

**Capital de comércio de vendas:  
O trabalho de transporte de produtos e passageiros sob o jugo das  
plataformas digitais**

Francisco Paulo Cipolla  
Fernando Di Giorgi  
Dayani Chris de Aquino

## **Introdução**

O número de motoristas de aplicativos de transporte no mundo é uma cifra que não pode ser definida exatamente. A Uber afirma ter 3,9 milhões de motoristas cadastrados. Porém, esse número contrasta com os 800.000 motoristas que trabalham para a Uber somente nos Estados Unidos. De qualquer forma, quando se compara o número de motoristas engajados pela Uber com os 12.000.000 de trabalhadores empregados por todo o setor manufatureiro americano se tem uma idéia da importância relativa do emprego sob o jugo das plataformas digitais. No Brasil não é diferente. O emprego via plataformas digitais de transporte, seja de produto seja de passageiros, tem crescido rapidamente por aqui também. Uma parcela cada vez maior da classe trabalhadora brasileira ganha sua vida através da ocupação integral nesse tipo de atividade. A sua importância, tanto em termos quantitativos quanto em termos das mudanças qualitativas que ocasionam nas relações de trabalho, tem atraído a atenção de inúmeros pesquisadores. Este trabalho tem por objetivo contribuir para a compreensão desse novo fenômeno.

Essa nova forma de mobilização do trabalho pelo capital tem sido interpretada de formas diversas. Prado, (2019) por exemplo interpreta as plataformas de entrega de produtos e transporte de passageiros como uma forma de capital a juros, enquanto a maioria tende a seguir a intuição mais imediata de que se trata de trabalho assalariado, especificamente na forma de salário por peça, ou por tarefa.

Argumentaremos a seguir que nenhuma dessas duas variantes parece corresponder aos fenômenos que procuram classificar. A interpretação alternativa que propomos é que ditas plataformas transformam a própria atividade de compra e venda em mercadoria. Isso significa dizer que todas as atividades necessariamente envolvidas numa operação de compra e venda são coordenadas pela plataforma, sem que ela compre ou venda absolutamente nada, fato que a descaracteriza como capital comercial propriamente dito. Essa interpretação faz eco à teoria de Marx sobre o capital de comércio de dinheiro, o antepassado direto do capital portador de juros. Em sua análise Marx argumenta que o capital de comércio de dinheiro executa apenas as operações técnicas relacionadas à circulação do dinheiro, quais sejam: guarda, saldo, pagamentos, depósitos, isto é, todas as tarefas relativas à contabilidade do dinheiro no seu processo de contínua circulação. A analogia pode ser utilizada aqui apenas para efeitos de apreensão do fenômeno, uma vez que se trata de algo novo: os capitais-plataforma coordenam todas as atividades envolvidas na compra e venda: o recebimento do pedido do cliente, a mobilização do transportador, a cobrança do cliente, o depósito nas contas dos restaurantes e na conta dos entregadores ou na conta dos motoristas quando se trata de transporte de passageiros. Assim, esses

capitais não fazem comércio de dinheiro, de crédito ou de mercadorias. E tampouco podem ser classificados como capital industrial. Eles constituem, portanto, capital de comércio de vendas no sentido de que ele comercia o próprio processo de compra e venda. A própria compra e venda se transforma numa mercadoria. A plataforma não compra e vende comida, não compra e vende transporte, mas operacionaliza todas essas etapas.

O capital de comércio de vendas requer um insumo básico que é o transporte, o substituto do trânsito do cliente entre seu local de consumo e de compra. O capital de comércio de vendas deve, portanto, mobilizar transportadores que, estando fora da relação direta com qualquer capital têm que vender seu trabalho de transporte como mercadoria. Como tentaremos explicar a seguir, as plataformas, executam o seu próprio circuito de expansão do capital por meio da integração de inúmeros circuitos da circulação simples de mercadorias.

## **Renda assalariada e renda capitalista**

Na sociedade mercantil capitalista plenamente desenvolvida a sobrevivência dos indivíduos e suas famílias depende da compra das mercadorias necessárias ao seu consumo. Parece algo óbvio, mas não é. Nem sempre, na história da humanidade, foi necessário comprar para sobreviver. Hoje isso é inescapável porque todos os produtos da sociedade se apresentam como mercadorias que precisam ser adquiridas com dinheiro. Mas para ter o dinheiro para comprar é preciso primeiro vender algo por dinheiro. Mas o que?

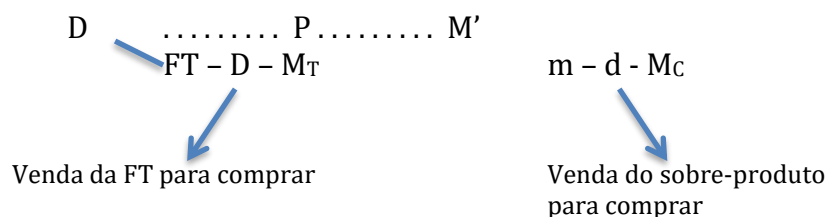
Na sociedade mercantil capitalista a propriedade dos meios de produção se concentra nas mãos de uma ínfima minoria, enquanto a maioria, despojada de quaisquer meios para produzir a sua subsistência, é obrigada a vender a única mercadoria que possui: a sua força de trabalho ou capacidade de trabalho, que doravante abreviaremos por FT. Do valor produzido durante a jornada de trabalho os assalariados recebem em dinheiro apenas o equivalente ao valor dos meios de consumo necessários à sua sobrevivência, enquanto os capitalistas se apropriam do sobre-produto, aquela parte da produção cujo valor representa a mais valia.

Com o dinheiro que recebem da venda de sua FT os trabalhadores compram os meios e subsistência necessários para a reprodução de sua capacidade de trabalho. Esse movimento de venda e compra pode ser representado pela fórmula  $FT - D - M_T$  que descreve a venda da força de trabalho ( $FT - D$ ) e a subsequente compra de meios de consumo da classe trabalhadora ( $D - M_T$ ). Os capitalistas, por sua vez, - assumindo para efeitos de simplificação que consomem todo o excedente - vendem o produto excedente ( $m - d$ ) e com o dinheiro compram os meios de consumo de sua classe social ( $d - M_c$ ), onde por  $m$  representamos a quantidade de produto cujo valor corresponde à mais valia e por  $d$  a forma dinheiro dessa quantidade de valor após efetuada a venda.

Poderíamos agora representar nossos resultados num diagrama já conhecido, a fórmula do capital dinheiro, adicionada das duas formas da circulação simples, onde  $m$  minúsculo, como já explicado, representa a quantidade de mercadorias que materializam o valor correspondente ao trabalho excedente:

 MP

M



E o que dizer de todos aqueles, aliás, a ampla maioria, que não são capitalistas e tampouco logram vender a sua força de trabalho para o capital? O que vendem? Como obtém, esse enorme contingente da população, os meios de consumo necessários à sua sobrevivência? Necessariamente devem vender algo para poder comprar: o seu movimento econômico fora da relação de emprego com o capital deve ser igualmente descrito como  $M - D - M$ , vender para comprar, o movimento da circulação simples de mercadorias. Assim, temos três movimentos de circulação simples de mercadorias. Dois deles emanam do circuito do capital: o pagamento dos salários e a venda do sobre-produto  $m$ . Eles correspondem, respectivamente, ao rendimento da classe trabalhadora e ao rendimento do capitalista. O outro,  $M - D - M$  tem que se alimentar da renda gerada no ciclo do capital, ou seja, precisa obter o seu rendimento como rendimento derivado dos salários e dos lucros.

As ditas plataformas digitais de transporte de mercadorias e de passageiros integram numerosos movimento,  $M - D - M$ , dispersos, no movimento próprio de seu capital. A realização de um pedido de transporte gera a renda de um trabalhador através da venda do transporte, que representaremos por  $T - D$  e gera o lucro da plataforma, ou seja, a transformação de dinheiro em mais dinheiro ou  $D - D'$ . O movimento de venda,  $T - D$ , é realizado como momento do ciclo de um capital e ao mesmo tempo é a realização da circulação simples de mercadorias para o transportador cujo movimento podemos descrever como  $T - D - M$ , como se ele próprio vendesse o transporte ao cliente.

O movimento total da circulação da renda compreende a circulação dos rendimentos primários, salário e lucro, e a circulação da renda derivada dos rendimentos primários, isto é, a renda que se origina da circulação simples dos trabalhadores não engajados na relação-capital.

### **A relação entre transportador e capital: interpretações**

Um número crescente de litígios trabalhistas entre transportadores acidentados ou desligados pelas plataformas parece ter criado uma jurisprudência no sentido de afirmação do vínculo de emprego entre transportadores e plataformas. Juízes chegam a ironizar os argumentos das plataformas que procuram se apresentar como empresas de tecnologia e não de transporte; ironizam a concepção por elas veiculadas de que os transportadores são trabalhadores autônomos e como tais têm a liberdade de escolher para quem trabalhar e quanto trabalhar. E terminam por dar ganho de causa ao requerente da reparação. Essa ironia não é infundada, como se verá mais adiante. A maioria, senão a totalidade, dos casos sob litígio no mundo, envolvendo a reclamação de direitos trabalhistas por parte de entregadores ou motoristas, tem como referência a definição do *status* da relação de trabalho entre eles e a plataforma. O

*Comparative Labor Law and Policy Journal*, por exemplo, reúne uma coleção muito útil de casos que eles denominam *dispatches*, relatórios curtos, de no máximo cinco páginas. Num desses casos ocorrido em Valência, na Espanha, um empregado da Deliveroo foi à justiça por ter sido desligado injustamente, segundo ele. O argumento da plataforma de que não havia vínculo empregatício foi rebatido pela corte que circunstanciou como evidência de dependência do entregador em relação à plataforma a exigência de definição do turno de trabalho com antecipação de uma semana, o recebimento de uma remuneração fixa mínima, bem como outros elementos (Barrio 2020).

Fruto do caso *O'Connor versus Uber*, nos Estados Unidos, há também a interpretação judicial de que o Uber constitui uma empresa que vende serviços de transporte de passageiros, contrariando a propalada versão veiculada pela própria Uber de que ela se trataria de uma empresa de tecnologia e não de transporte, a Uber Technologies, Inc. No caso *Aslam versus Uber*, o juiz caracterizou a Uber como fornecedora de serviços de transporte, chegando a ridicularizar a imagem vendida pela Uber de que a empresa “apenas aciona” 30.000 pequenos empreendedores independentes (Kalil 2019, p. 162). Essa visão jurídica reforça a opinião daqueles que vêem os motoristas do Uber como assalariados da empresa.

Essa interpretação jurídica é replicada no plano da teoria social por intelectuais e militantes que caracterizam o trabalho do transportador como um trabalho assalariado cuja mais valia é apropriada pela plataforma. Assim, parte da literatura reproduz a jurisprudência que vai se acumulando à medida que surgem os dissídios entre transportadores e plataformas. De fato, há uma tendência de crítica pelo avesso através na qual escritores que se debruçam sobre o tema se contrapõem à opinião das plataformas de que os transportadores são autônomos, argumentando, ao contrário, que se trata de uma forma de assalariamento como o faz Oliveira (2020), por exemplo. No entanto, a visão jurídica sobre o tema não pode ser a forma definitiva de conceber a relação entre transportadores e plataformas.

Mas existem posicionamentos originais sobre o tema. Eleutério Prado, por exemplo, apresenta uma interpretação bastante inusitada segundo a qual as plataformas funcionariam vis-à-vis o trabalho dos transportadores como capitais portadores de juros. Apresentemos, então, o seu argumento.

Para Prado um taxista autônomo gera valor de uso e valor, mas não mais valor e, portanto, não é produtivo de capital. Quando trabalha para o capital produz valor a mais para o capital e, portanto, se transforma em trabalhador produtivo, seguindo a definição do próprio Marx de que trabalho produtivo, no capitalismo, é o trabalho que produz mais valia para o capital. Mas, os motoristas que trabalham para o Uber, não sendo assalariados, ele se pergunta a que forma de subsunção do trabalho ao capital eles estão submetidos. Prado utiliza as três formas de subsunção do trabalho apresentadas propostas por Ruy Fausto: a correspondente à manufatura, a correspondente à grande indústria e a correspondente à pos-grande indústria. Assim se refere ele a esta última fase:

« Já na pós-grande indústria, o domínio dos processos naturais e artificiais que a ciência possibilita estão agora incorporados em algoritmos ou programas de computador, que são instalados dentro ou ao lado do corpo das máquinas. Assim, as máquinas e os sistemas constituídos por máquinas tornam-se inteligentes. Em consequência da própria natureza do processo produtivo, o trabalho volta a ganhar um momento subjetivo – ainda que não

independente do sistema produtivo como um todo. Pois, passa a pôr em prática no tempo de trabalho conhecimentos que são adquiridos fora desse tempo de trabalho. Esses conhecimentos que se encontram em parte dentro das cabeças dos trabalhadores e em parte nas próprias máquinas são distribuições descentralizadas de um todo altamente complexo de saberes científicos, tecnológicos e produtivos que Marx chama de intelecto geral » (Prado,

Como enfrentar o desafio dessa nova forma de capital que não se adapta às figuras do capital comercial e tampouco do capital industrial ? Para resolver esse dilema Prado apresenta a teoria de Marx acerca do capital portador de juros como transformação do próprio capital em mercadoria cujo *valor de uso de produzir o lucro médio* é alienado temporariamente em troca do recebimento de juro. As empresas de plataforma, então seriam uma manifestação dessa forma de capital uma vez que alugariam a plataforma para os entregadores em troca do recebimento de um pagamento pelo uso daquele capital. Dessa maneira teríamos agora uma nova forma de subsunção do trabalho ao capital: a subsunção financeira. Diz ele:

« Tal empresa não vende mercadoria, ao contrário, aluga o seu capital como mercadoria. As cessões de uso, portanto, são empréstimos – isto é, empréstimos feitos a centenas ou mesmo milhares de tomadores individuais – os quais, como tais, exigem destes tomadores, como contrapartida, devoluções regulares que repõe o valor emprestado acrescido de um incremento. A taxa sobre o montante cobrado contém, portanto, um adicional implícito que tem a natureza do juro. Enquanto empréstimo, esse tipo de vínculo é uma forma da relação de capital – não da relação entre o capital e o trabalho assalariado – mas da relação usurária entre o capital portador de juros e o trabalho autônomo. » (idem p8)

E termina concluindo:

« A relação de empréstimo aqui discutida, porém, é uma relação de “desirmãos” que implica em subsunção e espoliação de trabalhadores formalmente autônomos por capitalistas. Como implica também em forte polarização de interesses, requer alguma forma de monitoramento e mesmo de forte controle. Ora, as máquinas computacionais cujo uso se difunde cada vez mais na sociedade do século XXI propiciam também, elas próprias, o meio para que tais formas de despotismo sistêmico possam ser implantadas. Além de permitirem o governo do trabalho formalmente autônomo, possibilitam também um melhor governo nas situações em que ainda prevalecem as formas funcionais de subsunção do trabalho ao capital. O capital reforça, assim, de qualquer modo, o seu domínio sobre o trabalho.»

Então, é preciso analisar como se dá esse pagamento de juro. É preciso verificar se o pagamento de uma tarifa configura juro sobre o uso da plataforma enquanto capital tomado de empréstimo.

Quando se obtém dinheiro emprestado, ou uma máquina, ou um terreno, se sabe perfeitamente o valor que se está tomando emprestado e é esse valor que dá lugar ao juro de acordo com a taxa de juros vigente. Os entregadores não usam o capital da plataforma enquanto massa de valor, mesmo porque não saberiam a qual montante de valor estão tendo acesso. Eles utilizam o *valor de uso* da plataforma que é acionar o seu trabalho e não o *valor* da plataforma. Essa é uma primeira diferença crucial.

No caso do capital portador de juro o proprietário do capital aliena o valor de uso da capacidade daquele capital produzir uma taxa média de lucro. Essa alienação preclui o empréstimo simultâneo do mesmo capital para um segundo

tomador. Ademais, o prestatário toma o empréstimo de dinheiro na qualidade de produtor da taxa média de lucro. O pagamento de uma taxa para cadastrar-se na plataforma não significa que eles tomem o capital da plataforma em empréstimo e, muito menos, na perspectiva de obtenção de uma taxa média de lucro. Mas o problema se agrava se considerarmos a possibilidade de que o cadastramento de entregadores nas plataformas possa ser feito sem a cobrança de nenhuma taxa, como parece ser o caso.

Se vê logo que a aplicação do capital portador de juros como solução para enigma da exploração do trabalho pelas plataformas digitais encontra problemas variados e pesados.

Abilio (2017) também faz referência à nova forma de subsunção do trabalho ao capital ao dizer que “a empresa Uber deu visibilidade a um novo passo na subsunção real do trabalho, que atravessa o mercado de trabalho em uma dimensão global”, mas não especifica qual a natureza dessa novo patamar da subsunção do trabalho ao capital.

A hipótese deste trabalho é que a plataforma digital subsume ao circuito do capital a atividade daqueles que não logram inserir-se na relação com o capital enquanto vendedores da força de trabalho. Se  $M - D - M$ , venda de uma mercadorias para comprar outras mercadorias, é a forma de vida de milhões de indivíduos que sobrevivem através de atividades que buscam extrair do circuito da renda assalariada ou capitalista o dinheiro necessário para sua sobrevivência, as plataformas, por sua vez, se inserem como provedoras de novas formas de realização daquele circuito da circulação simples, aproveitando-se dele para abocanhar uma fatia do lucro seja ele industrial, no caso dos restaurantes, seja ele comercial, no caso dos supermercados, seja ele do trabalho direto do motorista de transporte de passageiro. Numa época na qual o capital produz um exército industrial de reserva que incha continuamente e não pode mais funcionar como reserva propriamente dita, a força de trabalho disponível para a exploração por parte das plataformas digitais se torna inesgotável. As plataformas se nutrem desse imenso manancial de FT incapaz de se inserir na *relação-capital* e que, portanto, tem que se inserir na *relação-renda*. Assim absorvem no seu movimento de valorização do capital inúmeros atos  $M - D - M$  da circulação simples. Esse é o arcabouço básico para a compreensão do trabalho sob o jugo das plataformas digitais, particularmente aquelas relacionadas ao transporte de produtos e passageiros.

$M - D - M$  como forma individual e independente de trabalho projeta a aparência de uma atividade autônoma e de empreendedorismo, imagens muito exploradas justamente por aqueles que exploram o trabalho alheio.

### **Origem do ganho do capital e do transportador**

Se o capital, representado pela plataforma, subsume a fórmula da circulação simples no seu interior, então, a origem do lucro e do rendimento da força de trabalho ficam obscurecidas uma vez que a FT, único movimento vivo, parece efetuar-se como atividade independente do capital.

É necessário, portanto, verificar de onde se origina o ganho do capital e o rendimento do trabalhador de transporte. Apresentaremos o caso na sua forma mais simples no que tange a entrega de produtos, sejam eles refeições, remédios,

documentos etc. As empresas envolvidas nesses mercados são conhecidas: ifood, James, 99 food, Uber Eats, Rappi, etc.

Suponhamos que o trabalhador receba o preço do frete pago pelo cliente e o capital-digital receba do restaurante uma porcentagem do valor das mercadorias transportadas. Por exemplo, num pedido de refeição cujo preço é R\$100 pela qual o cliente paga R\$108 para recebê-la em casa, R\$8 serão transferidos ao entregador e R\$100 serão repartidos entre restaurante e aplicativo na proporção combinada em contrato. Digamos que o aplicativo obtenha uma taxa de 20% do valor transportado. Nesse caso R\$80 são transferidos ao restaurante e R\$20 são retidos pela plataforma. Nesse caso o capital-digital parece funcionar como um capital comercial, pois retém uma parcela do lucro industrial gerado pela atividade produtiva do restaurante. Mas é preciso cuidado, pois o capital-digital não compra e vende refeições, ele apenas faz a função de realizar a operação de compra e venda. Por isso ele não pode ser caracterizado como um capital comercial. Ele faz o comércio das vendas: *capital de comércio de vendas* é a melhor denominação que podemos dar a esse capital, ecoando a definição de capital de comércio de dinheiro, na análise da origem do crédito bancário.

Vejamos, em maior detalhe, o caso de entregas de pedidos de compra em supermercados.

O Rappi é uma plataforma de entrega de compras de supermercado. O cliente cadastrado faz o pedido; o pedido é separado, na loja mais conveniente da rede escolhida, por um *shopper* que de acordo com Di Giorgi (2019) é um assalariado; ao término da separação, com ou sem modificações consentidas pelo cliente, o cliente confirma o pedido; o Rappi credita o supermercado.

“Usando recursos computacionais de controle da localização dos entregadores disponíveis e respectivos níveis de desempenho, o SApp segrega um grupo de entregadores aos quais oferece o frete. O aceite de frete por um entregador implica o início da contagem de seu tempo de entrega. O *shopper* recebe a informação sobre o entregador correspondente (foto e nome) à entrega e transfere a mercadoria (embarque)” (Di Giorgi 2019). A mercadoria é entregue ao cliente. Feita a entrega, o entregador comunica a ocorrência ao SApp, fato que dispara o débito do valor da conta do cliente e o crédito na conta do Rappi. A taxa de entrega é creditada ao entregador de acordo com a distância e o tipo de veículo usado. O supermercado credita ao Rappi parte de faturamento. “Caso o pagamento seja em dinheiro, o entregador deve depositá-lo na conta da SApp numa casa lotérica, ou, se seu saldo a receber seja superior ao valor recebido, ele pode optar por reter o dinheiro debitando-o de sua conta corrente” (idem 2019).

Os produtos são cobrados pelo exato valor que têm na superfície do supermercado. O ganho do SApp é oriundo da renúncia de uma parte da margem de lucro dos supermercados, fração essa apropriada pelo SApp quando do recebimento do crédito depositado pelo cliente. Ilustremos com um exemplo.

Suponhamos que um cliente faça um pedido equivalente a R\$500. Na entrega o cliente credita ao Rappi R\$507. O supermercado credita o Rappi, por exemplo em 5% do valor das vendas. Plataforma paga os R\$7 de taxa de entrega ao entregador e obtém um benefício bruto de R\$25 relativo à taxa de 5% sobre as vendas. Esse é o caso puro, no qual não ha nenhuma disputa quanto ao destino da taxa de entrega. Mas não é sempre assim; as divergências entre taxa de entrega e montante pago ao entregador deveriam ser objeto de escrutínio detalhado. Assim,

é possível que a taxa de entrega divirja do valor pago ao entregador. Suponhamos o mesmo caso descrito acima no qual o cliente que fez o pedido de compra tenha pago R\$7 de taxa de transporte. Se a plataforma credita apenas R\$5 ao entregador, nesse caso R\$2 engrossam os ganhos da plataforma. Em que medida esses ganhos poderiam compensar os casos contrários que ocorrem quando a plataforma, em fins de semana, por exemplo, pode eventualmente ser obrigada a elevar as tarifas pagas aos entregadores acima da taxa de entrega cobrada ao cliente?

Nesse caso o capital digital (Rappi) parece ser um segundo capital comercial que absorve no seu movimento de intermediação uma parte do lucro comercial do supermercado. Mas a natureza da relação no que tange o entregador não muda quando comparada com os aplicativos de entrega de refeições. Nos dois casos, o trabalho de entrega produz uma mercadoria, o *transporte* e, portanto, é produtivo de valor. Mas se é trabalho subsumido à plataforma porque não é produtivo de mais valia? Vejamos esse problema mais de perto.

O valor total do trabalho de entrega deve ser computado como a soma do tempo de trabalho no processo de entrega mais os materiais consumidos durante a entrega, notadamente a depreciação e combustível no caso de veículos a combustão. Abstraiamos, inicialmente, dos custos materiais envolvidos no processo produtivo de entrega do produto ao cliente. Para efeitos de análise, consideremos que o entregador trabalhe toda a jornada v+m como qualquer outro trabalhador. Como pode ser que ele não receba o correspondente às horas relativas ao valor trabalhado além do correspondente ao valor de sua força de trabalho? É esse fenômeno que faz com que muitos definam apressadamente o entregador como um assalariado da plataforma que se apropria da mais valia por ele produzida.

O entregador só recebe v porque para a plataforma o entregador é um trabalhador igual aos outros, tendo que ser remunerado pelo salário social vigente. Assim fazendo, a plataforma exime o cliente final do pagamento de uma parcela de valor, aquela correspondente ao trabalho que excede a reprodução do valor da força de trabalho. É como se o entregador trabalhasse uma parte da jornada gratuitamente para o cliente final, ou seja, que não fosse explorado pela plataforma mas pelo cliente. Para a plataforma isso faz todo o sentido pois reduz o preço de entrega, fato que amplia a demanda pelo serviço de encomenda via plataforma. Quanto menor o custo do transporte mais aumenta o raio de ação da atividade das plataformas e, por conseguinte, seu lucro. Daí segue que as plataformas procurem reduzir ao máximo possível as tarifas pagas aos entregadores levando a situações nas quais as remunerações se situem abaixo do valor da força de trabalho, como revelou a pauta de reivindicações da greve de 1º julho de 2020.

No caso dos entregadores a reprodução da capacidade de trabalho contém um elemento material que não existe no trabalho assalariado puro. Estes últimos trabalham sobre meios de produção que não lhes pertencem. No caso dos entregadores, a reprodução da capacidade de trabalho comporta a reprodução dos meios de produção com os quais trabalha e, por essa razão, o salário normal já estaria abaixo das condições de reprodução de sua atividade porquanto não permitiria reproduzir conjuntamente os elementos materiais envolvidos no processo de transporte. No afã de expandir o seu mercado a plataforma força um intercâmbio desigual pelo qual o entregador produz valor equivalente aos custos materiais envolvidos na atividade de transporte mais a adição de trabalho novo



representado pela soma  $v+m$ . No entanto, ele ou ela só recebem o equivalente a  $v$ , o custo de sua manutenção enquanto forçado a trabalhar. Ou seja, nesse caso a plataforma funciona como um instrumento através do qual se poupa ao cliente a despesa equivalente à parte do trabalho não pago realizado pelo entregador. A remuneração da plataforma percorre uma trajetória diversa, se apropriando de parte do lucro comercial.

O caso de transporte de passageiros se diferencia dos casos analisados previamente no sentido de que não existem duas fontes distintas para os ganhos da plataforma e transportadores. Apenas o trabalho do motorista se apresenta como a fonte de rendimento, seja do motorista, seja da plataforma. Portanto, é necessário entender o valor agregado pelo trabalho e sua divisão entre o ganho do motorista e o ganho do capital-digital.

Na relação do comércio com o capital industrial o comércio absorve uma fração da mais valia produzida na indústria. No caso do motorista não há mais valia a ser partilhada porque o motorista do Uber não é um capitalista que emprega outros motoristas ainda que isso possa vir a acontecer. No entanto, durante a jornada, seu trabalho cria um valor correspondente ao tamanho da jornada trabalhada e, portanto, um valor novo que no trabalho subsumido ao capital se divide em  $v + m$ .

Em relação aos taxis preexistentes o Uber foi capaz de baixar os preços não em virtude de um aumento da produtividade, mas por uma eliminação quase que completa do capital adiantado. No entanto, essa redução de custo, do ponto de vista da plataforma, não corresponde à redução de custo do ponto de vista do motorista. Desse modo o valor do transporte inclui trabalho novo ( $v+m$ ) e  $(k_m+k_c)$ , onde custo de manutenção ( $k_m$ ) e custo de combustível ( $k_c$ ) são os meios materiais consumidos na atividade de transporte:

$$w_t = (k_m + k_c) + (v + m)$$

Então, essa partilha tem que ser tal que a tarifa da corrida/hora menos 25% forneça ao motorista um a remuneração suficiente para a sua reprodução. Acontece que o salário por tarefa, enquanto transformação do salário por tempo, implica que à força de trabalho se abre a possibilidade de lhe ser permitido realizar um número de corridas incompatível com suas necessidades, mas que não obstante geram à plataforma o ganho normalmente decorrente do seu emprego. O aumento do número de motoristas que declaram ter na atividade ligada ao transporte de passageiros sua renda principal indica que essa forma de emprego não pode mais ser considerada um bico. A ocupação permanente, por outro lado, não indica que o ramo de trabalho forneça condições adequadas de recuperação da energia e sanidade do trabalhador bem como a reprodução adequada de seus meios de trabalho. Ao contrário, a impossibilidade de acúmulo de fundos de emergência indicam que essa permanência pode ser rompida por circunstâncias várias: custos de reparação do veículo acima do normal; custos médicos imprevistos, entre outros, podem ocasionar uma ruptura na continuidade da atividade e nas condições de sobrevivência. Tal como o efeito do exército industrial de reserva que permite um pagamento abaixo do valor da força de trabalho, o manancial de FT disponível permite com que o valor pago ao motorista fique aquém do necessário às condições de reprodução de sua atividade.

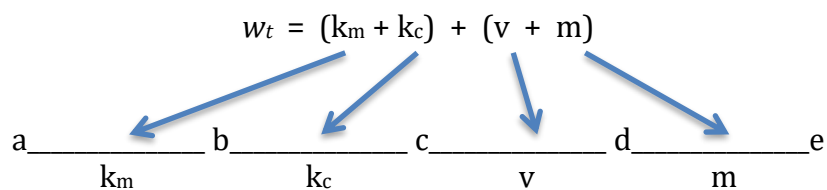
De acordo com pesquisa realizada por Kalil (2019) respondentes declararam que para obter a mesma remuneração de um motorista de ônibus é preciso trabalhar nos horários de maior movimento, ou seja, cedo pela manhã e de tarde, assim como nos fins de semana e de madrugada quando a oferta de motoristas diminui e o fluxo de chamadas permite uma continuidade de corridas (Idem, p.166). A mesma pesquisa revela que dentre aqueles que dependem do Uber como sua fonte principal de renda as jornadas ultrapassam 40 horas semanais, sendo que 1/3 deles trabalha mais do que 60 horas. Para 64,5% deles o rendimento diário bruto se situa entre R\$200 e R\$400.

A variação do sistema de avaliação e de preços parece ser uma fonte de preocupação e desgaste entre os motoristas. Quanto ao preço parece que a taxa cobrada pelo Uber pode variar até 40% nos momentos em que a oferta de motoristas é muito grande (idem, p.167). Isso gera dois tipos de efeito: primeiro, a necessidade de realizar um número maior de corridas; segundo, o medo da recusa de corridas inicialmente aceitas, uma vez que a empresa pune o excesso dessa prática.

O excesso de motoristas disponíveis é parte da estratégia da Uber pois permite um atendimento *just-in-time* ao cliente (idem, 164). Decorre daí que a concorrência entre aplicativos de transporte de passageiros tender a piorar a posição dos motoristas ao invés de melhorá-la.

Termos e condições da plataforma vão sendo modificadas sem que os motoristas tenham condição de comparar as novas condições com as condições anteriores já que o acesso ao aplicativo implica aceitação das novas normas.

Há, portanto, uma diferença importante na origem dos lucros entre aplicativos que atendem pedidos de compra de refeições ou de supermercado e os aplicativos de transporte de passageiros. Como vimos, no caso dos aplicativos de entrega de compras de supermercado, a renda do aplicativo advém de uma fração do lucro comercial que o supermercado deve repassar ao capital-plataforma, enquanto no caso dos aplicativos de entrega de refeições a renda do aplicativo advém de uma parcela do lucro industrial do restaurante enquanto capital produtivo. Assim, o lucro dessas plataformas advém, seja do lucro industrial (restaurante), seja do lucro comercial (supermercado). No caso dos capitais-plataforma engajados na coordenação de transporte de passageiros a plataforma não se relaciona com nenhum capital do qual possa extrair parcela dos lucros. No caso do lucro do Uber, Lyft, entre outros, o capital-plataforma se relaciona somente com o trabalhador direto. O ganho da plataforma deve advir da repartição do valor que o motorista produz na sua atividade produtiva de valor enquanto produtor simples de mercadorias. Se supusermos que o cliente transportado paga exatamente o valor do transporte, então, a partilha entre plataforma e motorista deve se dar em algum ponto do segmento que representa o valor do transporte:



Mas onde se dá o corte é crucial. Se os 25% convencionais correspondem ao segmento d-e, então a FT recebe o equivalente à reprodução de sua atividade. Se o corte se dá em algum ponto dentro do segmento c-d, então a atividade não pode se reproduzir de forma normal porque seu ganho não corresponde ao custo de reprodução de sua atividade que é igual a  $k_m + k_c + v$ . Nesse caso a reprodução da atividade tenderia a um colapso já que ou a FT não se reproduz adequadamente ou a manutenção do veículo não pode ser realizada a contento. Para evitar o colapso econômico de sua atividade o motorista deve aumentar a sua disponibilidade para a plataforma através do aumento de sua jornada de trabalho, procedimento generalizado entre motoristas Uber.

### **Subsunção do trabalho**

Na análise do processo de trabalho sob a égide do capital Marx apontou duas dimensões do controle do capital sobre o trabalho: uma qualitativa e outra quantitativa. O controle qualitativo diz respeito à imposição à FT do uso adequado dos materiais e instrumentos comprados pelo capital. O controle quantitativo diz respeito à utilização da força de trabalho durante todas as horas de trabalho a que corresponde a jornada pela qual ela foi adquirida. Essas duas formas de controle formam uma unidade na qual a formação do valor novo pelo dispêndio de trabalho abstrato só pode se materializar se esse trabalho na sua dimensão de trabalho útil transformar corretamente os meios de produção em produto.

Nos locais de trabalho onde se realiza a fase produtiva do circuito do capital, o controle do capital sobre o trabalho que se exerce sobre aquelas duas dimensões do trabalho se dá das formas as mais diversas: na manufatura clássica elas aparecem como despotismo gerencial direto somado à redução do trabalho parcial a uma engrenagem do trabalho coletivo; na indústria à base de máquinas se manifestam no controle do trabalho pelo mecanismo automático; nas formas de remuneração, sejam elas o salário por peça ou o mercado de trabalho interno à empresa, ambas funcionam como mecanismos de disciplinamento militar do trabalho; mais recentemente as formas de bonificação por objetivos se tornou comum como modo de pagar o trabalhador com as próprias economias que ele produz para a empresa.

No caso dos transportadores o controle das plataformas sobre o trabalho se exerce em dois planos: a qualidade do serviço de transporte e a quantidade de trabalho potencial disponível na forma de transportadores em linha de espera.

A diferença entre transporte de passageiros e transporte de produtos requer uma apresentação em separado. No caso do transporte de passageiros o controle de qualidade leva em conta a limpeza do veículo, a segurança da condução, a confiança no condutor. Sobre esses aspectos a plataforma obtém o controle sobre o motorista através da avaliação do próprio cliente. Com base nessa avaliação o motorista recebe uma classificação que pode reduzir o seu acesso a chamadas ou até mesmo levar à perda do seu cadastro no aplicativo. Velocidade e número de freadas são registrados por GPS diretamente pelo aplicativo permitindo a punição por comportamento incompatível com a segurança e conforto do cliente.

No caso dos aplicativos de compra nos supermercados o controle de qualidade diz respeito à correspondência entre pedido realizado e itens recebidos

pelo cliente, condição de manutenção dos produtos transportados, rapidez de entrega no caso de pedidos para entrega imediata e pontualidade da entrega para os casos de pedidos agendados.

A oferta contínua de entregadores de produtos e motoristas é realizada por vários mecanismos: o preço dinâmico que nada mais é do que um algoritmo que recalcula a tarifa de acordo com os momentos de pico de negócios e a disponibilidade de transportadores; a priorização de chamadas para aqueles com menor percentual de recusas; a escolha de entregadores via algoritmo para os locais mais vantajosos (Lima, 2020). Este último tipo e controle nos foi confirmado em conversa informal com entregador localizado em supermercado Festival, em Curitiba. De acordo com o entregador, a introdução pela Rappi de mecanismo de segregação de entregas para áreas centrais para entregadores com pontuação mínima obtida por entregas realizadas em fins de semana, gerou protesto por parte dos trabalhadores. O sistema que tange ao trabalho mantém os transportadores em estado de constante ansiedade e pressão.

É importante ter em mente que uma vez que a avaliação é realizada unilateralmente pelos clientes ela se abre para todo tipo de arbitrariedades que não são investigadas pela plataforma por uma questão de fidelização dos clientes, mas que resultam em punição para os transportadores, punição essa efetuada por via de algoritmos, que nada mais são que programas computacionais que realizam cálculos numéricos e promovem o direcionamento das chamadas segundo a classificação dos cadastrados.

### **Ganho do transportador, escala do capital, intensidade do trabalho**

Como todos trabalham sob regime de ganho por tarefa é preciso esclarecer qual a relação que existe entre salário por peça e salário por hora. O salário por peça é uma transformação do salário por hora que por sua vez é uma transformação do valor da força de trabalho, doravante VFT. Imaginemos que a força de trabalho tenha um valor equivalente a 160 numa jornada de 8 horas e que esse valor represente a metade do valor produzido pelo trabalho na jornada. Assim, temos uma produção de valor de 320 das quais a FT se apropria de somente 160. Para calcularmos o salário hora basta dividirmos 160 por 8 para obtermos que o salário/hora é igual a 20. Agora suponhamos que na jornada se produza em média 10 peças. Nesse caso o salário por peça é igual a 16. Ao produzir 10 peças o trabalhador incorporou um valor de 320 que corresponde ao valor das 10 peças, mas recebe 160 que é igual a 10 vezes 16. Desse modo, quando tratamos do trabalho dos entregadores, temos que supor que eles são submetidos à mesma relação: na sua entrega ou transporte está uma remuneração aproximada ao salário por peça que numa jornada de emprego integral lhe produziria o equivalente ao valor de sua FT. No entanto, o salário por peça, nesse caso, disfarça o efeito permitido pelo salário hora que é de pagar a FT o correspondente ao seu valor calculado pela hora trabalhada, mas ao mesmo tempo não permitir que ela realize o número de peças necessárias para a obtenção daquele valor. Isso é importante para entender como a espera da chamada para entrega e espera pela finalização do produto, represente para o entregador uma agonia. Cada período de interrupção representa para o trabalhador uma redução da quantidade de produção capaz de lhe prover um salário condizente com suas necessidades.

O ganho por entrega/km também é uma figura ambígua uma vez que o trabalhador não sendo assalariado não poderíamos denominar seu rendimento de salário por peça. Não obstante isso, o seu ganho é definitivamente por tarefa. O salário por peça, é sabido, explora a intensificação do trabalho na medida em que a remuneração do trabalhador passa a depender da quantidade que ele produz. É praxe que o salário por peça seja definido a um nível que induza à intensificação máxima do trabalho necessária para a obtenção do equivalente ao valor da força de trabalho. No entanto, como a obtenção do VFT se dá através de um nível de desgaste superior ao normal, o valor obtido através de um nível maior de desgaste acaba representando um preço abaixo do valor da força de trabalho definido ao novo nível de intensidade. No caso dos transportadores a definição de um ganho por km obedece o mesmo princípio e, ademais, se adapta perfeitamente à necessidade da plataforma manter uma oferta abundante de transportadores em prontidão, condição da qualidade do seu serviço.

### **Concorrência e valor da força de trabalho**

Normalmente, a concorrência dentro de um ramo onde se produz uma mercadoria homogênea, se dá através da redução de custo na fabricação do produto, com o que os capitais mais avançados conseguem obter lucros mais abundantes que os concorrentes.

No caso do ramo em pauta, o produto em questão é o próprio transporte. Ocorre que o custo do transporte decorre de uma atividade fora do circuito do capital da plataforma, ou dito de outra forma, o produto transporte não é resultado de seu processo de produção, mas sim do processo de produção no interior da produção e circulação simples de mercadorias. A plataforma não tem nenhum alcance operacional sobre os custos materiais do transporte, mas tem, isto sim, um poder de determinação do ganho por tarefa.

Como a parcela de mercado de cada plataforma evolui de acordo com sua capacidade de oferecer vantagens aos consumidores pode-se dizer que estes últimos se beneficiam da concorrência através da redução do preço dos fretes ou pelo menos sua manutenção em níveis mínimos.

Quanto mais barato o transporte maior o volume de negócios do aplicativo. Pagar pouco faz parte da estratégia de aumento do raio de ação dos aplicativos. O aumento da escala de cobertura da plataforma significa para o trabalhador trabalho mais intenso ou extenso. Desse modo, quanto menor a remuneração por tarefa maiores são os lucros da plataforma e mais se expande a oferta de trabalho mesmo não se expandindo o número de trabalhadores disponíveis, uma vez que cada um deles é obrigado a permanecer conectado por mais tempo, fato que explica as longas jornadas de trabalho vigentes entre transportadores. Isso aponta para o fato de que as plataformas tendem a cobrar dos clientes o mínimo necessário para a sobrevivência dos transportadores e esse mínimo pode situar-se abaixo das condições de reprodução da atividade se a oferta disponível permite a imediata substituição daqueles que se retiram da atividade, seja por acidente, seja por doenças psicológicas.

Assim, na luta competitiva, a redução de “custo” do seu produto se revela como redução da remuneração dos motoristas, ou da sua manutenção a níveis compatíveis com as taxas cobradas pela concorrência. Esse processo,

necessariamente leva a um nível de ganho por parte dos transportadores que os obriga a longas jornadas e à aceitação das arbitrariedades gerenciais das plataformas.

O sistema de pontuação nos momentos de pico também é uma manifestação da concorrência entre plataformas uma vez que força os entregadores a estarem disponíveis nos momentos de maior demanda de pedidos, condição básica da competitividade da plataforma. Assim, a plataforma se assegura – através da imposição de penalidades, tais como suspensões e bloqueios – da disponibilidade de entregadores e, por conseguinte, da rapidez da entrega.

## Condições de trabalho

Como se depreende da exposição acima, as condições de trabalho são em grande parte determinadas pela forma e magnitude da remuneração. Cálculos de pesquisa realizada entre os entregadores participantes da greve de 1º de julho revelam que a remuneração por km entre os ciclistas situa-se na faixa de R\$1 por quilómetro, enquanto para os motociclistas ela é ainda mais baixa: R\$0,52 por quilómetro (Helena, Julho 2020). Os cálculos foram obtidos pela divisão entre a declaração de rendimentos mensais e quilómetros percorridos ao longo do mês. Apesar de aproximativo e sujeito a viés de amostragem, esse cálculo não diverge muito de declarações de entregadores quanto ao ganho por quilómetro. Reproduzimos abaixo a distribuição dos entregadores segundo a duração de sua ocupação diária:

<i>Duração da jornada</i>	<i>% dos entregadores</i>
Menos que 8 horas	11,86
8 a 10 horas	11,07
10 a 12 horas	34,78
12 a 15 horas	32,41
Mais que 15 horas	9,88

Fonte: Helena 2020

Estendidos esses resultados à toda a força de trabalho do setor teríamos que  $\frac{3}{4}$  dos trabalhadores ocupados pelos aplicativos de entrega trabalhariam mais do que 10 horas por dia.

As consequências de longas jornadas são conhecidas em seus efeitos em termos de acidentes de trabalho: quanto mais longa a jornada de trabalho maior é a perda de concentração e reflexos necessários à realização do trabalho. Pode-se imaginar o que isso significa em termos de um trabalho que se desenvolve principalmente em trânsito de cidades como São Paulo, Rio de Janeiro, Curitiba entre outras. A necessidade de concentração contínua e habilidade permanente em condições de velocidade terminam por causar acidentes de trabalho em escala dignas da revolução industrial: entre os motociclistas entrevistados 57,22% declararam já ter sofrido acidente, enquanto entre os ciclistas a ocorrência de acidentes afetou 42,78% dos entrevistados. Além dos acidentes de trânsito, o trabalho sob pressão contínua leva a casos recorrentes de exaustão psíquica e depressão.

## Mecanismos de controle sobre o trabalho

O transportador vende a sua atividade, o transporte, mas o resultado dessa atividade aparece para o cliente como produto da plataforma uma vez que ela constitui o único vínculo estabelecido pelo cliente. Resulta disso que a manutenção dos clientes no interior de uma luta competitiva entre plataformas impõe a elas o exercício do controle sobre a qualidade do trabalho, qual seja a qualidade da atividade de transporte. Para isso ela mobiliza todos os recursos à sua disposição, sendo a avaliação do cliente apenas o mais trivial deles. O processo de trabalho comporta vários elementos: rapidez; cordialidade no trato com o cliente, limpeza, condição do produto no momento da entrega, e assim por diante.

A avaliação à qual estão sujeitos pode resultar tanto na finalização do cadastro quanto em sistemas de classificação que priorizam as pontuações mais altas na distribuição das chamadas, assim como a restrição de áreas de acesso para entregas deixando as áreas mais próximas e rentáveis para os transportadores mais bem classificados.

Não só a qualidade do trabalho é controlada mas também a quantidade de trabalho. Esta última é controlada de várias formas: limites de recusas após aceitação da entrega (notar que as condições da entrega só aparecem ao transportador depois da aceitação do pedido); restrição de áreas de acesso apenas para aqueles que estão disponíveis em períodos de alta demanda. É preciso ter em mente que todos os mecanismos mencionados são operacionalizados por algoritmos, programas computacionais que resolvem problemas.

O preço dinâmico de acordo com oferta e demanda é a determinação de preço de acordo com algoritmos que levam em conta as variações de demanda pelo serviço e as confrontam com a disponibilidade de agentes dispostos ao recebimento de chamadas. O preço dinâmico configura uma forma de controle sobre a quantidade de transportadores que se habilitam à aceitação das corridas (Kalil 2019, p.152-154). Imagine um algoritmo assim: o preço/km é R\$2 multiplicado por 0,8 se número de entregadores em linha dividido pelo número de pedidos está entre 1,5 e 2 ou 0,6 vezes R\$2 se aquela razão for superior a 2. Esse seria um algoritmo que ilustraria o que se chama de *preço dinâmico*. Por exemplo, se há uma inundação de entregadores como ocorreu durante a pandemia o algoritmo imediatamente calcula novas tarifas, mais baixas, o que força os entregadores a trabalharem mais horas, fato que explica a diminuição dos rendimentos acoplada ao aumento da jornada de trabalho durante a pandemia. Outro exemplo seria: se número de recusas é acima de 10% excluir da plataforma. Isso significa que as aceitações e recusas são alimentados no sistema que faz o cálculo contínuo da relação entre número de chamadas atendidas e recusas realizadas. É o que se chama *dispensa por algoritmo*. Esses algoritmos podem ser mudados conforme as circunstâncias, têm um caráter fluido, sendo reprogramadas de acordo com a evolução dos negócios. Por trás deles estão os especialistas em computação que tratam de programá-los de acordo com os objetivos de maximização dos lucros da plataforma.

As plataformas podem se valer, como é o caso da Uber, de mecanismos de formatação de comportamento. Mensagens de incentivo para que atinjam certas metas de ganho, informação sobre número de viagens realizadas na semana e a quantia ganha, as horas trabalhadas e as avaliações recebidas, procuram incutir

no motorista um comportamento competitivo para consigo mesmo. A prática de diferenciação – nas categorias prata, ouro e diamante – entre motoristas, de acordo com a classificação em suas avaliações e número de viagens realizadas serve de base para o oferecimento de vantagens (Kalil 2019, p.159-160).

## **Conclusões**

A greve realizada dia 1º de julho pôs a nu todas as agruras a que são submetidos os transportadores das plataformas: suspensões e bloqueios; baixas tarifas de entrega; sistema de pontuação; ausência de pontos de alimentação durante a jornada; precariedade ou inexistência de auxílio durante a pandemia.

Essas reivindicações se chocam com os interesses das plataformas. No caso das tarifas, a luta por aumento confronta o setor como um todo, uma vez que a escala de “produção” das plataformas está em razão inversa à remuneração dos entregadores. No caso dos sistemas de pontuação, trata-se de uma arma da luta concorrencial para assegurar-se da disponibilidade de entregadores nos momentos de maior intensidade de pedidos.

O choque de interesses entre trabalhadores de entrega e plataformas deverá dar lugar a uma sequência de conflitos trabalhistas uma vez que as plataformas não abandonarão facilmente suas práticas lucrativas às custas das massas de transportadores.

O capital de comércio de vendas abre assim uma nova etapa na história do conflito entre patrões e empregados. A mística de que são empresas de tecnologia e que os entregadores e motoristas são autônomos que gozam da liberdade de trabalhar quando querem, não resistiu ao tempo. Rapidamente, os “autônomos” foram empurrados na luta pela defesa de melhores condições de trabalho e ganho. Rapidamente se desenvolve entre eles a percepção de que constituem trabalhadores como os outros, apenas em situação ainda mais precária, causada por esse novo tipo de capital.

## **Referências**

Abílio, L. C. (2017). Uberização do trabalho: Subsunção real da viração *Passa Palavra*, São Paulo, 19 fev. 2017. Disponível em: <http://passapalavra.info/2017/02/110685>

Abílio, L. C. et al. (2020). Condições de trabalho de entregadores via plataforma digital durante a Covid-19. *Revista Jurídica Trabalho e Desenvolvimento Humano*, v.3 (2020).

Barrio, A. Contradictory decisions on the employment status of platform workers in Spain. *Comparative Labor Law & Policy Journal*, [cllpj.law.illinois.edu](http://cllpj.law.illinois.edu).

Ciccariello-Maher, G. Em outras palavras

Di Giorgi, F. (2019) Delivery de supermercado, visão sistêmica de um Super Aplicativo.



Helena, Daphnae. “Quem são os entregadores de Apps que estiveram na paralisação de 1º de julho? *Idéias de Esquerda*, julho 2020.

International Labor Organization (2018) Digital labour platforms and the future of work, Genebra 2018.

Lima, Tatiane. “Profissão perigo: 51% dos entregadores grevistas sofrem acidentes de trabalho, revela pesquisa”. Observatório da precarização do trabalho e da reestruturação produtiva, *Esquerda Diário*, julho 2020.

Kalil, R. B. (2019) Capitalismo de plataforma e direito do trabalho: crowdwork e trabalho sob demanda por meio de aplicativos. Tese de Doutorado, *Universidade de São Paulo, Faculdade de Direito*.

Moda, F. e Oliveira, M. A. G. de (2019). Uber: assim começam as greves do futuro. Outras Palavras, outraspalavras.net.

Oliveira, M. C. S. De (2020). Pandemia e Uberização: o trabalhador lutando “sozinho” na guerra da sobrevivência, *trab21.blog*.

POCHMANN, Marcio; “*Terceirização, competitividade e uberização do trabalho no Brasil*”, “Precarização e Terceirização: Faces da mesma Realidade”, 09/2016, ed. 1, NSA Gráfica e Editora, Vol. 1, pp. 10, pp.59-68, 2016

Prado, Eleutério F. S.(2018) Subsunção financeira do trabalho ao capital. *Portal Grubois Espaço do Pensamento Marxista e Progressista*, 19/07/2018.

Iqbal, Mansoor (2020) *Uber Revenue and Usage Statistics*, businessofapp.com.