

Índice

Economia gig: contratar tarefas, não trabalhadores	1
A economia gig e o Estado Providência	3

Economia gig: contratar tarefas, não trabalhadores

Segundo alguns analistas, há cada vez mais pessoas a trabalhar por solicitação de diversos clientes, que as contratam apenas para determinadas tarefas e de curta duração. Há quem veja neste modelo uma oportunidade para flexibilizar o mercado e aumentar a produtividade. Outros sublinham, pelo contrário, a precarização das condições laborais.

A palavra *gig* denomina, no âmbito dos artistas, os chamados “bolos”: pequenas atuações contratadas individualmente, sem a formalidade nem a continuidade das digressões de concertos. A economia *gig* seria, então, o conjunto de tarefas realizadas por trabalhadores independentes para diferentes empresas ou particulares, sem que exista relação contratual entre ambos antes ou depois desse serviço. Tu tens uma necessidade, eu tenho a capacidade de a satisfazer: chegamos a um acordo e até à vista.

Visto assim, pode pensar-se que é aquilo que tradicionalmente têm vindo a fazer os autónomos, e certamente, parte do setor *gig* bem poderia ser considerado deste modo. Todavia, a realidade do fenómeno é mais complexa, do que dão testemunho os diferentes rótulos que frequentemente se usam para se referir a ele.

Diversas maneiras de “colaborar”

Uma delas é “economia colaborativa” ou “de partilhar”. Na realidade, este nome designa um tipo de prestação entre particulares, e onde o trabalho em apreço é encarado como uma espécie de “favor remunerado”. Um exemplo seriam serviços como os oferecidos pela Airbnb ou pela BlaBlaCar. Alguém que deseja alugar-se numa cidade ou fazer uma viagem contacta com outra pessoa que dispõe de um andar desocupado ou lugares livres no seu automóvel para esse mesmo trajeto. As plataformas onde se encontram a oferta e a procura seriam meros canais de comunicação, mas na realidade são mais do que isso, pois ficam com uma margem do lucro.

Este modelo procura, em resumo, rentabilizar ativos que de outro modo ficariam sem uso. Neste sentido, seria parecido com os portais de segunda mão, mesmo que o “produto” implique uma maior cooperação do fornecedor. Caso diferente é o da Uber, a empresa de táxis particulares. Nesta já não se oferecem “pacotes fechados” (a viagem, o andar), pois as condições do serviço são fixadas fundamentalmente pelo utente, tal como num táxi tradicional.

O conceito de “partilhar” nem sempre define bem a natureza destes trabalhos, pelo que há quem prefira a etiqueta de “economia de plataforma” ou “de aplicação”. Hoje em dia existe uma grande variedade de *apps* que oferecem todo o tipo de serviços: distribuição ao domicílio, seja de pacotes em general (CitySprint, Ecourier, Postmates ou, por exemplo, em Espanha, Glovo) ou especializados em comida de restaurantes ou mercados (Deliveroo ou Instacart); mobilidade (Uber, BlaBlaCar ou Lyft são as mais conhecidas); intercâmbio de

peças de *design* (Closet Collective, Rent the Runway); aluguer de ferramentas e maquinaria (ToolLocker), ou de lugares de garagem (ParkingPanda); também há plataformas onde algumas pessoas se oferecem para comprovar o estado de um produto que alguém se propõe comprar *online* (WeGoLook) e, até, de professores particulares (Udemy).

Contando trabalhadores gig

Contudo, os trabalhos de plataforma ainda constituem uma pequena percentagem – embora crescente – de toda a economia “independente” ou “por solicitação”. Para definir esta categoria mais ampla, um relatório de 2016 da McKinsey (“[Independent Work: Choice, Necessity and the Gig Economy](#)”), referia três aspetos: alto nível de autonomia por parte do trabalhador, pagamento por tarefa ou realização concreta e curta duração do relacionamento laboral. Não se incluíam, portanto, os empregos a tempo parcial mais comuns, que não se enquadram nos dois primeiros critérios.

Segundo os dados do estudo, na Europa e nos Estados Unidos, os “trabalhadores independentes” representariam entre 20 % e 30 % de toda a força laboral, uma percentagem superior à estimada por outras fontes. Não obstante, devido à dificuldade para precisar os contornos deste setor, os números variam muito consoante quem os meça, inclusivamente, no caso de se referirem a um mesmo país. #Por exemplo, nos Estados Unidos, vários meios de comunicação [fizeram eco](#) de alguns dados do Departamento de Emprego que baixam muito a sua dimensão, e que até salientam uma tendência descendente. Pelo contrário, outras medições avançam números bastante mais volumosos (cerca de 40 %) e sugerem uma evolução crescente para o futuro: um exemplo é o estudo “[Freelancing in America 2017](#)”, que aponta para que, dentro de dez anos, os autónomos venham a ser maioria no mercado.

Um dado curioso deste relatório é que o nome preferido por este tipo de trabalhadores para referência à sua forma de emprego é o de “economia *freelance*”, seguido por economia “por solicitação” e “de colaboração”. Somente 10 % adotam o termo *gig*. E, na verdade, este nome está associado a plataformas como Uber, Airbnb ou Deliveroo, que, apesar de serem talvez a face mais conhecida e mediática, só representam uma pequena parte do setor independente (segundo o estudo da McKinsey, menos de 15 %; isto é, apenas 5 % de toda a força laboral). Contudo, muito menos existe aqui acordo nos números: um inquérito de 2016 [estimava](#) que um em cada quatro norte-americanos adultos tinha ganho dinheiro através deste tipo de serviços. Mas é de perguntar se ter vendido um artigo em segunda mão nos últimos doze meses inclui alguém na *gig economy*.

Não só riders

Entre todos os estudos sobre o trabalho por solicitação, alguns apresentam um perfil do empregado mais habitual. O resultado não corresponde à imagem que frequentemente é associada ao mundo *gig*: a de um jovem *rider*, que distribui encomendas na sua bicicleta para a Deliveroo, e que suporta a precariedade das suas condições laborais porque não encontra outra profissão, talvez por causa do seu baixo nível de estudos.

Certamente, os jovens são o segmento social com a maior percentagem de empregados independentes, mas ainda assim continuam a ser uma minoria no setor (aproximadamente um em cada três). Segundo o estudo da McKinsey, a média etária dos trabalhadores independentes é de 42 anos. Além disso, seis em cada dez contam com estudos universitários ou similares (uma percentagem que, em muitos países, ultrapassa a da população adulta em geral). Por outro lado, metade dos inquiridos, além de se dedicar a “bolos” para terceiros, dirige um negócio próprio ou está a pensar em montá-lo. 40 % têm um contrato tradicional, seja a tempo parcial ou por inteiro.

Quanto ao salário nas profissões *gig*, os relatórios também apresentam dados muito diversos. O da [Intuit](#) (referente aos Estados Unidos) situa-o em 12 000 dólares por ano (10 000 euros), com uma remuneração média de 34 dólares por hora, embora exista uma grande variação conforme o tipo de tarefa (de 5 a 61 dólares). Outros estudos, centrados unicamente em trabalhos “de plataforma” (habitualmente pior pagos, embora nem todos), apresentam números [muito mais baixos](#), em torno de 3500 dólares por ano.

No que existe algum consenso é na percentagem que para os trabalhadores *gig* constituem estas tarefas no total dos seus rendimentos: entre um quarto e um terço do total.

Satisfeitos, mas...

Também concordam os estudos, tanto os europeus como os realizados nos Estados Unidos, em assinalar que os trabalhadores *gig* estão, em geral, mais satisfeitos com a sua situação do que aqueles que têm um contrato tradicional. Segundo o estudo da McKinsey, por cada empregado independente que gostaria de passar a emprego de rendimento e horários fixos, dois desta última modalidade fariam o caminho inverso. Desta forma, se cada qual pudesse concretizar as suas preferências, o relatório calcula que entre 30 % e 45 % da população em idade de trabalhar optaria pela economia *gig*, seja como a sua principal fonte de rendimentos, ou como complemento salarial.

Alguns dos aspetos melhor valorizados deste tipo de empregos são a flexibilidade de horários e o não ter de responder perante um chefe, embora o motivo mais citado pelos trabalhadores *gig* para explicar o salto para a economia "por solicitação", seja "o desejo de ganhar um dinheiro extra". A satisfação é especialmente elevada entre os mais jovens e os mais velhos. Alguns analistas explicam que isto se deve ao facto da estabilidade salarial não ser tão importante para essas idades, como dos 35 aos 55 anos.

A principal preocupação para os *millennials* do setor independente é conseguir mais trabalho e que os rendimentos não sejam tão variáveis. Pelo contrário, o estatuto laboral (ser classificado como "empregado" ou "trabalhador" em vez de "empregador independente"), não lhes parece tão prioritário. No entanto, uma maioria afirma, ao mesmo tempo, que os governos deveriam legislar para melhorar as condições laborais do setor: férias, descontos sociais, salário mínimo, subsídio de desemprego, etc.

Trabalhadores, empregados, empregadores?

A proteção dos trabalhadores informais tornou-se uma prioridade para os legisladores na Europa. A Comissão Europeia [está a ultimar um plano](#), para melhorar as suas condições laborais e combater a precariedade. Em julho de 2017, o advogado-geral do Tribunal Europeu de Justiça [recomendou](#) (as suas propostas não são vinculativas para o tribunal) equiparar os direitos dos motoristas da Uber aos dos taxistas tradicionais.

Dos países do velho continente, o Reino Unido é aquele que enfrentou de modo mais decidido o desafio da precariedade na economia *gig*. Vários tribunais emitiram sentenças favoráveis a trabalhadores que pediam maior proteção social: plataformas como Uber ou CitySprint viram-se [obrigadas](#) a qualificar os seus utentes como "trabalhadores" (*workers*) em vez de "autónomos" (*self-employed* ou *independent contractors*), com o aumento de direitos laborais que isso pressupõe.

Em 2016, o governo de Theresa May encarregou o antigo ministro trabalhista, Matthew Taylor, de fazer uma revisão dos direitos dos empregados na economia *gig*. O [relatório](#) resultante (que para alguns foi tímido e para outros vai demasiado longe) foi publicado em julho de 2017. Entre outras coisas, propunha garantir a baixa paga por doença e o salário mínimo, ou baixar as taxas nos litígios laborais. Por outro lado, considerava que o estatuto mais apropriado para estes trabalhadores era o de "empregadores dependentes" (*dependent contractors*), a meio caminho entre o *self-employed* e o *worker*.

Cooperativas gig

Nos últimos anos, e perante as queixas devido aos abusos e à precarização do emprego nalgumas das empresas "de colaboração" mais conhecidas, foi-se desenvolvendo uma proposta de economia *gig* alternativa: o que é chamado "[cooperativismo de plataforma](#)", onde os donos (e, portanto, aqueles que repartem os lucros) sejam os próprios trabalhadores.

O cooperativismo de plataforma pretende aproveitar as vantagens do trabalho informal (flexibilidade de horários, melhor relação oferta-procura, aproveitamento de recursos em desuso) e, ao mesmo tempo, garantir condições laborais justas e uma democratização do governo empresarial. Segundo os seus promotores, trata-se de levar a "filosofia" *gig* até ao fim, eliminando todos os intermediários, e resgatando o verdadeiro significado da "economia de colaboração".

Já existem algumas destas plataformas em diversos setores. A Stocksy (canadiana) funciona como um mercado de fotografias e vídeos; a Up&Go (EUA) oferece serviços de assistência doméstica; a Fairmondo (alemã) é apresentada como a alternativa "justa" à Ebay ou à Amazon. Não podiam faltar mutualidades do táxi, nascidas para competir com a Uber: a Green Taxi Cooperative, nascida em Denver, foi constituída quase com 40 % do mercado na cidade.

F.R.-B.

A economia gig e o Estado Providência

A economia *gig* coloca alguns problemas ao Estado Providência, tanto no seu financiamento, como na proteção dos trabalhadores. A forma de abordar estes riscos é diferente consoante a cultura própria de cada modelo económico.

O chamado modelo anglo-saxónico, próprio dos EUA, apresenta uma forte componente liberal com maior orientação para o mercado livre, sob o princípio de que quanto mais liberalizada for uma economia e, portanto, quanto menos intervier o Estado, mais riqueza produz. Isso explica que, nos EUA, a figura do *freelancer* tenha vindo a ser aceite com naturalidade. As estatísticas laborais americanas incorporam o rótulo "trabalhador independente". Nos últimos anos, o número daqueles que se integram neste tipo cresceu sensivelmente, em consequência do aumento da economia *gig*. Esta é uma das razões da recuperação do emprego nos EUA, onde é aceite como um simples mal necessário.

A Europa, por seu lado e com diversos matizes, aspira a continuar o modelo renano, baseado na combinação do mercado livre com políticas sociais de defesa do Estado Providência. Assim, tenta-se facilitar a igualdade de oportunidades e a proteção daqueles que não trabalham, seja devido ao desemprego, idade ou deficiência. Neste aspeto, a figura do *freelancer* enquadra-se mal. Aqui, parte-se do princípio de que os atores sociais cooperam e negoceiam um “*mix* regulatório”, constituído por acordos coletivos, legislações com políticas ativas de emprego (algo cada vez mais difícil), fundos de ajudas e mercados de trabalho regulamentados. É evidente que o aparecimento mundial da economia *gig* tem efeitos diferentes de acordo com a cultura própria de cada modelo económico.

Trabalhadores que descontam menos

Na zona do euro, não é segredo que o trabalhador autónomo contribui menos para o sustento do Estado Providência que o trabalhador assalariado. E o objetivo era igualar o contributo dos que trabalham por conta própria, com o dos que trabalham por conta de outrem. Mas tudo é posto em causa com a irrupção da economia *gig* e das suas empresas, que ignorando as suas responsabilidades, beneficiam com o trabalho *freelance*. São empresas cujo modelo de negócio se baseia tanto na digitalização, como na negação dos direitos associados à condição de “assalariado” ou “autónomo”. A sua atividade conduz a perdas fiscais substanciais para o erário público, aumentando a pressão sobre o Estado Providência. A flexibilidade é gratificante para muitos, mas não é desculpa para obter lucros, enquanto os trabalhadores assumem todos os riscos, sempre partindo do princípio de que os Estados europeus vão poder manter os seus serviços perante uma nula contribuição das empresas envolvidas.

As propostas dos múltiplos relatórios europeus aconselham a formalizar e regulamentar os atores da economia *gig*, para os ligar ao quadro redistributivo próprio do sistema europeu. Mas não parece fácil, pois a presença da economia *gig* equivale a aceitar que a Europa alterou a sua cultura do emprego. A velha relação política Estado-empresário-sindicatos deixou de funcionar. A ideia de um emprego para toda a vida, cujo paradigma são os funcionários, já não se encontra na perspetiva dos jovens, que enfrentam o emprego contingente. É difícil pensar num Estado protetor onde convivam o emprego seguro e o próprio do *freelancer*.

Os sindicatos, refugiados no setor público e em grandes fábricas da época industrial, não sabem como abordar o desaparecimento do emprego, pelo que a queda do seu poder é inevitável, visto que a sua antiga base já não existe. Tendo em conta que a economia *gig* pode vir a impor-se, as legislações laborais deverão assumir com urgência a figura do trabalhador contingente para proceder ao seu amparo.

As forças progressistas não podem esquecer a sua própria história, baseada no aproveitamento da amplitude e profundidade das mudanças provocadas pela difusão de cada revolução tecnológica, para conseguir reformulações equivalentes no quadro institucional, e assim libertar para os trabalhadores o potencial transformador próprio do saudável aumento do conhecimento humano.

Chegou o momento de elaborar estratégias profundas que encarem um futuro com menos emprego. Há incerteza e receio perante a complexidade das diversas opções, como a implementação de um rendimento básico universal, repartição de emprego segundo o modelo japonês ou fomentar o empreendimento social segundo o modelo do Nobel Muhammad Yunus, entre outras. A Europa exige líderes pró-ativos e de mente aberta que não se fiquem por uma batalha dogmática de princípios.

G. M.