

# Plataformas enxutas e a estrutura de classes da sociedade neoliberal

## Lean platforms and the class structure of neoliberal society

Eduardo Altheman<sup>1</sup>  
eduardo.altheman@gmail.com

### Resumo

*O artigo investiga a estrutura de classes que sustenta o capitalismo de plataforma, com foco nas plataformas enxutas de trabalho. A ideia é examinar a forma de organização interna das plataformas para compreender o papel de cada nível em seu funcionamento. Baseio-me em dados da bibliografia secundária (especialmente o relatório de 2021 da Organização Internacional de Trabalho), adicionando elementos de minha própria pesquisa qualitativa com entregadores ciclistas de plataforma em São Paulo. Em seguida, comparo esta disposição interna das plataformas com a estrutura de classes mais ampla típica de sociedades neoliberais. O intento é discutir a relação entre capitalismo de plataforma e neoliberalismo no que se refere à estratificação social. Concluo afirmando que a plataforma tanto se vale da estrutura de classes legada após cinco décadas de hegemonia neoliberal quanto a reproduz em sua configuração interna.*

**Palavras-chave:** *capitalismo de plataforma; neoliberalismo; uberização; estrutura de classes; plataforma enxuta.*

### Abstract

*The article inspects the class structure that sustains platform capitalism, with a focus on lean labor platforms. The aim is to examine the platforms' internal configuration to understand the role of each level in their operation. I draw on data from the secondary literature (especially the 2021 report of the International Labor Organization) in addition to elements of my own qualitative research with cyclist platform workers in São Paulo. I then compare this internal arrangement of platforms with the broader class structure typical of neoliberal societies. The intent is to discuss the relationship between platform capitalism and neoliberalism in terms of social stratification. I conclude by stating that the platform is both predicated upon the class structure bequeathed by five decades of neoliberal hegemony and reproduces it in its internal arrangement.*

**Keywords:** *platform capitalism; neoliberalism; uberization; class structure; lean platform.*

<sup>1</sup> Pós-Doutorando no Programa de Pós-Graduação em Sociologia da Universidade de São Paulo. Bolsista do Programa Nacional de Pós-Doutorado da CAPES.



## Introdução

Este artigo tem como objetivo apresentar algumas considerações em torno da seguinte pergunta: qual é a estrutura de classes do assim chamado "capitalismo de plataforma" (cf. Srnicek, 2017)? A ideia principal é analisar o modelo de funcionamento das plataformas e examinar como se relacionam as distintas classes sociais em seu âmbito. Tal relação é analisada a partir da forma de organização que caracteriza a maior parte das plataformas, dos distintos níveis de inserção e disposição da força de trabalho que nela opera, de seu financiamento e da sustentação (tanto do ponto de vista produtivo quanto na esfera do consumo) do modelo como um todo.

Outro objetivo do artigo é analisar como esta disposição interna de funcionamento relaciona-se com a estrutura de classes mais ampla da sociedade neoliberal na qual proliferam as plataformas. Levando em consideração suas engrenagens interiores, a ideia aqui é investigar como as plataformas valem-se da estrutura geral de classes da sociedade neoliberal e reproduzem-na em seu âmbito. Em outras palavras, a atenção é dirigida aos modos pelos quais as plataformas não apenas se assentam em uma estrutura de classes polarizada que as precede, como também reiteram esse arranjo por meio de sua disposição e organização internas.

Dado o caráter recente do debate, a definição do que constitui uma plataforma ainda é alvo de disputas na bibliografia que se debruça sobre o tema. Alguns autores tendem a situar a extração e manejo de dados no cerne do modelo (cf. Srnicek, 2017), enquanto outros focam as novas formas de gestão e precarização laboral por ele promovidas (cf. Scholz, 2017; Van Doorn, 2017). Para o propósito do artigo, enfatizarei aqui o aspecto laboral e considerarei que a plataforma é uma nova forma de gestão e organização do trabalho que, embora dê continuidade a tendências mais longevas do mundo do trabalho, também as radicaliza e cria novas técnicas administrativas com o emprego de novas tecnologias. O que não implica que questões técnicas e tecnológicas (relativas aos dados, por exemplo) não sejam centrais no funcionamento das plataformas, apenas que privilegiarei a outra faceta de sua caracterização.

O argumento exposto aplica-se, portanto, mais às plataformas de "intermediação" de trabalho. Na tipologia proposta por Srnicek (cf. Srnicek, 2017, p. 49), o artigo dirige-se antes às plataformas enxutas do que às plataformas de anúncio, de nuvem, industriais ou de produtos. Já na tipologia empregada pela Organização Internacional do Trabalho (cf. International Labour Office, 2021, p. 40), o equivalente mais próximo é o das plataformas de trabalho digitais. Embora teça também alguns comentários sobre as plataformas de trabalho virtual, o foco recai especialmente sobre aquelas baseadas em localidades geográficas (como nas plataformas de delivery, táxi e de tarefas que envolvem maior aplicação de trabalho manual).

Ao longo do artigo, recorro a noções marxianas para embasar minhas teses. Especificamente, as noções de "superpopu-

lação relativa" e "exército industrial de reserva" auxiliam-me na compreensão das relações de subordinação e exploração engendrada pelas plataformas para identificar qual setor da sociedade está nelas implicado. Trabalho também com conceitos de autores marxistas que analisaram os desdobramentos posteriores das relações entre as classes no capitalismo do final do século XX, tais quais David Harvey, Gérard Duménil e Dominique Lévy, assim como autores nacionais que vêm buscando definir os contornos da configuração alargada e contemporânea de "classe trabalhadora", como Ricardo Antunes e Ruy Braga. Lanço mão igualmente de autores que se situam fora do campo marxista (como Robert Castel), uma vez que eles ajudam a situar a discussão contemporânea sobre precarização global. Em outras palavras, estou interessado aqui menos em abordar a classe em termos de uma identidade coletiva que se forma em termos culturais e simbólicos (tal qual Bourdieu, 2008; Savage et al., 2015) ou em sua formação processual (à la Thompson, 2011) e tampouco em uma perspectiva que situa a práxis política no cerne de uma definição relacional de classe (Bensaïd, 1999) e mais em discutir a estratificação social a partir da inserção laboral no modelo da plataforma enxuta e de sua desigualdade de renda correspondente.

Em termos empíricos, baseio-me em dados recentemente publicados em relatório da Organização Mundial do Trabalho (cf. International Labour Office, 2021), decorrente da mais ampla pesquisa já realizada sobre o assunto, com dados extraídos a partir de observações e entrevistas com 12.000 trabalhadores em 100 países e com 70 empresas, 16 empresas de plataforma e 14 associações de trabalhadores de plataforma que operam em vários setores e países. Recorro igualmente à bibliografia internacional (por exemplo, Scholz, 2017; Srnicek, 2017; Van Doorn, 2017) e nacional (como Amorim; Abilio; Grohmann, 2021; Amorim; Moda, 2020; Antunes, 2020) sobre o tema, assim como à minha própria pesquisa com entregadores ciclistas de plataforma na cidade de São Paulo (cf. Altheman, 2021). Lanço mão também de autores contemporâneos que têm produzido dados relativos à desigualdade de renda e estratificação social nos últimos anos, a exemplo de Piketty, Saez, Zucman e Facundo (cf. Alvaredo et al., 2019; Piketty; Saez, 2001; Saez; Zucman, 2016).

O artigo visa a contribuir com o debate sobre o tema, englobando as relações das distintas classes sociais em cena. A produção nacional sobre o trabalho de plataforma tende a se concentrar nas condições do trabalho realizado no último escalão das plataformas (e, conseqüentemente, na questão da precarização laboral, falta de direitos, riscos associados à atividade etc.). Internacionalmente, boa parte da discussão gira em torno da questão da resistência, ativismo e agência dos trabalhadores de plataforma, assim como as possibilidades de reforma do modelo em direções menos precárias (cf. por exemplo Cant, 2020; Englert; Woodcock; Cant, 2020; Graham; Shaw, 2017; Scholz, 2016).

Embora considere esses aspectos centrais para a compreensão das plataformas, o foco do artigo é antes contribuir para a compreensão da estrutura interna do modelo de plataformas enxutas de trabalho e como ela se relaciona com a estratificação da sociedade neoliberal ao redor. Por isso, busco

aqui expandir o escopo da análise, abrangendo não somente o patamar inferior no qual se insere a massa de trabalhadores não diretamente contratada pelas plataformas (em seu léxico corporativo, por elas "intermediada"), mas igualmente os outros níveis hierárquicos envolvidos no funcionamento do modelo, inclusive em seus estratos médios e superiores.

Uma vez que o modelo da plataforma tem se estabelecido como tendência no universo do trabalho, concentrando um número crescente de trabalhadores no mundo inteiro e introduzindo novos métodos de gestão e novas tecnologias no processo laboral, prospectar seu funcionamento, assim como sua relação com a sociedade na qual está inserida, constitui uma tarefa premente dos estudos sociológicos.

## A estrutura interna da plataforma enxuta

Neste item, buscarei demonstrar como as plataformas funcionam em termos de sua disposição interna. Independentemente dos ramos específicos em que atuam (delivery, logística, táxi etc.), o organograma de uma plataforma é quase sempre o mesmo. Apesar de atribuir-se seu "sucesso"<sup>2</sup> a um novo modelo de negócios baseado em redes, com uma gestão horizontal ramificada em uma trama colaborativa, a inspeção das engrenagens de uma plataforma revela outro quadro. Quando se leva em consideração a origem de seu financiamento, o nível em que é exercido o controle e a tomada de decisões dos negócios, a organização e distribuição do trabalho e das remunerações e (a falta de) direitos a ele atrelados, nota-se que as plataformas exibem uma estrutura piramidal, hierárquica, radicalmente seccionada em três níveis distintos (ou quatro, levando em consideração o financiamento das plataformas). Apresento a seguir esta estrutura.

### O topo

O nível superior das plataformas é ocupado pelo grupo de fundadores e executivos *C-level*<sup>3</sup>, amparado pelo conselho de acionistas. Em termos de indivíduos que o compõem, este grupo é numericamente tão insignificante que normalmente pode ser contado nos dedos da mão. Para se ter uma ideia, os postos de "liderança" global da gigante Uber, empresa que empresta seu nome para a tendência de precarização laboral digital e tornou-se quase sinônimo de plataforma do trabalho em todo o planeta, são ocupados por meros 22 indivíduos, incluindo tanto a equipe executiva quanto o conselho administrativo (cf. Uber Newsroom, [s.d.]). Em seu site oficial, a DiDi Chuxing, império global que adquiriu recentemente a *start-up* brasileira 99, lis-

ta apenas duas pessoas em sua equipe administrativa (o fundador e CEO da empresa e a presidente – cf. "Team-DiDi [s.d.]). A Deliveroo, plataforma britânica do ramo de delivery, também possui apenas 11 executivos no estrato superior (cf. "Deliveroo Executive team", [s.d.]). O Conselho de Diretores da Lyft tem 8 pessoas (cf. "Lyft, Inc. – Governance – Board of Directors", [s.d.]) e a equipe administrativa, 4 (cf. "Lyft, Inc. – Management Team", [s.d.]), sem levar em consideração que alguns indivíduos atuam em ambos e, logo, estão duplicados nesta conta.

Para obter uma ideia aproximada da captação, neste nível superior, dos montantes que circulam no setor, cabe ressaltar que Travis Kalanick, co-fundador e ex-CEO da Uber entre 2009 e 2017, possui um patrimônio líquido acumulado de cerca de 2.9 bilhões de dólares (Forbes, 2021). Em 2019, o atual CEO da Uber, Dara Khosrowshahi recebeu um total de 42.4 milhões de dólares, entre seu salário-base, bônus, ações e reembolsos de despesas (cf. Cao, 2019). No ano anterior, a Uber distribuiu a seus cinco principais executivos 6.8 milhões de dólares em salário e bônus em dinheiro, além de 130 milhões em prêmios não monetários, de acordo com o processo de Oferta Pública Inicial da empresa ("IPO", na sigla em inglês – cf. Cao, 2019). Cheng Wei, CEO da DiDi, por sua vez, detém um patrimônio líquido estimado de 1.2 bilhões de dólares. Em 2019, Logan Green, co-fundador e CEO da Lyft, ganhou 695 milhões de dólares quando a empresa lançou sua IPO; John Zimmer, co-fundador e presidente da plataforma, embolsou, por sua vez, 479 milhões de dólares; por fim, Sean Aggarwal, presidente do Conselho de Diretores da Lyft, 117 milhões. Apenas Will Shu, co-fundador e diretor da Deliveroo recebeu, em 2018, 250 mil libras, somadas a um prêmio em *stock options* no valor de 8.3 milhões de libras suplementares.

Neste patamar concentra-se também a capacidade de tomada de decisões administrativas das plataformas. Nele são definidos, por exemplo, os parâmetros gerais das operações da plataforma que serão inscritos em seus algoritmos, tais quais: porcentagem de tarifas básicas cobradas de trabalhadores, preços dos serviços disponibilizados, estabelecimento dos critérios de inclusão e exclusão de trabalhadores cadastrados, as regras de funcionamento do suporte a clientes e trabalhadores, porcentagem cobrada dos estabelecimentos comerciais, princípios gerais da "gamificação" do trabalho na forma de "incentivos" etc.

Cabe ressaltar que a maior parte do financiamento global das plataformas provém de investidores de capital de risco (*venture capital*). Estudos mostram que o investimento de capital de risco em *start-ups* digitais foi multiplicado por seis na segunda década do século XXI, saltando de 52 bilhões de dólares em 2010 para quase 300 bilhões de dólares em 2019 (cf. International Labour Office, 2021, p. 63). Ou seja, flutuando acima dos níveis mais altos do organograma das plataformas há ainda uma

<sup>2</sup> A sustentabilidade financeira (para nem mencionar o aspecto social) do modelo da plataforma está constantemente em xeque. O artigo discute o desempenho reles da maior parte das plataformas à frente.

<sup>3</sup> Referência à letra "C" que inicia a maior parte dos acrônimos (em inglês, à gosto do *business*) referentes aos executivos de alto escalão, como o CEO (Chief Executive Officer), CFO (Chief Financial Officer) e COO (Chief Operating Officer), entre outros.

camada quase etérea de capital financeiro global ainda mais exclusiva<sup>4</sup>. Entre os *players* desta camada, estão organizações como Goldman Sachs, Morgan Stanley, J.P. Morgan, SoftBank, Alibaba, Amazon, Fidelity, entre outras. Por vezes, os principais acionistas são os próprios administradores do C-level, como no caso da Amazon ou Uber (cf. Reiff, 2021a, 2021b), o que também leva a uma conta duplicada no que se refere ao número de indivíduos que compõem o estrato.

A distância deste nível em relação ao patamar inferior que concentra os trabalhadores “parceiros” é tão colossal, que, paradoxalmente, embora apenas um punhado de pessoas se beneficie economicamente do modelo (o que tornaria evidente sua identificação), este punhado é, ao mesmo tempo, invisibilizado. Esta invisibilização pelo efeito da concentração de capital/renda e distanciamento do topo pôde ser observada nas entrevistas que conduzi com entregadores ciclistas na cidade de São Paulo. Quando perguntei a Miguel<sup>5</sup>, por exemplo, para quem ele trabalhava, ele respondeu: “sou um funcionário do iFood, mas é um pouco diferente, porque você não conhece seu patrão, você não sabe quem é seu patrão. E nem as pessoas que trabalham na sede conhecem o patrão. Ninguém sabe quem é”. O fato de a plataforma em questão ter sido fundada por meros quatro indivíduos, contraditoriamente, não torna mais fácil sua identificação, entre outros motivos (como a relação intermediada pela tecnologia), por sua insulacão, seja no âmbito da plataforma ou na escala social.

### Os estratos médios

Temos, em seguida, um estrato médio de pessoal de escritório que lida com os aspectos administrativos e técnicos relacionados ao desenvolvimento, à manutenção e ao funcionamento dos mecanismos da plataforma e de seus algoritmos. São os programadores, engenheiros, advogados, especialistas em marketing e publicidade e pessoal de escritório em geral que mantêm a plataforma em funcionamento. Ressalte-se que, se esta camada atua na programação dos algoritmos, ela não está, por outro lado, submetida completamente aos seus ditames. No entanto, tampouco ela define livremente seus parâmetros, uma vez que responde ao *board* de diretores acima e, em última instância, aos acionistas que financiam a plataforma.

Este estrato é radicalmente reduzido devido a novas tecnologias (como a do gerenciamento algorítmico, que possibilita que poucos programadores e supervisores controlem o trabalho de uma massa de trabalhadores), pela própria estrutura enxuta da plataforma (considerando que a própria definição de plataforma parte da ideia de que elas são somente o intermediador

entre oferta e demanda de serviços e produtos, e, logo, não possuem estoques de capital físico para gerenciar) e pela terceirização da posse dos instrumentos de trabalho (para os trabalhadores) e de certas funções de gerenciamento (realizado tanto por clientes quanto por trabalhadores, como o sistema de avaliação, por exemplo).

Considerando esta parcela de trabalhadores empregada diretamente pelas plataformas, os números mostram que a maior parte destas é, na realidade, constituída de micro e pequenas empresas, com uma equipe de funcionários que varia entre 1 a 10 e 11 a 50 pessoas (cf. International Labour Office, 2021, p. 48). Poucas delas empregam mais de mil pessoas. Algumas gigantes que já lograram efeitos de monopolização do setor (chamados eufemisticamente de “efeitos em rede”) fogem a essa regra. Atuante em diversos países da América Latina, a iFood, por exemplo, possui mais de 4 mil funcionários (cf. “Institucional iFood”, [s.d.]). No setor de delivery, algumas plataformas, como Delivery Hero e Ele.me, possuem mais de 10.000. A Uber detém a maior cifra de empregados diretamente, quase 27 mil no mundo (International Labour Office, 2021, p. 48).

No entanto, mesmo este número referente à Uber, à primeira vista vultuoso, deve ser relativizado, uma vez que, uma comparação com um período prévio, mostra que ele não é capaz de fazer frente às empresas no auge do fordismo no Norte global: nos EUA em 1962, a Exxon empregava diretamente 150.000 funcionários; a AT&T, por sua vez, 564.000; por fim, a General Motors, uma das empresas-símbolo do sonho americano baseado na sociedade do automóvel, assalariava 605.000 funcionários (cf. os dados em Srnicek, 2017, p. 4). Em suma: as plataformas criam raríssimos empregos diretos, de modo que a maior parte dos postos de trabalho é concentrada em seu estrato derradeiro.

### A base

Embora quantitativamente muito superior ao *board* de acionistas e executivos *C-level*, o número de empregados no setor intermediário também não é sequer remotamente comparável ao estrato inferior da plataforma, formado pelos milhões de trabalhadores “parceiros”, sejam eles entregadores ciclistas, motofretistas, motoristas, *personal shoppers* – ou qualquer outra atividade, como diarista, eletricitista, segurança, encanador, professor, designer, programador, secretário, tradutor, arquiteto, jurista, realizador de trabalhos acadêmicos, “marido de aluguel”, entre outras<sup>6</sup>. O relatório da OIT de 2021 traz um exemplo elucidativo desta relação entre o estrato médio das plataformas, de

<sup>4</sup> Ao que tudo indica (cf. Fontes, 2017, p. 57; Slee, 2017, p. 138, p. 194; Srnicek, 2017, p. 31), diversas das plataformas mantêm o mesmo tipo de práticas de evasão de impostos e utilização de paraísos fiscais que os fundos de capital que as financiam, o que contribui para a (re)produção de uma sociedade do 0,01% discutida à frente.

<sup>5</sup> Todos os nomes empregados aqui são fictícios.

<sup>6</sup> A lista é virtualmente infinita. Estes serviços podem ser contratados sob demanda em plataformas como TaskRabbit ou Amazon Mechanical Turk – neste segmento no Brasil atua, por exemplo, a Helpie. Cf. <<https://www.helpie.com.br/>>. Acesso em 18 de maio de 2021 às 9h45.

um lado, e sua base, de outro: “[...] a plataforma de *freelance* PeoplePerHour tem cerca de 50 funcionários, enquanto faz a intermediação do trabalho de 2,4 milhões de trabalhadores qualificados” (International Labour Office, 2021, p. 19). Cabe complementar o relatório com a informação de que a plataforma em questão conta com apenas 14 pessoas em seu estrato superior e hoje o número de freelancers cadastrados nela já alcançou a cifra de 3 milhões de pessoas.

Para além da discrepância quantitativa, outra diferença significativa entre este patamar e o médio descrito acima é que este ainda detém uma relação jurídica-laboral direta com a plataforma. Em outras palavras, contratos de trabalho são firmados diretamente entre trabalhadores deste nível e a empresa-plataforma para a qual trabalham – ainda que por vezes estes contratos também possam se dar na forma de trabalho em tempo parcial, contratos de duração determinada (cf. International Labour Office, 2021, p. 47), ou outras formas “pejotizadas” de contrato. Na terminologia empregada por Fontes (2017), o estrato médio subordina-se ao capital nas plataformas por uma relação de “emprego”, ao passo que, no escalão básico, a relação se dá meramente pela forma “trabalho”.

É este estrato inferior que congrega a esmagadora maioria dos postos de trabalho da economia de plataforma<sup>7</sup>: pesquisas (Huws et al., 2017, p. 16) conduzidas em sete países europeus mostram que em torno de 9% (Holanda e Reino Unido) a 22% (Itália) dos trabalhadores fazem alguma espécie de trabalho de plataforma; estimativas do Instituto Gallup (Gallup, 2018) mostram que nos EUA, em agosto de 2018, cerca de 57 milhões de pessoas faziam parte deste exército em alguma medida, o que corresponde a mais de um terço dos trabalhadores estadunidenses; no Brasil, as plataformas, somadas, correspondem, desde 2019, à maior fonte de “assalariamento” do país (cf. Gravas, 2019). Naquele momento, 3,8 milhões de trabalhadores “autônomos” recorriam a algum tipo de plataforma para obtenção de renda. Em maio de 2021, já sentindo os efeitos da pandemia de Covid-19 e a desastrosa atuação do governo brasileiro, uma pesquisa realizada pelo Instituto Locomotiva (cf. Cavalcante, 2021) mostrou que esse número saltou para mais de 32 milhões de brasileiros, o que corresponde a 20% da população adulta nacional – embora nem todos atuem diretamente no ramo de plataformas enxutas.

Na realidade, a plataforma opera segundo o modelo que Tebor Scholz chama de “esfoliação de multidão”<sup>8</sup>, isto é,

*a exploração econômica e os abusos de um número sem precedentes de trabalhadores individuais invisíveis, distribuídos globalmente, em sua maioria anônimos, cada um sincronizado e disponível em tempo real para um pequeno número de proprietários de plataformas.* (Scholz, 2017, p. 108)

Na terminologia marxista, este conceito pode ser compreendido como a exploração em massa de um variegado de classes. Nesta massa estão presentes: indivíduos da classe trabalhadora e da pequena burguesia que trabalham nas plataformas como forma de complemento de renda, por conta de dificuldades econômicas resultantes de crises recentes; indivíduos da classe trabalhadora e pequena burguesia que ficaram desempregados por crises agudas ou por terem se tornado obsoletos por algum processo tecnológico; indivíduos da classe trabalhadora e da pequena burguesia que, apesar de normalmente empregados, não conseguem reproduzir normalmente sua força de trabalho; indivíduos que alternam sucessivamente períodos de emprego e desemprego; etc.

Além destes grupos, um dos alvos privilegiados do trabalho de plataforma parece ser a superpopulação relativa, especialmente em sua forma estagnada, isto é, aquela que “forma uma parte do exército ativo de trabalhadores, mas com ocupação totalmente irregular”, proporcionando “ao capital um depósito inesgotável de força de trabalho disponível” (Marx, 2013, p. 718). Uma vez que está “empregada” nas plataformas, esta fração da classe não pode ser considerada simplesmente desocupada; e sua oscilação entre períodos de emprego e desemprego parece ter a ver antes com uma dinâmica do próprio capital e seu movimento (irracional), do que com intermitências devidas à migração campo-cidade ou à sazonalidade “natural” de determinado setor. Como explica Marx (Marx, 2013, p. 718), “sua condição de vida cai abaixo do nível médio normal da classe trabalhadora e é precisamente isso que a torna uma base ampla para certos ramos de exploração do capital. Suas características são o máximo de tempo de trabalho e o mínimo de salário”.

Entretanto, conforme mostram os relatos (cf. Slee, 2017, p. 154) de indivíduos que pertencem à população em situação de rua realizando trabalhos na plataforma de limpeza Homejoy, nos EUA, por exemplo, até mesmo aqueles que se encontravam na condição de pauperismo são aproveitados como fonte de exploração pelas plataformas – afinal, mais ainda até do que a superpopulação relativa, trata-se do estrato que aceitará as piores condições possíveis de trabalho.

<sup>7</sup> É necessário enfatizar que, apesar de toda a fachada de transparência, as plataformas geralmente não disponibilizam as estatísticas referentes à base de sua estrutura organizativa. Talvez porque isso revelaria a estrutura polarizada que a sustenta.

<sup>8</sup> No original “*crowd fleecing*”. O termo “multidão”, portanto, não se refere imediatamente ao conceito popularizado por Negri e Hardt (2005). Optei por traduzir *fleecing* por “esfoliação” (e não por “espoliação”) por conta das questões trazidas pelo termo “espoliação” na tradição marxista. Distancio-me, assim, da recalitrância (que se dissipa ao longo do capítulo, é necessário admitir) de Scholz (2017, p. 108) em empregar o termo exploração em sua acepção marxista: que os contornos tecnológicos da exploração tenham se transformado e mesmo que a percepção dos explorados seja reconfigurada para formas mais ideológicas não altera o fato de que a relação estabelecida entre as plataformas e seus “parceiros” está assentada na produção massiva de valor excedente expropriado privadamente. No entanto, além de explorar estes trabalhadores, extraíndo deles mais-valia, as plataformas também operam via espoliação, afinal, não são raros os relatos de “sumiços” de pagamentos devidos, promoções não computadas e dívidas impostas sobre os trabalhadores de plataforma e de trabalhos simplesmente não remunerados, como o próprio Scholz ilustra no segundo capítulo de seu livro.

Em outras palavras, dado o movimento geral de precarização das condições laborais e de vida que se estabeleceu em linhas gerais de modo planetário nos últimos cinquenta anos (a respeito disso, cf. Castel, 2008; Harvey, 2008; Lazzarato, 2011; Lorey, 2015), é possível notar, no escalão inferior das plataformas, um mosaico dinâmico de posições ocupadas por posições que se situam tanto "acima" quanto "abaixo" e "no interior" do estrato que se chamou classicamente de "proletariado". É possível encontrar aí uma miscelânea de indivíduos da pequena e média burguesia, do proletariado clássico, da superpopulação relativa e do pauperismo realizando, muitas vezes, as mesmas funções. Tal composição multifacetada e heterogênea reforça o argumento em prol de uma concepção mais ampla e plural de "classe trabalhadora" – compreendida aqui em sentido *lato*. Ou seja, o que a plataforma faz é extrair valor das centenas de milhões de pessoas no mundo que compõem as parcelas cada vez mais dilatadas da "classe-que-vive-do-trabalho" (Antunes, 2006; Antunes e Braga, 2009, p. 235) em sua heterogeneidade constitutiva: trata-se da massa de subempregados, trabalhadores em tempo parcial, precários, intermitentes, temporária ou longamente desempregados etc.<sup>9</sup>

O perfil traçado pelo *survey* realizado pela Organização Internacional do Trabalho (International Labour Office, 2021, p. 136) corrobora esta hipótese: a idade média dos trabalhadores de plataforma é de 31 anos; a maioria dos trabalhadores é masculina (40% de mulheres nas plataformas que envolvem trabalho intelectual e são baseadas na internet e menos de 10% nas plataformas de táxi e delivery); uma relativa participação de imigrantes (em plataformas de freelance e de delivery, uma média de 17% e 15%, respectivamente – em alguns países, como Argentina e Chile, esta cifra chega a mais de 70% nas plataformas de delivery); a esmagadora maioria dos trabalhadores nos setores de delivery e táxi possuem até o segundo grau completo com a principal justificativa para a realização de trabalho de plataforma sendo a impossibilidade de encontrar outro emprego (40% dos respondentes em plataformas de táxi e 28% em de delivery).

Uma parte não negligenciável possui diploma universitário: mais de 60% engajado em trabalhos online e 24% no setor de táxi e 21% no de delivery. Olhando exclusivamente para o gênero feminino, há índices significativamente maiores de educação superior: 42% nas plataformas de táxi e 29% nas de delivery (International Labour Office, 2021: 136). Não será possível desenvolver plenamente a ideia aqui, mas os dados relativos à escolaridade, nacionalidade e renda média sugerem que as plataformas de trabalho baseadas em uma localidade e as baseadas integralmente em meios virtuais, embora operem ambas pela via da precarização, possuem alvos distintos: enquanto esta precariza a classe média (que vai cada vez mais se aproximando daqueles situados abaixo dela), aquela mira na superpopulação relativa e na classe trabalhadora. Isto aponta para três fenômenos concorrentes: que a classe média também teve sua

estabilidade desestabilizada, para usar os termos de Castel (2008, p. 526); que mulheres com altos índices de escolaridade veem-se obrigadas a apelar para as plataformas por não conseguirem emprego nos setores "tradicionais" na mesma proporção que seus pares do gênero masculino; e, por fim, que, pouco a pouco, o diploma vai paulatinamente deixando de ser o grande divisor de águas que separa as classes. Como afirma (novamente) Castel (2008, p. 521), com políticas públicas voltadas ao incremento de capital humano (para empregar a terminologia neoliberal que permeia o setor de plataforma), "corre-se [...] o risco de desembocar, mais do que numa redução do desemprego, numa elevação do nível de qualificação dos desempregados".

A renda média auferida por hora em uma semana típica para quem trabalha em plataformas online, segundo o relatório da OIT (International Labour Office, 2021, p. 154) é de pouco menos de 5 dólares, sendo que 66% dos trabalhadores ganha menos do que a média. No entanto, se as horas de trabalho não pagas são computadas, esta cifra cai para 3,4 dólares por hora. Há diferenças significativas na remuneração destes trabalhadores dependendo do país em que estão localizados (embora, em tese, as plataformas baseadas na internet deveriam ser indiferentes a este fator): em países do Sul global, os trabalhadores tendem a ganhar 60% menos do que aqueles que habitam o Norte.

No caso de plataformas que trabalham em localidades geográficas específicas, a situação é ainda mais calamitosa: 84% dos trabalhadores do setor de táxi e 90% do de delivery tem na plataforma sua principal fonte de renda, que varia entre 1,1 dólar/hora na Índia e 8,2 no Líbano, no primeiro setor, e 90 centavos (Gana) e 3,50 dólares (Ucrânia), no segundo (International Labour Office, 2021, p. 159).

Entre os entrevistados por mim, este perfil era evidente: homens, jovens, habitantes das periferias de São Paulo, atuais ou ex-beneficiários de programas sociais estatais (como Bolsa Família, Prouni ou o auxílio emergencial na pandemia), desempregados ou subempregados há longa ou curta data, que já haviam realizado uma miríade de outras atividades (telemarketing, ajudante de pedreiro, estágios administrativos em escritórios, entregadores de água, distribuidores de panfletos, estoquistas, ajudantes de cozinha, auxiliares em feiras, entre outros bicos muitas vezes realizados concomitantemente pelos mesmos indivíduos), alguns deles com diploma de ensino superior.

Pedro, por exemplo, tinha 25 anos e havia finalizado seu curso universitário há dois anos, como beneficiário do programa ProUni. Ele reside no bairro de Cachoeirinha (composto principalmente de favelas na Zona Norte de São Paulo) em um terreno no qual mora com sua avó, tia e dois primos. Após ter trabalhado "nos telemarketings da vida", ficou três meses desempregado, tentando encontrar uma posição em sua área. Neste ínterim, fez seu cadastro em uma plataforma e passou a realizar entregas

<sup>9</sup> Autores como Cant e Woodcock (cf. Englert et al., 2020; Cant, 2020) têm recorrido aos conceitos de "composição técnica" e "composição política" de classe, propostos por correntes do operismo e do pós-operismo, para compreender a situação atual dos trabalhadores de plataforma. No entanto, dado que a ênfase recai aí muito mais sobre a práxis política do setor, não poderei entrar nessa questão no artigo.

de bicicleta, ocupação que realiza há um ano e meio e constitui sua única fonte de renda. Sua jornada é de 6x11 (seis vezes por semana, 11 horas por dia), durante a qual percorre diariamente uma distância que varia entre 90 e 120 quilômetros. Embora seu desejo seja trabalhar em sua área de formação e expresse uma preferência inequívoca por um emprego do tipo CLT, mesmo que isto implicasse em um decréscimo de sua renda, ele simplesmente não consegue encontrar nenhum posto de trabalho.

Guilherme, por sua vez, tinha 40 anos de idade e sua situação é ainda mais complexa: seu período de desemprego já durava três anos. Por isto, Guilherme, que mora com sua mãe no bairro Parque Anhanguera, começou a trabalhar como entregador ciclista, em turnos de 6x10. Ao perguntar se ele optaria por um emprego registrado ou pelo trabalho de plataforma, ou se ele tinha alguma preferência por um emprego formal ou informal, Guilherme, que já realizou todo tipo de atividades (e intitulou-se "pau para toda obra"), interrompeu-me para afirmar: "hoje em dia tiraram nossas escolhas; essa coisa de optar não existe mais".

Em minha etnografia digital em grupos de WhatsApp e Facebook, deparei-me com a explicitação gráfica dessa situação na seguinte imagem, enviada em um grupo de entregadores de São Paulo:



Figura 1 – Desemprego / Picture 1 – Unemployment  
Fonte: grupo de WhatsApp / Source: WhatsApp group

A descrição do arranjo interno da plataforma revela que, sem uma imensa acumulação de corpos à disposição para a exploração, especialmente em grandes centros urbanos, seu *modus operandi* colapsa, uma vez que depende da oferta incessante de trabalho vivo sob demanda para a realização dos bicos por ela promovidos. A plataforma realiza, assim, um feito notável: ao capilarizar seu modelo na classe trabalhadora em sentido *lato* (como indicam, por exemplo, Antunes, 2006; Antunes e Braga, 2009; Braga, 2017; Huws, 2009), na superpopulação relativa e até mesmo no cerne do pauperismo<sup>10</sup>, ela se torna capaz de extrair valor novo de estratos populacionais cuja capacidade produtiva ou estava sendo desperdiçada ou não estava sendo apropriada privada e diretamente pelos circuitos do grande capital.

## Da sociedade de classe média à clique do 0,01%

Neste item, examinarei em que medida este funcionamento interno das plataformas coaduna-se com a estrutura de classes mais ampla da sociedade neoliberal, que provém o cenário social do qual se projeta o modelo da plataforma. Convém retomar, portanto, as feições gerais da estratificação social típica do neoliberalismo.

Nas últimas cinco décadas de hegemonia neoliberal pelo globo, pode-se observar *grosso modo* a mesma tendência aguda de polarização da sociedade: uma enorme massa de desempregados, não remunerados, subempregados, sub-remunerados e/ou precarizados que captam (quando muito) uma pequena parcela da riqueza socialmente produzida, de um lado, e uma minúscula elite que detém a maior fatia da riqueza e da renda nacional, de outro. Embora a ritmos diversos dependendo dos arranjos políticos internos de cada país e região, a tendência de cisão econômica da sociedade por um fosso abissal vem deixando sua marca desde meados dos anos 1970, com uma inflexão nos anos 1990 (a respeito disso, cf. Castel, 2008; Duménil e Lévy, 2000; Harvey, 2008).

Esta polarização extrema da sociedade em dois campos opostos está baseada na erosão paulatina das classes médias – onde quer que elas tenham chegado a constituir-se, notadamente em países do Norte global durante os assim chamados *trente glorieuses*<sup>11</sup>. Nas três décadas que se seguiram ao término da Segunda Guerra Mundial, uma série de arranjos políticos, econômicos e sociais fez com que países do centro do capitalismo experimentassem uma diminuição sensível dos níveis de desigualdade social (cf. Harvey, 1998). Variedades de um Estado keynesiano, controle dos fluxos de capital financeiro, assim como um pacto travado entre capital e trabalho lograram atingir

<sup>10</sup> É necessário ponderar que, historicamente, nas periferias e semiperiferias do capitalismo, as linhas que separam estes grupos sempre foram muito fluidas e dinâmicas (cf. Oliveira, 2003, assim como exemplos ilustrativos em Amorim et al., 2021, p. 41–2).

<sup>11</sup> Nas periferias do sistema, o quadro histórico de uma polarização aguda entre a massa de despossuídos e o clube da elite não alterou substantivamente seus contornos neste período – a não ser por breves intervalos de distribuição menos desigual de riqueza.

taxas estáveis de crescimento, emprego e controle inflacionário, cujo resultado materializou-se no crescimento considerável das classes médias, que se colocavam entre a burguesia e o proletariado. No momento de maior prosperidade e estabilidade de riqueza já registrados na história do modo de produção (cf. Arrighi, 2006, p. 307), o capitalismo parecia ser capaz de alterar significativamente o desenho de sua estratificação social, alargando os estratos médios e reduzindo os extremos<sup>12</sup>.

Como se sabe hoje, os arranjos que constituíram a base deste desenho mostraram-se muito mais voláteis a partir dos anos 1970, quando a utopia fordista da "produção em massa, consumo em massa" começou a colapsar. Para substituir a sociedade de classe média, vitrine das capacidades do capitalismo como forma de gestão da vida em sociedade, entra em cena uma sociedade neoliberal marcada pela exploração de toda a população por monopólios e cliques que drenam a maior parte da riqueza. Ou seja, aquelas camadas médias que haviam ascendido a certas posições que se poderia classificar como pequeno-burguesas são novamente arrastadas para baixo, levando consigo posições de classe que haviam sido consolidadas ao longo do século XX, especialmente após a Segunda Guerra Mundial. Tamanha é a pressão descendente que Robert Castel qualifica este movimento como o de uma "desestabilização dos estáveis" seguido por uma "instalação na precariedade" (Castel, 2008, p. 526-7).

Examinando de modo mais minucioso a fração do capital que se beneficia desta concentração brutal de renda em marcha desde o início dos anos 1970, autores como Chesnais (1998) e Duménil e Lévy (2000) mostram como é o capital financeiro que abocanhou a maior parte da riqueza produzida no período. Não fortuitamente, Harvey propõe a tese de que as experiências de neoliberalização do último quarto do século XX devem ser compreendidas como uma tentativa (bem-sucedida) de restauração do poder de classe perdido quando o capital se viu obrigado a ceder certo poder de barganha para o trabalho e a sociedade durante o período de liberalismo embutido entre 1945 e 1973. À frente dessa ofensiva de classe, encontra-se a fração financeirizada da burguesia.

Hoje, os grupos que ocupam o topo desta sociedade são tão minúsculos que até mesmo o famoso mote político dos 99% contra o 1%, empregado em protestos ao redor do mundo na década passada, já se tornou obsoleto e mal é capaz de exprimir fidedignamente sua estrutura de classes: deveríamos, antes, falar na sociedade do 0,01%. Pesquisas de Piketty, Saez e Zucman (cf. Piketty e Saez, 2001; Saez e Zucman, 2016) mostram que, nos EUA, a parcela de riqueza abocanhada pelo 0,1% do topo da sociedade estadunidense, por exemplo, aumentou de 7%, em 1978, para 22% em 2012, um nível equiparável ao de 1929; ao passo que a parcela da riqueza em posse dos 90% inferiores aumentou, primeiramente, até meados da década de 1980 e, posteriormente, declinou de modo contínuo. Mas mes-

mo dentro do seletivo grupo do 1% há cisões notáveis. Enquanto o 1% do topo viu sua parcela nacional da renda subir de 7,7% em 1973 para 17,4% em 2010 (isto é, um aumento de 2,26 vezes), a clique do 0,01% (que em 2010 significava uma renda anual de 5,9 milhões de dólares) aumentou sua parcela da renda de 0,5% para 3,3% (aumento de 6,6 vezes). Como bem resumiu o articulista Howard Gold (2017), "O 1 por cento, ao que parece, tem seu próprio 1 por cento".

Deste modo, a estrutura de classes mundial parece aproximar-se paulatinamente dos padrões alarmantes de desigualdade social presentes na periferia do capitalismo. Notoriamente conhecido por ser um dos países mais desiguais do mundo, no mesmo patamar da África subsaariana e da Índia e perdendo apenas para países do Oriente Médio (cf. Alvaredo et al., 2019, p. 9), o Brasil faz pensar que este quadro de 0,01% ainda é um avanço quando comparado à realidade nacional. Mas, se a Europa central continua a ser a região do mundo com menor desigualdade social, as estatísticas mostram que, embora em ritmo mais moderado, também lá ela vem crescendo desde os anos 1980 (cf. Alvaredo et al., 2019, p. 9).

Nesse movimento histórico de inflação e posterior contração das camadas médias, os modelos de empresas que marcam cada momento histórico (re)produziram, em sua estrutura e organograma internos, a tendência geral da estratificação das sociedades em que estavam inseridas.

No auge do período fordista-keynesiano de liberalismo embutido, o setor produtivo passou por uma série de rearranjos administrativos. Maior automação dos processos, maior especialização dos operários e aceleração e otimização dos fluxos são marcas distintivas do fordismo, que atingem seu ápice no pós-Segunda Guerra. Mas a novidade que interessa destacar aqui é a dissociação entre as funções de propriedade e gerência das empresas, pois é ela que está na raiz dos processos que culminaram no crescimento considerável de uma camada média que se colocava entre a classe trabalhadora e os capitalistas – camada esta que, junto com o setor de serviços, formou o cerne dos estratos médios que se multiplicaram na estratificação socioeconômica desta sociedade. Foi neste momento que engenheiros, gerentes, administradores e técnicos em geral passaram a ocupar as posições medianas da estratificação social. A proliferação destas camadas médias fundou um debate intenso nas ciências sociais, conhecido como "a revolução dos gerentes" (cf. por exemplo Braverman, 1987; Marcuse, 2002; Wright, 1989) – revolução esta que impunha desafios às teses marxianas referentes à tendência à pauperização e polarização da sociedade em dois campos inimigos e opostos (cf. Marx, 2013, especialmente capítulo 23; Marx e Engels, 2007).

Ora, é justamente este estrato médio de gerentes, técnicos e administradores que é gradativamente reduzido a partir dos anos 1970 com a aplicação de métodos enxutos

<sup>12</sup> Sabemos hoje que tal arranjo não era tão inclusivo quanto parecia à primeira vista e estava, na realidade, baseado na exploração, espoliação e opressão de raças, gêneros, sexualidades e regiões do globo não hegemônicas (cf. por exemplo, LOREY, 2015).

na produção. Desde a década de 1980, o toyotismo, como forma de gestão e organização do trabalho, dá um primeiro passo nesta direção. A difusão deste modelo seria uma das respostas do setor produtivo para a crise econômica dos anos 1970 e chegaria para suplantou ou ao menos "modernizar" o modelo fordista/taylorista que havia vigorado dentro das fábricas nas décadas anteriores, mas que seria paulatinamente questionado desde as últimas décadas do século XX como excessivamente rígido e moroso. Ao contrário do fordismo, que, como afirmei, operava sob a premissa da "produção em massa, consumo em massa", o toyotismo trabalha com a concepção de uma produção "enxuta". Além dos estoques, o que o toyotismo "enxuga" é justamente as camadas médias que haviam proliferado nas décadas anteriores. Afinal, quando a crise de estagnação dos anos 1970 instaurou-se de modo mais contundente, mostrava-se extremamente difícil manter os níveis de realização do valor típicos dos anos de "bonança" do capitalismo pós-Guerra do Norte global. Era um imperativo para a acumulação de capital cortar gastos na produção e aumentar a produtividade do trabalho. Esse duplo feito foi realizado por meio de inovações organizativas e tecnológicas, dentre as quais o *just-in-time*, o *kanban*, e o modelo do operário polivalente (cf. Antunes, 2006, p. 28) são as mais famosas. O resultado destas transformações é a pulverização das funções de gerência, outrora realizadas pelo estrato médio de gerentes e técnicos, entre os próprios operários, que deveriam interiorizar, em cada uma de suas atividades, operações administrativas que ficavam anteriormente a cargo do pessoal contratado especificamente para realizá-las.

O movimento toyotista de interiorização da gerência entre os trabalhadores foi um primeiro passo no enxugamento das camadas médias dentro das empresas. Mas foi apenas um avanço tímido quando comparado à amplitude e à profundidade que o processo tomara nas plataformas enxutas, como indicam os dados expostos acima.

Com a diminuição drástica da camada gerencial e das classes médias, decresce igualmente a ênfase em sua "posição contraditória de classe" que tanto desafiou o marxismo na segunda metade do século XX: ao contrário, o desenho estratificacional da sociedade neoliberal e das plataformas apresenta como tendência os prognósticos de polarização social realizados há mais de 170 anos por Marx<sup>13</sup>. Ao atar uma monstruosa acumulação de capital por uma clique patrocinada pelo capital

financeiro mais volátil e agressivo, em uma ponta, e uma igualmente monstruosa acumulação de força de trabalho de massa que não colhe a riqueza por ela produzida, na outra – intercedidas por uma camada cada vez mais delgada de estratos médios –, a plataforma reproduz em seu interior o retrato da sociedade neoliberal e financeirizada do 0,01%.

## Precarização e imobilidade – a estática da plataforma

Outros dois elementos, relacionados entre si, evidenciam o engate estrutural entre as plataformas e a sociedade neoliberal: a difusão da precarização, agora em versão algorítmica, para setores cada vez mais amplos da população; e a completa imobilidade social e funcional.

Já não constitui novidade o fato de que o trabalho realizado nas plataformas é extremamente precário. Dispomos hoje de rica bibliografia nacional e internacional (cf., por exemplo, Abilio, 2019; Amorim et al., 2021; Antunes, 2020; Moda, 2020; Scholz, 2017; Slee, 2017; Van Doorn, 2017) que documentou e analisou fartamente as condições mais inseguras, não cobertas por legislação trabalhista e direitos mínimos, arriscadas, insalubres e simplesmente precárias que caracterizam o trabalho de plataforma.

É importante frisar: as plataformas não são responsáveis por inaugurar este movimento de precarização, que se difunde *pari passu* com as experimentações neoliberais pelo globo, *grosso modo* desde meados da década de 1970 (como afirmei, nas periferias do capitalismo a história é muito mais longa). No entanto, se elas não o produzem inicialmente, elas certamente reproduzem-no internamente e tornam-no condição imprescindível de seu funcionamento.

O ápice deste movimento de precarização encontra-se no fato de que os trabalhadores que se cadastram para atuar nas plataformas não são formalmente contratados por elas; eles meramente marcam a opção "estou de acordo" com os Termos e Condições de Uso da plataforma – que entra no lugar do contrato de trabalho. Como demonstram os estudos de Niels van Doorn, esta constitui uma estratégia de "imunização" das plataformas, "resguardando estas partes [clientes e plataformas] das obrigações que geralmente pertencem a uma relação de trabalho" (Van Doorn, 2017, p. 902). Em outras palavras, a não utilização de um contrato para formalizar a relação entre plataforma e trabalha-

<sup>13</sup> O que não implica, por sua vez, que não existam diferenças substanciais em termos de padrão de vida e de condições laborais entre os trabalhadores situados nos estratos médios e na base das plataformas. Apenas que assistimos hoje a uma reversão da tendência (e "tendência" é utilizada aqui em sua acepção dialética) de inchaço e aburguesamento das classes médias posta em marcha no Norte global nas três décadas após a 2ª Guerra Mundial. A precarização alastrada na mundialização neoliberal tende a nivelar por baixo – e não mais por cima – as condições de vida e trabalho, permitindo falar em posições distintas ocupadas no mesmo gradiente geral de precariedade que aglomera aqueles que não estão situados no topo absoluto. Castel (2008), Savage et al. (2015a) e Standing (2013), ainda que de modo problemático, atestam como o Norte global redescobriu que precariedade e rebaixamento das condições de trabalho e de vida são parte estruturante da dinâmica do capitalismo. O curioso é que nenhuma destas referências guia-se pelo debate marxista (muitas vezes recusando-o explicitamente – cf., por exemplo, Savage et al., 2015b, p. 1016), embora suas conclusões corroborem em larga medida o prognóstico marxiano.

dor tem um objetivo jurídico e econômico evidente: evadir as obrigações legais envolvidas em um contrato de trabalho<sup>14</sup>.

Se o mundo do trabalho assiste, desde meados da década de 1970, a um movimento paulatino de à substituição dos contratos coletivos por contratos cada vez mais particularizados e a substituição das contratações formalmente reguladas via legislação apropriada por uma "pejotização" crescente, o modelo de "contratação" proposto pela plataforma é ainda mais pernicioso, pois, ao invés de "apenas" pejotizar e terceirizar, simplesmente abole todo e qualquer documento formal de contratação.

Além do processo de (in)formalização digital da precarização, cabe ressaltar outro processo concomitante ocorrido no âmbito das plataformas que as aproximam novamente do modelo mais bem-acabado de empresa neoliberal. Junto com os estratos médios, discutidos no item anterior, desaparece também o fio de ligação que conecta o trabalhador *logado* na plataforma, em um dos polos do modelo, ao *board* de proprietários e acionistas, no polo oposto. Rompe-se, assim, qualquer noção de carreira ou de mobilidade funcional – engendrando, por conseguinte, uma falta de mobilidade também social, na medida em que esta forma de trabalho estabelece-se como tendência geral, abocanhando setores cada vez mais amplos da população.

Se este imobilismo já tem sido detectado desde o início dos choques neoliberais pelo globo (e, portanto, antes do advento das plataformas), inclusive em países do Norte global (cf. Castel, 2008; Sennett, 1999), ele é alçado a novo patamar no arranjo da plataforma: nelas, a mobilidade funcional não é reduzida – ela é obliterada. Um trabalhador que faz seu cadastro em qualquer plataforma não tem a menor perspectiva de ascender na linha de carreira da plataforma, simplesmente porque esta não existe. Não há qualquer vaso comunicante que conecte a multidão de entregadores de *delivery*, motoristas de automóveis e *personal shoppers* ao engenheiro ou programador de algoritmo, os quais, por sua vez, têm possibilidade praticamente nula de fazer parte do Conselho de acionistas e/ou proprietários das plataformas.

Ainda que funcione pelo fomento de um modelo supostamente meritocrático (segundo o qual quanto mais o trabalhador esforçar-se, maior será sua recompensa, isto é, quanto mais horas *logado* na plataforma, maior a remuneração), esta não se traduz em qualquer possibilidade de ascensão funcional e progressão de carreira, mas meramente no pagamento de valores monetários – extremamente baixos, diga-se de passagem, que não garantem nem mobilidade funcional, nem social, mas tão somente a reprodução (muitas vezes anômala) do trabalhador.

Na verdade, a própria estrutura da plataforma, apresentada acima, depende da interdição de qualquer via progressiva de carreira. Caso permitisse qualquer tipo de mobilidade social

ascendente, a multidão de desempregados, subempregados e precarizados – da qual depende qualquer modelo de plataforma – seria diminuída e descaracterizada. Isto amorteceria as condições da concorrência entre os trabalhadores que pressionam, por sua vez, os custos de reprodução (e, logo, a remuneração) da classe para níveis alarmantemente baixos.

Em outras palavras, o fim de qualquer linha de carreira, de qualquer *continuum* que conecte o trabalhador ao CEO é tanto consequência do modelo da plataforma quanto sua condição *sine qua non*. Caso o motofretista pudesse tornar-se gerente, todo o modelo colapsaria. É por isto que as plataformas podem até conceder melhorias pontuais para seus trabalhadores, mas não podem oferecer nenhum horizonte de promoção e mobilidade no âmbito de seu modelo.

Daí porque as propostas de "emprego decente" no âmbito das plataformas levam a uma série de aporias. A Organização Internacional do Trabalho (cf. International Labour Office, 2021) estipula que as condições de trabalho consideradas "decentes" devem incluir, entre outros aspectos, os seguintes elementos: acordos coletivos; segurança e saúde ocupacional; seguridade social; políticas de criação de empregos; mobilidade funcional. Não é que estes elementos não estejam por ora presentes no funcionamento das plataformas; conforme argumentei, eles não podem estar<sup>15</sup>. Estimativas (cf. Srnicek, 2017, p. 76) mostram que, nos EUA, a estratégia de imunização das plataformas e a consequente evasão dos custos legais com seus funcionários permitem às plataformas economizar cerca de 30% dos gastos laborais, por exemplo, com benefícios, horas-extras, licenças médicas, entre outros. Mesmo em comparação com formas já precárias de terceirização, avalia-se que os custos dispendidos por meio da exploração de massa possam ser até 50% menores nas plataformas que Scholz classifica como *crowdsourcing* (cf. Scholz, 2017, p. 18). Uma ação judicial coletiva de 2016 estima que, se a Uber remunerasse como funcionários – e não como "parceiros" – seus motoristas que atuam apenas nos estados da Califórnia e de Massachusetts nos últimos sete anos, ela deveria a eles cerca de 853 milhões de dólares (cf. Somerville e Levine, 2016).

De um lado, as plataformas são sustentadas pela pressão negativa exercida pelas condições de vida e trabalho de seus "parceiros" no escalão inferior de sua estrutura, que não tem a possibilidade de ascensão funcional e social. O outro sustentáculo do negócio são os preços relativamente baixos praticados nela. Este é um atrativo especial para as classes médias que viram sua renda despencar e tiveram de assumir mais horas de trabalho para tentar manter seu padrão de vida, ao mesmo tempo em que o Estado diminuiu cada vez mais seus gastos sociais especialmente em custos de reprodução e transporte nas últimas cinco décadas de neoliberalismo. Em outras palavras, são as frações da pequena e média burguesia que

<sup>14</sup> Não será possível abordar este tema aqui, mas esta classificação errônea implica igualmente em consequências ideológicas profundas. A respeito disso, cf. Altheman, 2021.

<sup>15</sup> Aliás, junto com o emprego de novas tecnologias (algoritmo, sistemas de avaliação, a própria plataforma que conecta estabelecimentos, clientes e trabalhadores etc.), as estratégias de imunização legal e laboral estão no cerne de toda e qualquer plataforma enxuta. Uma de suas maiores "disrupções" está justamente aí: subordinar o trabalho de milhões de trabalhadores sem tipificá-los como tal.

compõem a clientela em larga escala das plataformas de trabalho, especialmente nos setores de táxi e delivery. É apenas quando uma corrida de carro por aplicativo pode aproximar-se do custo de uma passagem no transporte público (permeado de problemas estruturais), ou quando pedir comida em casa torna-se consideravelmente mais barato do que ir ao restaurante, ou ainda quando o custo de uma entrega de farmácia em casa é irrisório perto do preço dos remédios em si que o modelo da plataforma massifica-se.

O funcionamento da plataforma está limitado, assim, por estas duas balizas: de um lado, a redução dos custos operacionais, fiscais e laborais via terceirização dos gastos para o trabalhador e pela estratégia de imunização (que corta gastos em impostos e com os trabalhadores); de outro, a necessidade de manter custos baixos para que a classe média, também precarizada (embora em menor grau), não seja excluída do consumo dos produtos e serviços ofertados. Para plataformas que operam sistematicamente no vermelho (cf. International Labour Office, 2021, p. 63; Motta, 2019), custos legais e trabalhistas representariam simplesmente o colapso do modelo. Ou seja, o nexa financeirização do topo/precariedade de baixo é parte constitutiva e *raison d'être* das plataformas. Assim como "exigir privacidade de capitalistas de vigilância ou fazer lobby por um fim da vigilância comercial na internet é como pedir a Henry Ford que faça cada Modelo T à mão" (Srnicek, 2017, p. 101), demandar pagamentos justos, direitos e mobilidade funcional das plataformas enxutas é como pedir que um matadouro pratique o veganismo.

Deste modo, novamente o modelo da plataforma enxuta corporifica não apenas o modelo mais representativo da estrutura da sociedade neoliberal, como reproduz em escala interna a estrutura de classes típica desta formação social, ao expandir a base social da precarização e eliminar qualquer vaso comunicativo funcional entre seus níveis hierárquicos. Para plataformas que atuam no ramo da mobilidade urbana e se apresentam como enxutas e dinâmicas, é notável como, ao contrário, é a estática que marca sua relação com seus trabalhadores "parceiros" e a sociedade.

## Conclusão

A análise de sua disposição interna revela que, apesar de se apresentarem como um modelo colaborativo, em rede e horizontal, as plataformas possuem, antes, uma estrutura fixa: uma organização piramidal fortemente hierarquizada. A novidade introduzida pelo modelo da plataforma fica por conta da escala: enquanto o topo é ínfimo e os estratos médios são radicalmente enxutos, a base é, inversamente, dilatada ao extremo.

Esta disposição, por sua vez, demonstra como o modelo espelha o cenário mais amplo de classes no neoliberalismo: sua operação está inteiramente assentada em um cenário de pauperização e ampliação da classe trabalhadora e de dilatação da superpopulação relativa (que é obrigada a aceitar "livremente" os termos impostos pela plataforma, como preços baixos, assumir os custos dos instrumentos e riscos, trabalhar jornadas mais longas, etc.) e *squeeze* da classe média e da pequena burguesia (que, em contexto de crise da reprodução e vendo-se também

obrigada a aumentar suas horas de trabalho diárias assumindo fontes de renda complementares, apela para os serviços da plataforma, seja trabalhando ou como modo de manter seu padrão de vida). Ao mesmo tempo, a plataforma é patrocinada pelo capital financeiro e patroneada pelo patamar superior de executivos nível C, para o qual escoa praticamente todo o valor produzido no trabalho de plataforma. Ela corporifica, assim, o arquétipo da pirâmide de estratificação neoliberal: capital financeiro no comando, elite corporativa, classe média esmagada e uma massa fluida de trabalhadores pobres e precários, subempregados e membros da superpopulação relativa na base.

Ao abolir a ideia de carreira e de qualquer linha de promoção em seu interior, as plataformas aniquilam qualquer possibilidade de mobilidade funcional. Quando o modelo da plataforma expande-se e torna-se paradigma de capitalismo, a consequência é que a sociedade na qual o modelo insere-se assume as feições estáticas de sua disposição interna. Novamente: esse tanto é pressuposto do funcionamento das plataformas (afinal, se as condições de vida e de trabalho da massa precária melhorassem, nenhum trabalhador aceitaria estas condições) quanto produto do funcionamento das plataformas, uma vez que bloqueiam a possibilidade de ascensão social futura.

A plataforma, assim, tanto pressupõe quanto reproduz internamente a estrutura de classes e da sociedade neoliberal: ao mesmo tempo em que se assenta em quadro de polarização de classes, concentração aguda de renda e enxugamento das camadas médias, o modelo reproduz este mesmo arranjo em seu interior.

## Referências

- ABILIO, L. C. 2019. Uberização: Do empreendedorismo para o autogerenciamento subordinado. *Psicoperspectivas*, 18 (3): 41–51.
- ALTHEMAN, E. 2021. Empreendedorismo de si no capitalismo de plataforma: um estudo com entregadores ciclistas em São Paulo. In: V. CALLIL; D. COSTANZO (orgs.), *Desafio: estudos de mobilidade 4*. São Paulo, CEBRAP, p. 69–120.
- ALVAREDO, F. et al. 2017. World Inequality Report 2018. Berlim, World Inequality Lab, 2019. Disponível em: <<https://wid.world/document/world-inequality-report-2018-english/>>. Acesso em: 20/05/2021.
- AMORIM, H.; ABILIO, L. C.; GROHMANN, R. 2021. Uberização e plataformação do trabalho no Brasil: conceitos, processos e formas. *Sociologias*, 23: 26–56.
- AMORIM, H.; MODA, F. B. 2020. Trabalho por aplicativo: gerenciamento algorítmico e condições de trabalho dos motoristas da Uber. *Fronteiras – estudos midiáticos*, 22 (1): 59–71.
- ANTUNES, R. 2006. *Adeus ao trabalho?: ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho*. São Paulo, Campinas, Cortez, Editora da Unicamp, 288 p.
- ANTUNES, R. (org.). 2020. *Uberização, trabalho digital e Indústria 4.0*. São Paulo, Boitempo, 333 p.
- ANTUNES, R.; BRAGA, R. (orgs.). 2009. *Infoproletários: degradação real do trabalho virtual*. São Paulo, Boitempo, 256 p.
- ARRIGHI, G. 2006. *O longo século XX: dinheiro, poder e as origens de nosso tempo*. Rio de Janeiro, São Paulo, Contraponto, Editora UNESP, 500 p.

- BENSAÏD, D. 1999. *Marx, o intempestivo: grandezas e misérias de uma aventura crítica*. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 507 p.
- BOURDIEU, P. 2008. *A distinção: crítica social do julgamento*. São Paulo, Porto Alegre, EdUSP, Zouk, 560 p.
- BRAGA, R. 2017. *A rebelião do precariado: trabalho e neoliberalismo no Sul global*. São Paulo, Boitempo, 269 p.
- BRAVERMAN, H. 1987. *Trabalho e Capital Monopolista: a degradação do trabalho no século XX*. Rio de Janeiro, Guanabara, 507 p.
- CANT, C. 2020. *Riding for Deliveroo: resistance in the new economy*. Cambridge, UK, Medford, MA, Polity, 180 p.
- CAO, S. 2019. Uber CEO Admits Tech Execs Are Overpaid—But He's Not Ready to Fix It. Observer. Disponível em: <<https://observer.com/2019/09/uber-ceo-dara-khosrowshahi-tech-exec-gig-economy-pay-gap/>>. Acesso em 30/06/2022.
- CASTEL, R. 2008. *As metamorfoses da questão social: uma crônica do salário*. Petrópolis, Vozes, 616 p.
- CAVALCANTE, L. 2021. Do WhatsApp ao Uber: 1 em cada 5 trabalhadores usa apps para ter renda. UOL. Disponível em: <<https://economia.uol.com.br/noticias/redacao/2021/05/12/do-whatsapp-ao-uber-1-em-cada-5-brasileiros-usa-apps-para-ter-renda.htm>>. Acesso em: 19/05/2021.
- CHESNAIS, F. 1998. *A mundialização financeira: gênese, custos e riscos*. São Paulo, Xamã, 336 p.
- DELIVEROOS EXECUTIVE TEAM. Disponível em: <<https://corporate.deliveroo.co.uk/about-us/executive-team/>>. Acesso em: 10/06/2021.
- DUMÉNIL, G.; LÉVY, D. 2000. *Crise et sortie de crise: ordre et désordres néolibéraux*. Paris, Presses Universitaires de France, 288 p.
- ENGLERT, S.; WOODCOCK, J.; CANT, C. 2020. Digital Workerism: Technology, Platforms, and the Circulation of Workers' Struggles. *tripleC: Communication, Capitalism & Critique*, 18 (1): 132–145.
- FONTES, V. 2017. Capitalismo em tempos de uberização: do emprego ao trabalho. *Marx e o marxismo - Revista do NIEP-Marx*, 5 (8): 45–67.
- FORBES. Travis Kalanick. Disponível em: <<https://www.forbes.com/profile/travis-kalanick/>>. Acesso em: 10/06/2021.
- GALLUP. 2018. The Gig Economy and Alternative Work Arrangements. Washington, DC, Gallup. Disponível em: <[https://www.gallup.com/workplace/240878/gig-economy-paper-2018.aspx?utm\\_source=nurture&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=LegacyNurture\\_NewsletterSubscription\\_GIGConfirmation&utm\\_content=DownloadPDF\\_CTA\\_1&etqTrackId=f4dde4782e4245f1923ccacd4bf1f1e3&etq=20fc0463ca784da19ba178439d6053ac&etqaid=1635&etqat=1&etqCampaignId=>](https://www.gallup.com/workplace/240878/gig-economy-paper-2018.aspx?utm_source=nurture&utm_medium=email&utm_campaign=LegacyNurture_NewsletterSubscription_GIGConfirmation&utm_content=DownloadPDF_CTA_1&etqTrackId=f4dde4782e4245f1923ccacd4bf1f1e3&etq=20fc0463ca784da19ba178439d6053ac&etqaid=1635&etqat=1&etqCampaignId=>)>. Acesso em: 25/05/2021.
- GOLD, H. 2017. Never mind the 1 percent. Let's talk about the 0.01 percent. Chicago Booth Review. Disponível em: <<https://review.chicagobooth.edu/economics/2017/article/never-mind-1-percent-lets-talk-about-001-percent>>. Acesso em: 15/05/2021.
- GRAHAM, M.; SHAW, J. (orgs.). 2017. *Towards a fairer gig economy*. London, Meatspace Press, 36 p.
- GRAVAS, D. 2019. Apps como Uber e Ifood se tornam 'maior empregador' do Brasil. Estado de São Paulo, 28 abr. 2019.
- HARDT, M.; NEGRI, A. 2005. *Multidão: guerra e democracia na era do império*. Rio de Janeiro, São Paulo, Record, 532 p.
- HARVEY, D. 1998. *Condição pós-moderna: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural*. São Paulo, Loyola, 352 p.
- HARVEY, D. 2008. *O neoliberalismo: história e implicações*. São Paulo, Loyola, 256 p.
- HUWS, U. 2009. A construção de um cibertariado? Trabalho virtual num mundo real. In: R. ANTUNES; R. BRAGA (orgs.). *Infoproletários: degradação real do trabalho virtual*. São Paulo, Boitempo, p. 37–58.
- HUWS, U. et al. 2017. Work in the European gig economy. Brussels, Hatfield, Foundation for European Progressive Studies, UNI Europa, University of Hertfordshire. Disponível em: <[https://uhra.herts.ac.uk/bitstream/handle/2299/19922/Huws\\_U.\\_Spencer\\_N.H.\\_Syrdal\\_D.S.\\_Holt\\_K.\\_2017\\_.pdf](https://uhra.herts.ac.uk/bitstream/handle/2299/19922/Huws_U._Spencer_N.H._Syrdal_D.S._Holt_K._2017_.pdf)>. Acesso em: 26/05/2021.
- INSTITUCIONAL IFOOD. Disponível em: <<https://institucional.ifood.com.br/ifood>>. Acesso em: 1/06/2021.
- INTERNATIONAL LABOUR OFFICE. 2021. World Employment and Social Outlook 2021: the role of digital labour platforms in transforming the world of work. Geneva, International Labour Office. Disponível em: <[https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms\\_771749.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_771749.pdf)>. Acesso em: 10/06/2021.
- LAZZARATO, M. 2011. *O governo das desigualdades: crítica da insegurança neoliberal*. São Carlos, EdUFScar, 93 p.
- LOREY, I. 2015. *State of insecurity: government of the precarious*. London, New York, Verso, 148 p.
- LYFT, INC. Governance - Board of Directors. Disponível em: <<https://investor.lyft.com/governance/board-of-directors/default.aspx>>. Acesso em: 10/06/2021.
- LYFT, INC. Management Team. Disponível em: <<https://investor.lyft.com/governance/management/default.aspx>>. Acesso em: 10/06/2021.
- MARCUSE, H. 2002. *One-Dimensional Man: Studies in the Ideology of Advanced Industrial Society*. London: Routledge, 336 p.
- MARX, K. 2013. *O capital: crítica da economia política. Livro primeiro - o processo de produção do capital*. São Paulo, Boitempo, 894 p.
- MARX, K.; ENGELS, F. 2007. *Manifesto comunista*. São Paulo, Boitempo, 254 p.
- MODA, F. B. 2020. *Trabalho por aplicativo: as práticas gerenciais e as condições de trabalho dos motoristas da Uber*. Guarulhos, SP. Dissertação de mestrado. Universidade Federal de São Paulo, UNIFESP, 149 p.
- MOTTA, C. V. 2019. De Uber a Nubank: as empresas que valem bilhões, mas nunca registraram lucro. BBC News Brasil, 30 set.
- OLIVEIRA, F. 2003. *Crítica à razão dualista; O ornitorrinco*. São Paulo, Boitempo, 150 p.
- PIKETTY, T.; SAEZ, E. 2001. Income Inequality in the United States, 1913–1998. Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research. Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w8467.pdf>>. Acesso em: 27/05/2021.
- SAEZ, E.; ZUCMAN, G. 2016. Wealth Inequality in the United States since 1913: Evidence from Capitalized Income Tax Data. *The Quarterly Journal of Economics*, 131 (2): 519–578.
- SAVAGE, M. et al. 2015a. *Social class in the 21st century*. London, Penguin, 336 p.
- SAVAGE, M. et al. 2015b. On Social Class, Anno 2014. *Sociology*, 49 (6): 1011–1030.
- SCHOLZ, T. 2016. *Cooperativismo de plataforma: contestando a economia do compartilhamento corporativa*. São Paulo, Elefante, 96 p.
- SCHOLZ, T. 2017. *Uberworked and underpaid: how workers are disrupting the digital economy*. Cambridge, UK, Malden, MA, Polity Press, 242 p.
- SENNETT, R. 1999. *A corrosão do caráter*. Rio de Janeiro, São Paulo, Record, 208 p.
- SLEE, T. 2017. *Uberização: a nova onda do trabalho precarizado*. São Paulo, Elefante, 332 p.
- SOMERVILLE, H.; LEVINE, D. 2016. Uber drivers, if employees, owed \$730 million more: U.S. court papers. Reuters, 10 mai.
- SRNICEK, N. 2017. *Platform capitalism*. Cambridge, UK, Malden, MA, Polity, 120 p.
- STANDING, G. 2013. *O precariado - a nova classe perigosa*. São Paulo, Autêntica, 288 p.

TEAM-DIDI. Disponível em: <<https://www.didiglobal.com/about-special/senior>>. Acesso em: 28/05/2021.

THOMPSON, E. P. 2011. *A formação da classe operária inglesa*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 256 p.

UBER NEWSROOM. **Leadership Profiles and Board of Directors**. Disponível em: <<https://www.uber.com/pt-BR/newsroom/leadership/>>. Acesso em: 28 maio. 2021.

VAN DOORN, N. 2017. Platform labor: on the gendered and racialized

exploitation of low-income service work in the 'on-demand' economy. *Information, Communication & Society*, 20 (6): 898–914.

WRIGHT, E. O. (org.). 1989. *The Debate on Classes*. London, New York, Verso, 368 p.

*Submetido: 17/11/2021*

*Aceite: 25/03/2022*