobertura jornalística aponta os investimentos feitos no país (a abertura de um centro tecnológico), a escolha de Portugal para lançar nova oferta (serviço de partilha de bicicletas com a produção das mesmas em Portugal), ou ainda o crescimento dos TVDE (veja-se Lusa, 2019 e Laranjeiro, 2021). Da parte dos sindicatos e do poder político existe desde cedo uma pressão para que o mercado do transporte de passageiros seja mais regulado e que sejam dadas mais atenções às condições de trabalho. Contudo, tirando o Partido Comunista, são poucas as vozes que estiveram do lado dos táxis desde os seus protestos iniciais. (Lusa, 2015)

Da parte dos maiores representantes dos patrões e dos sindicatos, as visões são antagónicas. Tal justifica-se pela “(...) evolução dos direitos laborais, a politização dos sindicatos, a centralidade do Estado na regulação das relações laborais e as divisões políticas existentes nos atores industriais portugueses”. (Boavida e Moniz, 2019, pp 37)

Para além desta polarização, é de realçar, uma vez mais, a falta de representação dos trabalhadores dada a fragilidade da sua relação laboral, por um lado, e pela dificuldade dos sindicatos de estenderem a luta a este setor, por outro lado. Contudo, o problema associado à representação dos trabalhadores não é exclusivo das plataformas digitais. Já na última crise financeira, em Portugal, foi visível alguma dificuldade dos sindicatos tradicionais de se adaptarem a novos movimentos de luta dos trabalhadores menos institucionalizados. (Estanque *et al.*, 2018) A digitalização e a precariedade parecem ser fenómenos que caminham lado a lado e que reforçam, uma vez mais, a perda de representação dos trabalhadores e a sua capacidade de exigir melhores condições de trabalho. São, ainda, diversas as questões legais que a operação da UBER representa no caso português, em especial a discussão se a empresa é um mero intermediário ou um fornecedor de serviços de transporte de passageiros convencional (táxis) e, nesse caso se fará sentido um conjunto de regras diferenciado se, na prática, para o consumidor, o serviço é o mesmo. (Carvalho, 2015)

Por fim, um dos desenvolvimentos ainda por explorar na sua magnitude, prende-se com os “UBER files” revelados pelo Consórcio Internacional de Jornalistas que revelam um conjunto de documentos sobre as (más) práticas da empresa e a sua estratégia de comunicação e *lobbying* agressiva nos países. É uma polémica que, certamente, terá desenvolvimentos no futuro.

O caso alemão

Para compreender melhor a relevância do enquadramento regulatório, e o quão diferente pode ser entre países, debruçamo-nos agora sobre o caso alemão e as suas especificidades.

No que concerne ao caso alemão, olharei para a Lei Geral dos Transportes, como enquadramento legal, complementado com a cobertura dos meios de comunicação social e com a mais relevante bibliografia secundária.

4.1. Regulação forte num mercado “perdido”

A Lei que estabelece as regras de funcionamento do transporte de passageiros, tem a sua primeira versão em 1961 e a sua última revisão em 2021. Aliás, é esta última revisão que vem definir o enquadramento para a operação das plataformas digitais.

Nas suas *disposições gerais*, existem referências importantes a 2 tópicos que devem ser cumpridos, também, pelas plataformas: a proteção do ambiente e o fornecimento de dados de mobilidade.

No caso do ambiente, ainda que de forma muito indicativa, está presente uma orientação de que a operação dos diversos atores deve ter em conta o meio ambiente e a sustentabilidade. Já no que diz respeito ao uso de dados, as plataformas são obrigadas a fornecer dados sobre:

- o nome e os contactos do prestador, a área de serviço e horários, as localizações e estações incluindo o seu número, preços, opções de reserva e pagamento, dados sobre acessibilidade e padrão ambiental dos veículos utilizados – fornecidos de uma só vez;
- a disponibilidade de viaturas nas estações e em trânsito, incluindo a sua utilização em tempo real, bem como dados sobre os custos efetivamente faturados – fornecidos continuamente em tempo real.

As *licenças*, são atribuídas quer ao operador em termos individuais, quer adicionalmente, um pacote de licenças para a área. Estas disposições anunciam que existe um limite de licenças que podem ser atribuídas por região. As justificações são a sustentabilidade do ambiente e o equilíbrio de mercado entre os diversos operadores: “(...) se os interesses públicos de tráfego forem prejudicados pelo facto de a eficiência do tráfego na área de serviço solicitada deixar de ser assegurada [a licença pode ser revogada]”. Como se pode ver, para o caso dos táxis, a emissão de uma licença pode ser negada se os interesses públicos de tráfego forem “prejudicados pelo facto de o comércio local de táxis estar ameaçado na sua capacidade de funcionamento pelo exercício do tráfego solicitado.” (Governo da Alemanha, 1961, pp. 13) Dado o carácter federal da Alemanha, a autoridade de licenciamento é aquela onde o empresário tem a sua sede ou o seu estabelecimento. É válida, no máximo, por 5 anos.

Para se compreender o quão restritas podem ser a atribuição das licenças, a secção 14ª no que diz respeito à audiência prévia prevê que “(...) a autoridade concedente informará o município onde se localiza a sede da empresa, a autoridade responsável pela fiscalização do comércio de acordo com a lei estadual, o setor industrial e Câmara de Comércio, os sindicatos e associações de transporte (...)” (Governo da Alemanha, 1961, pp. 14)

Nas *disposições específicas* sobre o transporte de passageiros através das plataformas digitais, que se enquadra no transporte ocasional com veículos motorizados, existe outra limitação ao nível das licenças que consiste em que o mesmo veículo não possa estar afeto a duas atividades, por exemplo a táxis e UBER em localidades definidas pela autoridade administrativa superior.

Nestas disposições a Lei estabelece que este tipo de transporte não pode utilizar os espaços e símbolos do transporte de passageiros convencional (táxis ou aluguer de automóveis), à semelhança do que acontece em Portugal. Bem diferente e mais polémico, é o facto de “A entidade homologadora poder, na medida em que os interesses dos transportes públicos assim o exijam, determinar que os veículos do pacote de transporte a pedido devem regressar à sede da empresa ou a outro lugar de estacionamento adequado imediatamente após a execução das ordens de transporte, salvo se os condutores tiverem recebido novas ordens de transporte antes ou durante a viagem.” (Governo da Alemanha, 1961, pp. 30) Esta questão é bastante dificultadora da operação do transporte através das plataformas digitais, ao que se soma a possibilidade de poder ser restringida a circulação entre diferentes áreas.

No que respeita à fixação de *quotas quanto ao número de serviços que podem ser realizados*, estas devem ser fixadas para proteger o transporte público e a sustentabilidade do clima. Apesar desta limitação se verificar no tráfego urbano ou suburbano, é dado poder à entidade homologadora de a fixar para além destas viagens. Estas entidades podem ainda regular horários de trabalho, remuneração e pausas.

A *fixação de preços*, é outro dos poderes que a Lei alemã dá às entidades públicas, nomeadamente o poder de fixar taxas mínimas a serem observadas e o momento em que entram em vigor.

Contudo, para fazer esta fixação, as autoridades devem ouvir as autoridades de transporte, os operadores e a câmara de indústria e comércio. Em suma, reunir as diferentes sensibilidades dos vários atores para fundamentar uma decisão que se baseia sempre na defesa do transporte público.

Por fim, de forma menos aprofundada, a Lei estabelece que podem ser definidas regras a serem observadas pelos veículos, mas não refere nada em específico sobre o contrato de trabalho.

Em suma, o poder dado aos Estados é largo e às plataformas bastante limitado. Na Alemanha, “Em contraste com o modelo básico do UBER, o FreeNow e o Hansa-Taxi [principais operadores] operam dentro de limites estreitos estabelecidos pelos reguladores locais de táxi e, portanto, organizam apenas parcialmente o mercado. As autoridades locais governam diretamente as tarifas, o volume de

motoristas e a elegibilidade dos motoristas (por licenciamento oficial), excluindo muitos aspetos do modelo de mercado UBER nos EUA e permitindo que os organizadores do mercado decidam apenas aspetos limitados de suas plataformas.” (Kirchner, Dittmar e Ziegler, 2022, pp. 119)

Tendo em conta estes constrangimentos, que ocorreram após a entrada no mercado de empresas como a UBER, podemos caracterizar que o início da relação entre a Alemanha e estas empresas não foi pacífica. Os meios de comunicação social nacionais e internacionais (privilegiados nesta análise) fazem notar essa turbulência.

Também na Alemanha houve protestos contra a UBER por distorcer a concorrência e operar de modo ilegal. Protestos, paralisações e comícios marcam uma vaga de protestos generalizada. (Wiwo, 2014) Uma das características mais comuns no serviço disponibilizado pelas empresas de transporte de passageiros como a UBER, é o facto de disponibilizar viagens mais baratas em veículos de gamas superiores ou mais recentes. Se isto é verdade em países como Portugal ou os Estados Unidos, o mesmo não se pode dizer na Alemanha. Num artigo da Bloomberg de 2014, o fator que é destacado é o facto de a diferenciação pelos veículos não ser relevante já que na Alemanha os táxis são da marca Mercedes – o fabricante alemão associada a um segmento mais elevado ou mesmo de luxo. (Elisabeth Behrmann, 2014)

Apesar disto, o principal foco da cobertura noticiosa foca-se no facto de a empresa ter sido banida do mercado em 2018 devido a não cumprir a Lei Geral dos Transportes e ao facto de ter práticas ilegais nas leis da concorrência. No caso alemão, a presença no mercado faz-se por promover um serviço de aluguer de carros com motorista, isto é conecta os passageiros a empresas de aluguer de veículos em vez dos motoristas diretamente. Assim, a justificação do Supremo Tribunal de Justiça, prendeu-se com “(...) a violação da Lei geral dos Transportes porque permite aos carros da UBER aceitarem pedidos diretamente, sem primeiro serem recebidas numa central.” (Künzel, 2019)

Após esta saída de mercado, houve um processo para garantir que a Lei cobria as atividades de empresas como a UBER. Contudo, os táxis, mercado tradicional que temia pela sua posição dominante manifestou-se até obter “(...) uma “comissão de apuração” com representantes dos governos federal e estadual - e agora não apenas os taxistas, mas também a UBER.” (Lena Kampf, 2022)

Antes desta alteração legislativa, a UBER apenas oferecia os seus serviços em Frankfurt, Duesseldorf, Munique e Berlim e apenas o serviço UBER Táxi (taxistas ao serviço da UBER) e motoristas profissionais via UberX. Estas limitações fazem com que ao viajar para a Alemanha se tenha de ter paciência e uma escolha acertada na cidade para se poder usar o serviço. (Gropp, 2019) Repare-se na “Ação coordenada por fornecedores de táxi estabelecidos que interferiu na capacidade da UBER de recrutar motoristas e construir oferta suficiente para reduzir os preços (...). Mesmo em grandes cidades como Munique, a escassez de motoristas significava para os utilizadores da UBER tempos de espera elevados, de modo que o serviço não conseguiu gerar o ciclo de aumento da oferta (de

motoristas) e aumento da procura (por utilizadores).” (Thelen, 2018, pp. 9)

Em suma, podemos classificar o mercado alemão como tendo dois modos:

- a. Um modo baseado num *Marketplace* onde as tecnologias digitais são intermediárias da oferta e da procura;
- b. Um modo baseado, também, em aplicações móveis mas que coordenam a oferta e a procura.

No contexto alemão, é predominante o modo descrito na alínea b. Um modelo baseado em trabalho precário tem pouca expressão não só pela regulação mas também pelas condicionantes nacionais. (Kirchner, Dittmar e Ziegler, 2022)

Os recentes desenvolvimentos com a divulgação dos *UBER files* mostram outras práticas menos ortodoxas da empresa. Num artigo do *The Washington Post*, é revelado que para contrariar a má abertura do mercado alemão, a empresa utilizou junto do principal tabloide alemão influência para passar uma imagem positiva da operação da mesma e chegar ao poder através da comunicação social. A ideia, apesar de não implementada, mas de acordo com o jornal equacionada, era fazer passar a ideia de que a liberalização do mercado de transporte de passageiros seria boa para empregar os refugiados que chegavam à Alemanha. (Ellison, 2022)

Em suma, a convivência com as plataformas digitais não foi pacífica e é marcada por uma reação excepcional dos diversos agentes institucionais à chegada do serviço.

Da parte dos sindicatos, o destaque vai para a sua organização. Desde o primeiro momento em que começaram a atuar de forma consistente, exigiram o direito à sindicalização e ao pagamento de um salário justo. Ainda antes destas movimentações sindicais, algumas das empresas já estabelecidas, adotam um código de conduta que tem como princípios a legalidade, a remuneração justa, a transparência, a proteção de dados e a liberdade para recusar pedidos de clientes. Com o tempo outras empresas se juntaram sem, contudo, as empresas que promovem o trabalho mais precário. Um outro instrumento criado é o gabinete para resolução de conflitos que permite aos trabalhadores resolverem conflitos através da intermediação desta entidade. Deste modo, a principal preocupação dos sindicatos é que haja substituição de trabalho coberto pela segurança social por trabalho não coberto através do pretexto de alegado trabalho independente. (Funke e Picot, 2021)

Se é tradição na Alemanha o associativismo dos trabalhadores, da parte das empresas também. Esta associação, atua como intermediária entre as empresas e os sindicatos para, através da negociação, conseguirem um acordo que possa ser mais favorável do que por via da regulamentação do governo. (Funke e Picot, 2021) Um dos fatores que se pode destacar das entrevistas exploratórias do artigo de Corinna Funke e Georg Picot de 2021 é a diferença entre plataformas. Nessas entrevistas também os empresários consideram que maior proteção social é necessária para combater alguma instabilidade no mercado de trabalho. No caso de tarefas altamente qualificadas, a independência dos

trabalhadores pode ser um fator de dificuldade na sua obtenção e na manutenção de elevados níveis de qualidade.

Já da parte do Governo, destaque apenas para algum trabalho de discussão sobre o tema e de diferenças partidárias quanto à futura regulação. Apesar disto, a união das principais forças políticas quanto às vantagens da regulação existente foi consensual. (Thelen, 2018)

Outro destaque para além da resposta dos atores institucionais, vai para as dificuldades de medição desta realidade que fazem com que os pesos sejam contraditórios entre os diversos estudos.

Apesar disso, podemos concluir que “(...) de forma consistente, uma percentagem limitada de trabalhadores trabalhe em plataformas na Alemanha. Para a maioria deles, o trabalho de plataforma é uma fonte complementar em vez da principal fonte de rendimento.” (Funke e Picot, 2021 pp. 353)

Tais características são comuns aos restantes países europeus.

Portugal *versus* Alemanha

As diferenças entre países e no modo como regulam as atividades relacionadas com as plataformas digitais, nomeadamente no transporte de passageiros, é relevante.

Destarte, nesta secção, procura-se evidenciar as principais diferenças e semelhanças entre os tópicos em foco nos capítulos anteriores, confrontando essa realidade com aquilo que era espectável tendo em conta o conjunto de argumentos avançados para explicar como o enquadramento institucional pode (ou não) influenciar as diferenças entre países. Por fim, a título complementar, evidenciar-se-á como é que os operadores comunicam para os seus potenciais parceiros os requerimentos para o início da atividade em Portugal e na Alemanha.

5.1. Semelhanças e diferenças

Utilizando a informação disponibilizada *on-line* pela empresa UBER no seu *website*, dos requisitos para iniciar a atividade nos dois países, tenta-se perceber quais os tópicos mais realçados em cada contexto.

No caso português, o que a empresa destaca são os critérios ao nível dos veículos. Depois de feito o registo junto da empresa, os motoristas ou os proprietários de uma frota devem reunir e disponibilizar um conjunto de documentos (documento de identificação, carta de condução e licença para transporte de passageiros). Depois de validados, o motorista pode trabalhar individualmente através do seu veículo (quer seja proprietário do mesmo ou não) ou juntar-se a uma empresa. O destaque dado aos veículos e aos seus requisitos justifica-se pelo facto de na Área Metropolitana de Lisboa e Porto, em Braga, em Setúbal e no Algarve, apenas serem aceites veículos elétricos para os segmentos mais usados da empresa (UberX e Uber Comfort). Depois de validados todos os dados, o serviço pode ser iniciado.

No caso alemão, o destaque dado pela empresa é sobre as licenças de atividade. Para obter uma licença são apresentados como requisitos a idade, a residência na Alemanha, a carta de condução – documentos genéricos para o pedido de licenças. Um outro pré-requisito é uma avaliação médica que pode custar até 200 €. Depois de atestada a saúde do motorista, é feito o pedido de licença junto da autoridade local, num processo que pode durar 6 semanas e custar 55,60 €. Só depois de obtida a licença é que o motorista se pode juntar a uma empresa para poder começar a trabalhar em nome desta, para a UBER.

A figura 5.1., sintetiza o processo para início de funções nos dois países.

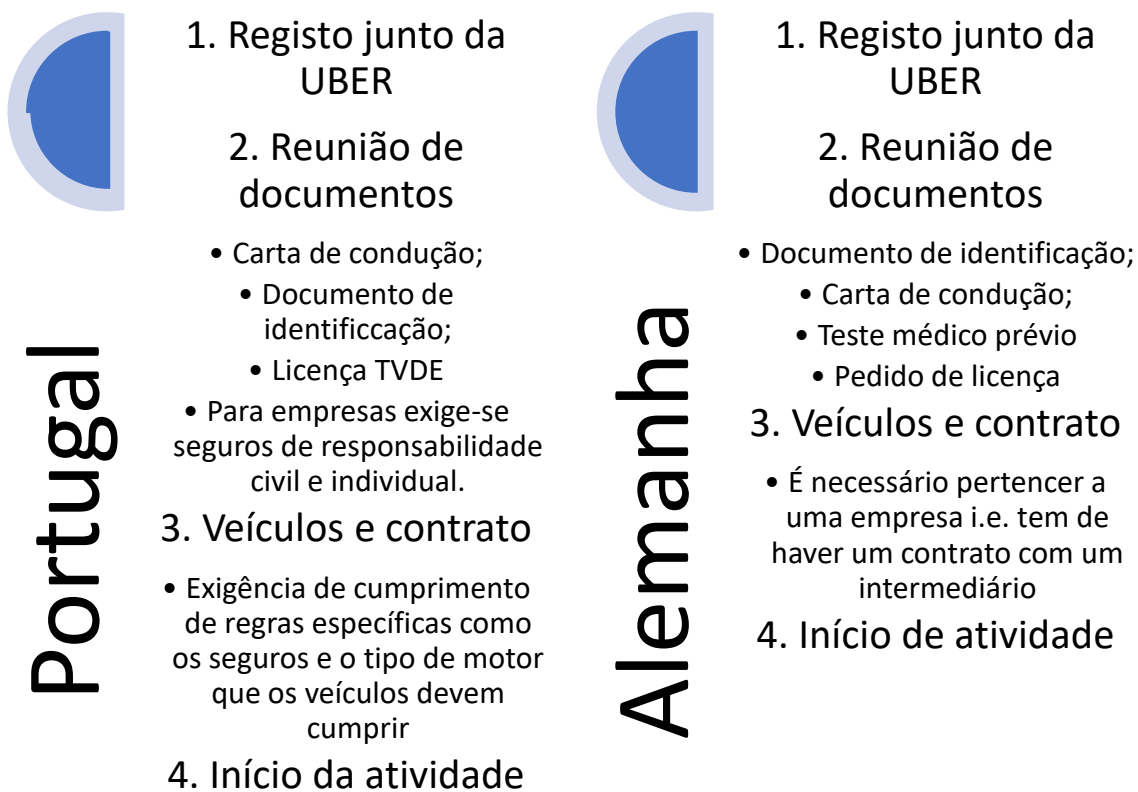


Figura 5.1. Percurso para início de atividade na UBER em Portugal e na Alemanha. Fonte: UBER

Tendo em mente os diferentes percursos que são necessários percorrer para ser possível iniciar atividade nos dois países, torna-se relevante sistematizar as semelhanças e as diferenças entre os contextos que têm como explicação os diferentes regimes institucionais

Como avançado anteriormente, é expectável que no caso português haja mais controlo por parte do Estado enquanto regulador e que o mesmo, apesar de sujeito a pressões de várias ordens, crie um enquadramento que permita, em concorrência, o funcionamento dos diversos operadores de mercado. Já para o caso alemão, é expectável um maior peso da participação da sociedade civil, e dos operadores tradicionais e vanguardistas para que o Estado enquanto mediador e coordenador, crie um enquadramento que permita, em concorrência o funcionamento dos diversos operadores de mercado.

O quadro 5.1. sintetiza os principais aspetos caracterizadores nos dois países, para que de uma forma sistemática se possam extrair conclusões.

O quadro 5.2. sintetiza os principais impactos que a chegada das plataformas trouxe ao mercado e quais os principais obstáculos ao desenvolvimento da atividade.

Quadro 5.1. Quadro síntese Portugal-Alemanha: enquadramento legal

| Crítérios | Portugal | Alemanha |
|------------------------------------|---|---|
| Fixação de preços | Limite de preço máximo | Limite de preço mínimo |
| Quotas e licenças | É necessária licença prévia da plataforma, operador TVDE e motorista Não existe limite às licenças Autoridade central | É necessária licença prévia Existe limite em função do equilíbrio de mercado e do ambiente Autoridade estadual |
| Exigências para a atividade | Formação específica Idoneidade Cumprimento de requisitos para veículos Proibidas praças e publicidade | Idoneidade Avaliação médica Cumprimento de requisitos para veículos Proibidas praças Fornecimento de dados Possibilidade de regresso à “central” |
| Relação de trabalho | Contrato define regras básicas – horário, pagamento, entre outros | É necessário pertencer a empresa intermediária |

Entre as Leis portuguesa e alemã, as semelhanças passam por definir critérios de idoneidade para os motoristas, limitar preços e estabelecer requisitos de licenças. Nestes critérios, ambos os enquadramentos colocam limites nos preços praticados, estabelecem características a serem observadas pelos motoristas e dão competências a autoridades para atribuir licenças e para fiscalizar o seu cumprimento. Em ambos os casos, é notório o poder do setor tradicional dos táxis na definição destas regras. Este poder é visível na impossibilidade de terem uma praça própria para recolha de clientes (em ambos os países) e de serem obrigados a apenas aceitar serviços pela plataforma (Portugal) ou a terem de regressar à central se não existir outro serviço (Alemanha). Outro ponto de “favorecimento” do táxi, são os requisitos dos veículos: mais exigentes para as plataformas em Portugal para cumprir requisitos de eficiência energética e mais exigentes, na Alemanha pelo padrão de veículos usados pelos táxis.

Contudo, entre os países também há diferenças. A principal e mais relevante, tem a ver com o contrato de trabalho. Em Portugal, a relação jurídica entre as partes é simples e sem grande proteção para o trabalhador. De uma forma simples, qualquer pessoa pode ser motorista sem observar grandes requisitos na relação laboral que assenta na flexibilidade. No caso alemão, para se ser motorista é necessário ser-se contratado por uma empresa o que estabelece uma relação laboral mais definida.

Outra diferença é a centralização de competências numa autoridade nacional no caso português

e de essas competências serem de autoridades locais/estaduais na Alemanha. Uma outra diferença é o facto de a emissão de licenças na Alemanha ser mais restrita por observar critérios mais rígidos que os portugueses. Estas diferenças fazem-se sentir no mercado com grande força na medida em que para o transporte de passageiros através das plataformas o enquadramento alemão é mais restritivo do modelo “tradicional” das empresas e que exacerbam as características negativas já discutidas previamente.

Quadro 5.2. Quadro síntese Portugal-Alemanha: impactos de mercado

| Crítérios | Portugal | Alemanha |
|--|---|--|
| Impacto da chegada ao mercado | Contestação e violência Adesão de consumidores e trabalhadores Revolução no mercado Nova forma de mobilidade | Contestação Forte <i>lobby</i> do setor do táxi que ilegalizou a atividade destas empresas Cobertura desfavorável às plataformas |
| Principais obstáculos ao desenvolvimento da atividade | Regras sobre veículos (motores e publicidade) Maior (possível) rigidez na relação de trabalho | Forte regulação que condiciona a expansão da atividade e a adesão dos consumidores |

O meio como a comunicação social cobre a atualidade nos países, ao que dá mais relevo e atenção, espelha as preocupações e ambições da sociedade. No caso das plataformas digitais, o impacto da chegada ao mercado foi forte e conturbado em ambos os países. A contestação nas ruas com paralisações e greves foram usados como arma principal para marcar a agenda da sociedade quanto à problemática do setor dominado pelos táxis.

Em Portugal, a violência marcou mais a chegada das plataformas que na Alemanha. Neste país, as associações de táxis recorreram aos tribunais com um sucesso surpreendente ao ponto de eliminar a empresa do mercado. Em Portugal, apesar da contestação, com a aprovação da “Lei UBER”, a relação entre os operadores foi mais pacífica com algumas das exigências dos táxis a serem incorporadas. As reações políticas documentadas também divergem com forte apoio dos partidos na Alemanha à manutenção do setor do táxi como predominante. Aliás, apenas em 2021, a Lei passa a enquadrar esta atividade.

Outra diferença relevante, é o facto de em Portugal, os media destacarem a importância económica do setor e os seus investimentos relevantes em Portugal, como os centros de inovação ou

como país de lançamento de novos produtos da marca UBER. Já na Alemanha, os media destacam o perigo para o desvirtuar do mercado e da destruição de emprego como os fatores que as plataformas podem trazer à economia alemã.

Para o desenvolvimento futuro da empresa a atenção passa no caso português pelas alterações à Lei do Trabalho que podem restringir a capacidade de expansão da empresa ou ainda regras de eficiência energética a observar pelos veículos. Para a Alemanha, o principal fator é a forte regulação existente que, se não for alterada, restringe a UBER a um pequeno lugar no mercado, em grande medida a operar como intermediário entre condutores e passageiros (o que as empresas dizem ser) e não como um operador de transportes (o que as empresas na prática são).

5.2. Discussão dos resultados

O papel do enquadramento institucional para a organização e desempenho das economias, apesar das diferentes visões, é um tópico relevante de análise. Quando falamos de enquadramento institucional, estamos a referir-nos a relações sociais que nem sempre (ou exclusivamente) são baseadas em regras e procedimentos.

No caso do mercado de transporte de passageiros através de plataformas digitais, também diferentes países que apesar de partilharem um quadro normativo comum em diversas áreas como é o caso de Portugal e da Alemanha, estão longe de ser duas economias que se organizam com os seus diversos atores de mesma maneira.

Como foi descrito nos capítulos anteriores, as expectativas teóricas, a legislação de base, a cobertura jornalística e a bibliografia específica de cada país, mostram uma diversidade de resultados, como esperado, entre os dois países.

Para Portugal, enquadrado como uma Economia de Mercado Mista, é natural encontrarmos características de mais do que uma variedade do capitalismo juntando características liberais a características de economias coordenadas. De uma forma geral, as diversas fontes de informação permitem-nos tirar a conclusão de que os resultados encontrados estão em linha com os esperados na medida em que:

- os *atores* têm um nível de organização elevado, em especial os atores políticos e os representantes do setor do táxi com forte presença junto dos trabalhadores e com capacidade de os mobilizar e de marcar a agenda mediática através das suas demonstrações de força. Esta coordenação dos atores levou a que permanecessem algumas regras de privilégio para o setor do táxi. De destacar que os representantes do setor do táxi foram recebidos pelos mais altos representantes políticos para conseguirem pressionar a sua ação. Da parte dos atores políticos, de uma forma centralizada, foram atribuídas funções a autoridades nacionais para

validação, controlo e fiscalização da Lei. Da parte dos sindicatos, há a criação de um sindicato específico com o apoio da principal central sindical do país para melhor representar os interesses dos trabalhadores. Num artigo recente da CNN Portugal, o sindicato realça as difíceis condições de trabalho e a facilidade com que se contorna a Lei no que toca aos limites diários de trabalho. (Mandeiro, 2022) Esta coordenação entre sindicatos tradicionais e “novos” mostra uma aproximação que pode beneficiar ambos os lados dando “voz” aos trabalhadores e às suas exigências. Esta cooperação é positiva pois ajuda a institucionalizar as novas formas sindicais muitas vezes ligadas a movimentos sociais mais amplos e menos organizados. (Lucio, *et al.*, 2022)

- o *mercado*, onde operam as plataformas digitais, apesar de ter uma legislação específica, esta não restringiu excessivamente a sua operação e o seu modelo de negócio de base. O surgimento destas plataformas trouxe liberalização do mercado, com concorrência e diversos tipos de oferta para os consumidores;
- as *futuras alterações* ao funcionamento do mercado e das relações entre atores apontam para uma maior regulação das condições e regras laborais, ainda assim, apesar de alguma pressão, desta vez dos sindicatos tradicionais, para maior regulação, as diferenças entre as propostas de Lei, revelam uma enorme redução de critérios que farão com que o impacto da nova legislação seja reduzido

Em Portugal, destaca-se por fim, o facto de as empresas aturarem dentro de um quadro regulamentar relativamente forte, mas onde o seu modelo de negócio se mantém flexível sem excessivas alterações. O mercado português, apesar das reações negativas iniciais, revelou-se estável e atrativo para o lançamento, inclusive de novos produtos. Assim, podemos concluir que, tendo em conta o comportamento e evolução esperados, se enquadra numa evolução de uma Economia de Mercado Mista e que esse comportamento ditou as relações económicas entre os atores de forma marcante.

Também na Alemanha, o papel da sua variedade de capitalismo – Economia de Mercado Coordenada – ditou profundas diferenças face a outras possíveis variedades do capitalismo.

Uma Economia de Mercado Coordenada, caracteriza-se por um nível elevado de coordenação entre atores tendo por base as regras de mercado estabelecidas. Todos os intervenientes têm, por norma um enraizamento na sociedade que lhes permite serem reconhecidas e serem credíveis por defenderem interesses de forma eficaz. No caso particular da Alemanha, neste setor, estas relações institucionais estão bem vincadas e têm um poder muito importante pois. Como vimos, os operadores foram expulsos do mercado e o modelo de negócios foi fortemente alterado levando à “perda” do mercado.

Esta coordenação dos *atores*, destaca-se, ainda, por uma cobertura mediática favorável à contestação e por um relativo alheamento do Governo Central (apenas em 2021, foi legislada a matéria já após a expulsão das empresas do mercado). Até os consumidores, habituados a elevados níveis de qualidade de serviço, não pressionaram em sentido inverso.

Assim, *o mercado*, permaneceu regulado com privilégio para os atores pré-estabelecidos, mas sem a necessidade de uma intervenção do Estado enquanto mediador ou solucionador do conflito entre as partes. Também da parte dos consumidores, a diferença entre a resposta dos consumidores foi distinta: nas CME, as relações duradoras permitem elevados padrões de qualidade e uma relação de confiança e previsibilidade entre as partes. Para os consumidores da Alemanha, este mercado foi visto como irrelevante e pouco diferenciado face ao táxi. A comunicação social destacou, inclusive, o poder de desvirtuação da economia destas empresas pelo seu modelo de negócios “selvagem”.

A operacionalização do mercado alemão caracteriza-se pelo facto das novas plataformas serem absorvidas pelas empresas incumbentes (*incumbente absorption*) do setor ou de setores adjacentes como é o caso dos fabricantes automóveis. Tal característica permite que “(...) as orientações dos setores adjacentes e o papel das estruturas institucionais (por exemplo, regulamentos e leis laborais) podem explicar a relativa ausência de trabalho temporário no contexto alemão.” (K Kirchner, Dittmar e Ziegler, 2022, pp. 126)

Já no que diz respeito à perspetiva de *futuro* é também distinta e em linha com as expectativas teóricas. Nas CME, estas empresas têm um espaço limitado. É realçado em alguns artigos que várias empresas já abandonaram o mercado alemão pela dificuldade de se estabelecerem num enquadramento tão rígido.

Em conclusão, tendo em conta os resultados obtidos, podemos afirmar que a expectativa teórica face aos dois países se confirma com as características e evoluções dos dois países em linha com as respetivas variedades do capitalismo.

Conclusões

As plataformas digitais vieram mudar o nosso quotidiano, a maneira como nos relacionamos e a forma como as relações económicas se estabelecem e coordenam num mundo em rápida mudança e com grandes desafios.

No setor do transporte de passageiros estas plataformas trouxeram inovação e dinamismo num mercado tradicionalmente regulado onde operavam poucos intervenientes com um poder de mercado regulado pelo Estado. Este era o cenário inicial nos dois países que foram usados nesta análise: a Alemanha e Portugal.

Contudo, apesar do ponto de partida ser idêntico em ambos os países, muitas outras características os separam. Observa-se que o enquadramento institucional, isto é, as relações múltiplas entre os diversos atores económicos e o modo como elas afetam o desempenho económico dos países, é um fator relevante para explicar como dois países têm diferenças tão relevantes quanto ao setor do transporte de passageiros através das plataformas digitais. Através da análise feita que recorreu à legislação do setor, à bibliografia secundária e a artigos de imprensa, foi possível demonstrar como as diferentes variedades do capitalismo representadas pelos dois países moldaram o setor em ambos os contextos.

Tal como esperado, para Portugal, encontramos o setor com uma regulação suave e coordenada pelo papel determinante do Estado que define as regras que os operadores devem observar seguindo um princípio de mercado que facilita a concorrência e ao mesmo tempo protege o setor tradicional. Enquanto ator central, o Estado media conflitos e regula a atividade permitindo a todos os envolvidos ganhos de causa.

No caso da Alemanha, onde também há uma regulação coordenada pelo Estado mas bastante mais restritiva, todos os atores institucionalizados (e coordenados) têm uma palavra a dizer no modo como se organiza o mercado. Neste caso, as empresas já presentes no mercado, lutaram por regras exigentes (e limitativas) da ação das plataformas mas conseguiram extrair delas vantagens na medida em que as incorporaram no seu negócio tradicional trazendo inovação. Ainda assim, no caso alemão é relevante discutir-se se estamos numa trajetória de melhoria das condições de trabalho para este segmento das plataformas, demonstrando que a precariedade não é uma trajetória inexorável, ou se está a agravar uma trajetória de crescente dualismo do mercado de trabalho. (Kirchner, Dittmar e Ziegler, 2022)

De uma maneira simples, podemos dizer que empresas como a UBER, tendo em conta o seu modelo de negócio inicial e presente em diversos países, apenas opera em Portugal e não na Alemanha. São de tal maneira fortes as regras, e é de tal modo vista de forma depreciativa, a operação e as práticas destas empresas que o mercado alemão é, de certa forma, dado como perdido.

Ainda que tenha sido possível demonstrar estas relações, este estudo apresenta algumas limitações. A principal prende-se com a necessidade de aprofundar mais como é que a regulação afeta a definição do mercados. Por outras palavras qual o mensurável impacto das interações que foram demonstradas neste estudo.

Para a definição das políticas públicas, é relevante acompanhar as posições que os diversos países e os respetivos atores tomam quanto às mudanças legislativas, em especial em Portugal atualmente. A questão da segmentação do mercado de trabalho evidenciada como preocupação para a Alemanha é também um fator a ter em linha de conta na discussão portuguesa.

Em suma, se, por um lado, a grande conclusão é a de que o modo como as economias se organizam pode ter um impacto severo na regulação dos mercados enquanto expoente máximo do enquadramento institucional, não é de descartar, ainda, o facto de a pressão e cobertura mediática assim como as práticas recentemente reveladas poderem também elas ter um papel a dizer. São estas relações económicas, políticas e também sociais que induzem os atores económicos a atuarem de formas diferentes em diversos países sempre com o objetivo de obter o melhor resultado num cenário contemporâneo de rápidas e radicais mudanças.

Fontes

Assembleia da República (2009) Lei nº7/2009. *Diário da República I Série* nº 30/2009.

Assembleia da República (2018) Regime Jurídico Da Atividade De Transporte Individual e Remunerado De Passageiros Em Veículos Descaracterizados a Partir De Plataforma Eletrónica. *Diário da República I Série*, nº 154.

Behrmann, E., Rahn, C. e Tschampa, D. (2014) 'Uber Struggles to Woo Germans Spoiled by Mercedes Taxis', *Bloomberg*, 30 novembro.

Conselho de Ministros (2022) Proposta de Lei nº 15/XV. *Diário da Assembleia da República II Série A* nº 37.

Correia, G. et al. (2018) 'Taxistas "insatisfeitos" dizem que vão manter protesto até serem recebidos em Belém', *Observador*, 19 setembro.

Ellison, S. (2022) 'When foreign markets resisted, Uber launched a media charm offensive', *The Washington Post*, 11 julho.

Governo de Portugal (2022) Agenda do Trabalho Digno e de Valorização dos Jovens no Mercado de Trabalho.

Gropp, M. (2019) 'The US ridesharing company Uber is facing considerable resistance in Germany', *The German Times*, abril.

Kampf, L. and Much, M. (2022) 'Endgegner: Personenbeförderungsgesetz', *Sddeutsche Zeitung*, 10 julho.

Künzel, J. (2019) 'Germany jurisdiction report: Uber app violates German passenger laws', *World Intellectual Property Review*, 5 abril.

Laranjeiro, A. (2021) 'Uber inaugura centro de excelência em Lisboa e vai recrutar mais 200 pessoas até ao fim do ano', *Dinheiro Vivo*, 16 setembro.

Ledo, W., Lusa, A. and Gomes, P.Z. (2016) 'Taxistas desmobilizam a troco de novos protestos na segunda-feira', *Jornal de Negócios*, 10 outubro.

Lusa, A. (2015) 'CDU apoia "luta dos taxistas" contra a Uber', *Expresso*, 8 setembro.

Lusa, A. (2019) "'Ubers" geram mais de três mil empresas desde janeiro', *ECO*, 10 outubro.

Mandeiro, N. (2022) 'Motoristas TVDE a trabalhar 30 horas seguidas? Não podem, mas é possível: o que dizem os motoristas, as plataformas e o Governo', *CNN Portugal*, 11 agosto.

Mateus, C. and Lusa, A. (2021) 'Espanha alcança acordo para rever Código do Trabalho e reforça proteção aos trabalhadores das plataformas', *Expresso*, 11 março.

Ministério do Trabalho, S. e S.S. (2021a) Livro Verde sobre o Futuro do Trabalho 2021.

Ministério do Trabalho, S. e S.S. (2021b) Proposta De Lei Que Procede À Alteração Da Legislação Laboral No Âmbito Da Agenda Do Trabalho Digno. Separata Boletim Trabalho e Emprego, nº 33.

Ministério Federal da Justiça (1961) Lei de Transporte de Passageiros.

Pinto, P.R. (2018) 'Economia da partilha na Europa vai crescer para mais de 80 mil milhões de euros até 2025', *Diário de Notícias*, 17 setembro.

Rodrigues, V.J. (2022) 'Francisco Vilaça: "Motoristas da Uber valorizam flexibilidade e independência da atividade"', *Dinheiro Vivo*, 3 julho.

Scheiber (2017) 'How Uer uses psychlogical tricks to push its drivers' buttons', *The New York Times*, 2 abril.

WirtschaftsWoche (2014) 'Taxi-Blockaden sorgen für Verkehrschaos', *WirtschaftsWoche*, 11 junho.

Referências Bibliográficas

- Allen, M. (2004) 'The varieties of capitalism paradigm: not enough variety?', *Socio-Economic Review*, 2(1), pp. 87–108.
- Amable, B. (2010) 'On Wolfgang Streeck Re-Forming Capitalism: Institutional Change in the German Political Economy, Oxford, Oxford University Press, 2009: Panel at the SASE 2009 Annual Meeting, Paris, France', *Socio-Economic Review*, 8(3), pp. 559–580. Disponível em: <https://doi.org/10.1093/ser/mwq011>.
- Baccaro, L. e Howell, C. (2011) 'A common neoliberal trajectory: The transformation of industrial relations in advanced capitalism', *Politics & Society*, 39(4), pp. 521–563.
- Boavida, N. e Moniz, A. (2019) 'Work in digital platforms: Literature review and exploratory interviews in Portugal'.
- Conditions, E.F. for the I. of L. and W. (2019) 'Mapping the contours of the platform economy'.
- Estanque, E. *et al.* (2018) 'Digitalização e precariedade laboral: novos desafios para o sindicalismo e os movimentos sociais no contexto português', *Século XXI: Revista de Ciências Sociais*, 8(2), pp. 589–621.
- Forde, C. *et al.* (2017) 'Directorate General For Internal Policies Policy Department A: Economic And Scientific Policy', *The Social Protection of Workers in the Platform Economy*
- Funke, C. e Picot, G. (2021) 'Platform work in a coordinated market economy', *Industrial Relations Journal*, 52(4), pp. 348–363.
- Hall, P.A. (2015) 'Varieties of Capitalism', em *Emerging Trends in the Social and Behavioral Sciences*. John Wiley & Sons, Ltd, pp. 1–15.
- Hancké, B. (2009) 'Constructing Case Studies and Comparisons', em Oxford University Press (ed.) *Intelligent Research Design: A Guide for Beginning Researchers in the Social Sciences*. Oxford, pp. 60–84.
- Lucio, M.M. *et al.* (2022) '6. Work, spatial changes and 'arm's-length bargaining' in the platform economy', *Missing Voice?: Worker Voice and Social Dialogue in the Platform Economy*, pp. 130–144.

- Marques, P. e Guimarães, R. (2022) 'Emprego', em IPPS Iscte — Instituto para as Políticas Públicas e Sociais (ed.) *O Estado da Nação e as Políticas Públicas 2022: Recuperação em Tempos de Incerteza*. Lisboa, pp. 39–44.
- Kenney, M. e Zysman, J. (2016) 'The rise of the platform economy', *Issues in science and technology*, 32(3), p. 61.
- Kirchner, S., Dittmar, N. e Ziegler, E.S. (2022) 'Moving Beyond Uber Two Modes of Organization and Work in the German Platform Economy', *Kolner Zeitschrift Fur Soziologie Und Sozialpsychologie*.
- Molina, O. e Rhodes, M. (2007) 'The political economy of adjustment in mixed market economies: A study of Spain and Italy', *Beyond Varieties of Capitalism: Conflict, contradictions and complementarities in the European economy*, pp. 223–252.
- Morais Carvalho, J. (2015) 'Uber in Portugal', *EuCML Reports*, (1–2).
- Pesole, A. et al. (2018) 'Platform workers in Europe', *Luxemburgo: Gabinete de Publicações da União Europeia*.
- Rahman, K.S. e Thelen, K. (2019) 'The rise of the platform business model and the transformation of twenty-first-century capitalism', *Politics & Society*, 47(2), pp. 177–204.
- Schor, J. (2016) 'Debating the sharing economy', *Journal of self-governance and management economics*, 4(3), pp. 7–22.
- Schor, J.B. et al. (2020) 'Dependence and precarity in the platform economy', *Theory and Society*, 49(5), pp. 833–861.
- Thelen, K. (2018) 'Regulating Uber: The politics of the platform economy in Europe and the United States', *Perspectives on Politics*, 16(4), pp. 938–953.
- Vallas, S. e Schor, J.B. (2020) 'What do platforms do? Understanding the gig economy', *Annual Review of Sociology*, 46(1), pp. 273–294.
- Vallas, S.P. (2019) 'Platform capitalism: What's at stake for workers?', em *New Labor Forum*. SAGE Publications Sage CA: Los Angeles, CA, pp. 48–59.
- Vieira, T. (2021) 'The Unbearable Precarity of Pursuing Freedom: A Critical Overview of the Spanish *si soy autónomo* Movement', *Sociological Research Online*.

Werner, E. (2010) 'On Wolfgang Streeck Re-Forming Capitalism: Institutional Change in the German Political Economy, Oxford, Oxford University Press, 2009: Panel at the SASE 2009 Annual Meeting, Paris, France', *Socio-Economic Review*, 8(3), pp. 559–580.