

Dissertação de Mestrado do
Mestrado de Direito e Gestão
da Faculdade de Direito da Universidade Católica
Portuguesa – Escola de Lisboa
Ano letivo: 2022/23

**Da Justiça das Plataformas Digitais
para com os seus Utilizadores**



UNIVERSIDADE
CATÓLICA
PORTUGUESA



CATÓLICA
FACULDADE
DE DIREITO

ESCOLA DE LISBOA

Mestrando:

João Miguel Fontes Alexandre

Orientadores:

Exma. Senhora Professora Doutora Rita Canas da Silva

Exmo. Senhor Professor Doutor João Confraria

Data de Entrega: Junho de 2023

Agradecimentos

O presente estudo conclui a minha formação académica. E este percurso pessoal e académico que trilhei deixa-me orgulhoso de mim mesmo. Deixa-me saudosos olhar para trás e lembrar as memórias que fiz, as conquistas, as superações, os amigos que puxaram por mim e a família que sempre esteve na minha retaguarda, pronta a amparar-me.

Muitas foram as pessoas que me marcaram neste percurso, por boas e por más razões. Não convirá esquecer nenhuma destas. Se as conquistas foram motivo de celebração e felicidade, também das derrotas surgiram ganhos de aprendizagem e desenvolvimento. Entre as aventuras e desventuras de um percurso académico trilhado ao meu passo, reflito orgulhoso sobre a obra que deixei feita para mim mesmo. Sinto-me realizado por saber que orgulho os meus. Tomei decisões corajosas, lidei com perdas, desgostos, doenças de familiares, e nada abalou a minha vontade de crescer enquanto indivíduo e ser social. Agradeço a mim mesmo, por nunca ter desistido de enfrentar os maiores tormentos, por ter tido a coragem de tomar e assumir decisões minhas, de seguir os meus sonhos, de ter embarcado num caminho quando todos os sinais apontavam numa direção oposta, e de ter sempre confiado em mim, mesmo nos piores momentos.

O maior agradecimento que posso fazer é aos meus pais. É por eles, tudo o que faço é para os orgulhar e ver felizes. Apostaram em mim como poucos pais investem nos seus filhos, deram tudo deles e mais um pouco, para me ver bem. Nunca me faltou nada, sou um felizado. Por vezes sinto que não lhes dou o valor que devia, são a minha vida. À minha Florbela sem igual, que tanto amor me transmitiu quanto juízo para acertar passo no meu caminho. Ao meu Carlos, que nunca perdeu a vontade e brilho nos olhos de quem sabe que singrou na vida, ao ver dois filhos encaminhados e um trilha pessoal e profissional de que se pode orgulhar, é o meu maior exemplo.

Ao meu irmão André, que sempre olhou por mim com um carinho inigualável. O que sinto por ele custa-me a descrever, por vezes. A força e vontade humana personificada num homem, é por ele que sei que tudo é possível. Foi quem me apoiou nas decisões mais difíceis, honesto, calmo e o melhor conselheiro que podia pedir. À Rita, ao Dinis e ao Vicente, trago-vos sempre no pensamento e desejo-vos toda a felicidade do mundo. Onde quer que estejam tenho-vos aqui perto, no meu peito, minha família.

Um agradecimento é devido a quem me apoiou desde o início desta Dissertação, ao meu amor. À Francisca, que tem estado cá para mim nos bons e nos maus momentos, a quem eu quero levar para a vida, e que seja feliz comigo. Puxaste-me quando estava em baixo e contigo brindei nos melhores momentos. Fazes-me ser feliz na simplicidade, a mais sincera forma de felicidade. É contigo que quero estar, quero ser contigo.

Agradeço a todos os meus amigos e colegas de curso que me incentivaram a ser melhor e querer mais, que souberam reconhecer valor em mim. A vós, Pedro, Carlos, Tomás, Bruno, Miguel, João, Teresa, Bruno, Mariana e Jaime.

À minha confidente, conselheira de todos os temas, amiga para a vida, uma madrinha como não arranjo igual, a ti Fátima, por sempre te teres disponibilizado para me ajudar e por te sacrificares por mim como ninguém em semelhante posição faria.

A quem acreditou em mim e me potenciou, a nível profissional, ao Pedro, ao Vítor, à Lena, ao Leandro, ao Vasco e à Alexandra. Foram vós que investiram em mim e me fizeram ganhar ambição e perder o medo de enfrentar os desafios de frente.

À minha família, que sempre olhou por mim e esteve cá quando precisei. Uma família unida, rede de apoio e amparo de todos que nela se inserem. Em especial a ti, Zézita, a alentejana mais internacional que conheço, nunca percas essa tua vontade de ir ganhar o mundo, dás-me a confiança que nem o céu é o limite para fazer o que gostamos.

Aos companheiros de café, tinto e ginja, com quem cresci muito a nível pessoal e aprendi a conhecer novas realidades. Com quem aprendi a «dar valor» e a potenciar as verdadeiras amizades. Ao João, Abílio, António, José, Augusto, Dominic, José, Luís, Amorim e António.

Aos meus amigos de Mação, de todas as idades, a vós vos desejo longa vida e saúde, que tenham em dobro, o que a mim me desejam. Sou grato por quem é meu amigo e me quer bem. Aos que me querem bem no Alandroal também, terra que sou incapaz de esquecer, João, Gertrudes, Rita, Nuno, Carla e Hugo.

A quem já partiu e recordo com tanta saudade, à minha Gertrudes e à Ia. E a quem me viu crescer e apoiou nesse crescimento desde tenra idade. À Tila, à Maria, à São, ao Hugo, ao Adelino, à Rosa, à Marta, ao Olívio, ao Viriato, à Sofia, ao Manel e ao António.

Aos meus Orientadores. E a todos de quem me possa estar a esquecer, que são importantes para mim. É para vós também!

Índice

Resumo.....	4
Abstract	4
Introdução.....	5
Papel contemporâneo das Plataformas Digitais	6
Importância crescente e utilização quotidiana	7
Business Model	10
Caso Uber	13
Das Modalidades de Contratação nas Plataformas Digitais	15
Relevância Económica e Jurídica da Destrição	16
Análise Económica da Questão.....	16
Análise Jurídica da Questão – das Obrigações Pressupostas	18
Análise Jurídica da Questão – dos Custos da Cessação Contratual	18
Da Qualificação do Contrato de Prestação de Serviço	20
Da Qualificação do Contrato de Trabalho.....	22
Da Presunção de Laboralidade	24
Evolução Legal Histórica do Instituto.....	24
Quadro Legal Atualmente Vigente	26
Concretização no Caso Uber.....	29
Políticas de Preços das Plataformas Digitais	35
Fontes de Receitas em Plataformas Bilaterais	36
Princípios de Fixação de Preços e o Fenómeno do <i>Surge Pricing</i>	40
Caso Uber – dos Princípios de <i>Pricing</i> Específicos.....	43
Caso Uber – <i>Surge Pricing</i> no mercado de <i>Ride Hailing</i>	47
Reflexão Final	50
Bibliografia.....	51
Vertente Jurídica.....	51
Vertente Económica	52
Jurisprudência consultada	55

Resumo

No presente estudo propomo-nos a analisar o enquadramento dos prestadores em Plataformas Digitais como a Uber, abordando o fenómeno da economia *on demand*, das presunções de laboralidade vigentes no ordenamento jurídico-laboral português, tentando apresentar uma solução para o problema apresentado com recurso à análise do direito de outros ordenamentos jurídicos. Versa também a presente Dissertação sobre questões económicas prementes das Plataformas Digitais que suscitam discussão de Justiça relevantes, entre as quais o *surge pricing*, apreendidos os conceitos basilares económicos referentes às Plataformas.

Palavras-Chave: plataformas digitais; economia *on demand*; subordinação jurídica; prestador de serviços; presunção de laboralidade; *surge pricing*; *multi homing*.

Abstract

On this essay, we intend to analyse the legal framework of Digital Platform service providers in Platforms such as Uber, addressing the on demand economy phenomenon, but also the current standing presumptions of employment within Portuguese labour law, in order to try and find a solution for this problem, resorting to an analysis of other legal systems treatment on this regard. We'll also be addressing some pressing Digital Platforms' economic issues that raise relevant Justice discussions such as the subject of surge pricing, having learned the basic economic concepts referring to these Platforms.

Keywords: digital platforms; on demand economy; legal subordination; service provider; presumption of employment; surge pricing; multi homing.

Introdução

O seguinte trabalho terá a estruturação lógica que ora se enuncia, começando por uma análise do papel contemporâneo das Plataformas Digitais na vida dos seus Utilizadores, com especial circunscrição para o efeito dos seus comuns modelos de operação, e bem assim da realidade verificada em Portugal. Após, será alvo de debate a contraposição das modalidades de contratação de profissionais destas Plataformas, entre contratos de trabalho e contratos afins. Esta divisão parece ser hoje cada vez mais opaca, o que, relevadas as consequências económicas e jurídicas advenientes da mesma, só faz acrescer importância à sua efetiva destrição e apreensão. Para o efeito, proceder-se-á a compreensivas análises da importância da destrição ao nível económico e jurídico, da qualificação da contratação para prestação de serviço e a sua oposição à contratação laboral, e do instituto da presunção de laboralidade, a qual será encetada por uma reflexão histórica sobre a evolução legal da sua previsão normativa em Portugal, seguida de um estudo teórico-crítico sobre a presunção na atual previsão legal. Finalizará o capítulo destacado com uma aplicação prática da matéria trabalhada no âmbito da economia *on demand* das Plataformas Digitais, especificado ao caso da multinacional Uber Technologies Inc. (doravante Uber).

Após, será digno de apreciação o tema económico, muito relevante neste âmbito, das Políticas de Preços das Plataformas Digitais, relevado o fenómeno do *Surge Pricing*. Para efeitos da compreensão das matérias tratadas serão destacadas as fontes de receitas destes negócios multinacionais e bem assim quais os princípios de fixação de preços destas Plataformas. Nestas questões procurar-se-á demonstrar empiricamente, através de dados numéricos concretamente observados, a razão de ser da sua verificação objetiva e será, por fim, feita uma análise crítica da justiça desta realidade.

Ambos os temas propostos obedecem à mesma lógica, e daí a reunião do seu tratamento na presente Dissertação, da revisão da Justiça das políticas organizativas das Plataformas Digitais, que, na busca incessante pelo proveito financeiro, procuram hoje extrair benefícios económicos significativos através de estruturas globalmente organizadas, servindo de intermediários contínuos em relações de contratação de prestação de serviço que conectam Utilizadores de diferentes espécies, que contratam entre si através de um agente terceiro, que assegura a qualidade e segurança na

contratação dos serviços pretendidos. Por último, adverte-se o leitor de que não se cingirá a presente Dissertação com uma divisão fechada na apreciação dos temas, devendo, cada vertente, jurídica e económica, aqui sobressaída em cada temática, ser contraposta à outra. Só com uma análise aberta e compreensiva, que cumule uma observação e crítica jurídica e económica, se poderá atentar à realidade verificada e seu impacto junto dos Utilizadores das Plataformas Digitais, comentando-se a mesma e oferecendo-a a críticas construtivas para que se possa atingir um progresso sustentável junto de quem mais importa nas contratações de serviços aqui relevadas, isto é, as efetivas partes contratantes, e já não o intermediário que estabelece o contacto entre estas.

Papel contemporâneo das Plataformas Digitais

É hoje inegável o papel que a tecnologia informática e as plataformas digitais assumem no nosso quotidiano. Ao passo que antigamente as comunicações eram muito rudimentares e custosas, levando a que missivas demorassem semanas a chegar ao seu destino e a procura de informação fosse muito mais lenta, hoje a correspondência é quase automática, sem quaisquer atrasos, e toda a informação necessária se encontra à distância de um clique; assim se vê o quão incontornável é o papel que os novos avanços tecnológicos vieram assumir a nível mundial no Século XXI. Fruto da disseminação dos avanços tecnológicos pelos cinco continentes, hoje poder-se-á afirmar com segurança que vivemos num mundo conectado pela tecnologia, com uma redução acentuada das desigualdades no acesso à informação e comunicação, pedras basilares do progresso económico dos Estados. Estatísticas recentes¹ demonstram que os utilizadores de smartphones, da internet e das redes sociais aumentaram em 2022, sendo que em 2023 68% da população mundial dispõe já de acesso a telemóvel próprio, 64,4% tem acesso à internet e 59,4% dispõe inclusive de acesso a redes sociais. Tal nem sempre foi o caso, e só num período recente se verificou este aumento exponencial no número de utilizadores mundiais. Com a disseminação referida aumenta correlativamente o acesso e a utilização

¹ Cfr. Estudo Digital 2023 Global Overview Report, artigo de Simon Kemp em colaboração com Kepios, We Are Social e Meltwater, Janeiro de 2023

das plataformas digitais, hoje detentoras de uma preponderância inaudita, não previsível há poucas décadas, sobretudo considerado o seu nível avançado de execução.

Quanto às Plataformas Digitais, convirá em primeira análise defini-las, advertindo desde já para a enorme amplitude do seu conceito. Estas são modelos de negócios que conectam e possibilitam a interação entre partes ou polos, com grandes efeitos de rede, cujo conceito será melhor explorado adiante, criando comunidades. Por meio destes mercados, os usuários interagem e contratam. Assim, quanto mais recursos a Plataforma oferece, mais relevante ela se torna. Destas se destacam desde logo as seguintes características: terem um modelo de negócios apoiado em tecnologia; atuarem como facilitadoras de interações de um ecossistema; estarem baseadas em efeito de rede; conseguirem dar resposta a um grande volume de clientes; e apresentando conectividade externa, pela partilha de dados dos utilizadores². No tocante ao seu propósito estas vieram procurar facilitar a troca de bens, serviços ou meios de comunicação e/ou informação. Significa-se ainda que o conceito das plataformas só veio a ser atualizado para o meio digital, não sendo a ideia da existência de um intermediário em relações multilaterais inovação inaudita, mas antes uma nova adaptação dos tempos.

Expondo em síntese a matéria a tratar nesta súpula introdutória, começar-se-á por denotar da rápida ascensão na preferência dos consumidores da utilização das plataformas digitais significada pela dimensão económica e social que estas hoje assumem, seguida de uma análise do modelo de negócio que lhes está subjacente, com especial relevo para a questão do *Crowdwork* nas Economias *On Demand*, terminando com uma reflexão sobre a Uber e o seu impacto no mercado.

Importância crescente e utilização quotidiana

É hoje notável a importância que a tecnologia informática assume na vida quotidiana, o que é visível na percentagem de população mundial que hoje acede diariamente à internet e bem assim o tempo de utilização diária. A dependência das tecnologias é hoje maior que nunca e os seus impactos na vivência social atual são estrondosos. Mais que simplesmente afirmá-lo, será mais perceptível, e mais completa a

² Cit. AVILA, Felipe, «O poder das plataformas», artigo publicado em Fevereiro de 2021

análise económica e social, através da verificação estatística. Para o efeito serão tidos em conta os dados recolhidos no Estudo Digital 2023 Global Overview Report³ e no Estudo Digital 2023 Portugal Overview Report⁴, de onde foram retirados os dados que de seguida se apresentam.

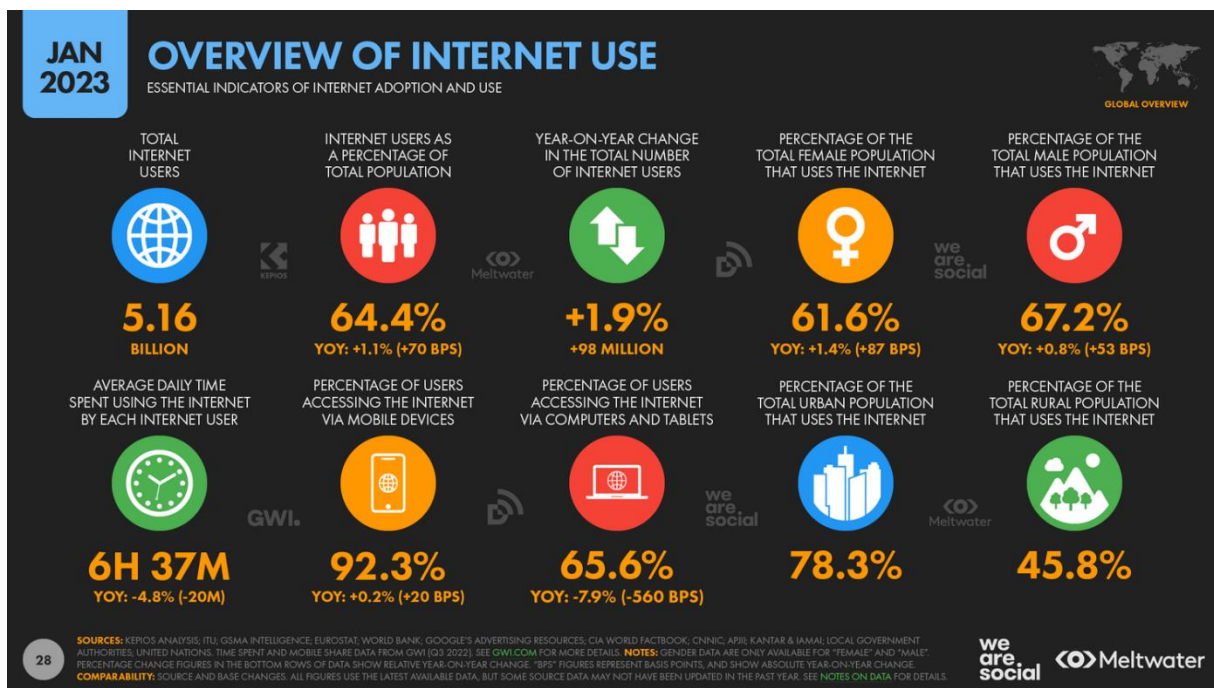


Fig. 1 - Global Internet User Overview January 2023 DataReportal

Analisando o gráfico supra apresentado, facilmente se observa que hoje a maioria da população mundial tem acesso à internet, mas o que surpreende nem é o percentil mencionado mas sim a quantidade de tempo que um comum indivíduo com acesso à internet, de facto utiliza esse meio. Um normal indivíduo, de acordo com a média mundial reportada, passa quase um terço do tempo que está acordado acedendo ao mundo online, e quando o faz, segundo os dados indicados, fá-lo predominantemente através do seu smartphone, e já não só através de computador! Será esta a grande revolução do início do Século XXI, para lá da individualização do acesso à internet, a mobilidade e a facilidade com que se acede *on the go*! Ademais, destaca-se a percentagem de população residente em espaço urbano com acesso à internet, 78,3%, por contraposição com aos 45,8%

³ Cfr. Estudo Digital 2023 Global Overview Report, artigo de Simon Kemp em colaboração com Kepios, We Are Social e Meltwater, Janeiro de 2023

⁴ Cfr. Estudo Digital 2023 Portugal Overview Report, artigo de Simon Kemp em colaboração com Kepios, We Are Social e Meltwater, Janeiro de 2023

registado no mundo rural. Tal só intensifica o proveito que as pessoas residentes em centros urbanos retiram do acesso à internet para aceder a Plataformas Digitais.

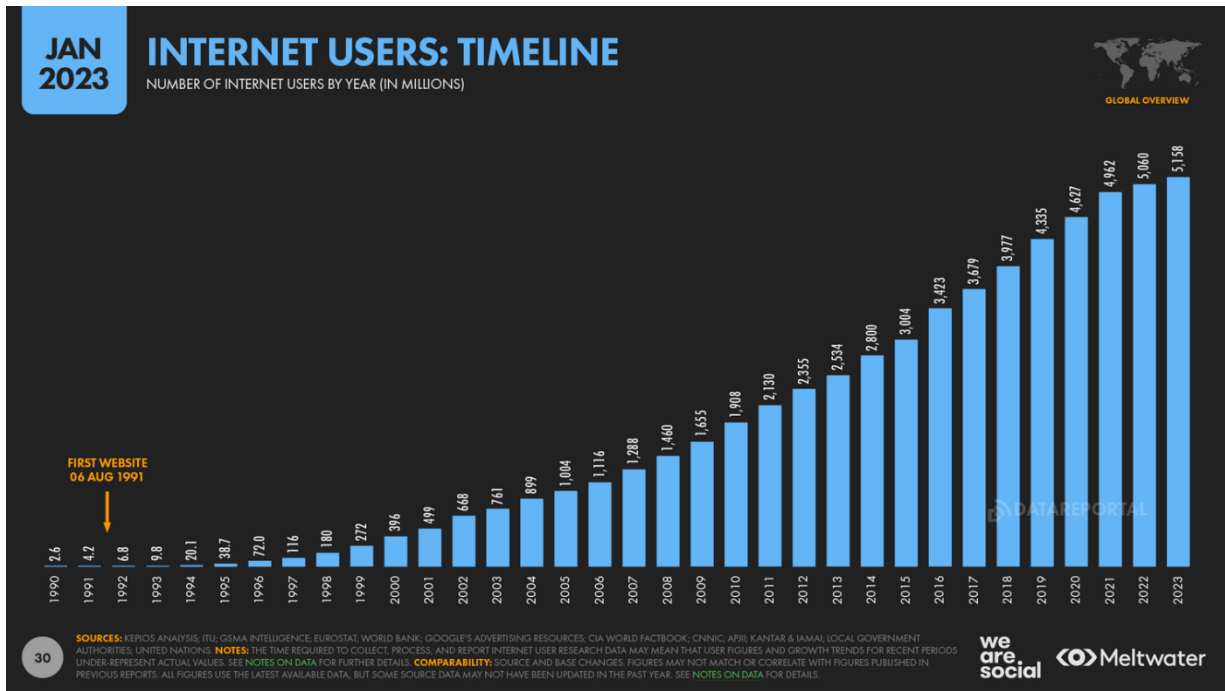


Fig. 2 - Internet User Timeline January 2023 DataReportal

Refletindo sumariamente sobre este gráfico enfatiza-se o crescimento exponencial do acesso e utilização da internet desde a viragem do milénio, sendo que desde 2000 até à presente data, o número de utilizadores aumentou em mais de 1300%! Mesmo na última década o crescimento foi de 49%, o que só comprova a expansão internacional do acesso, que atinge ora novos mercados, como se releva o caso do populoso continente asiático.

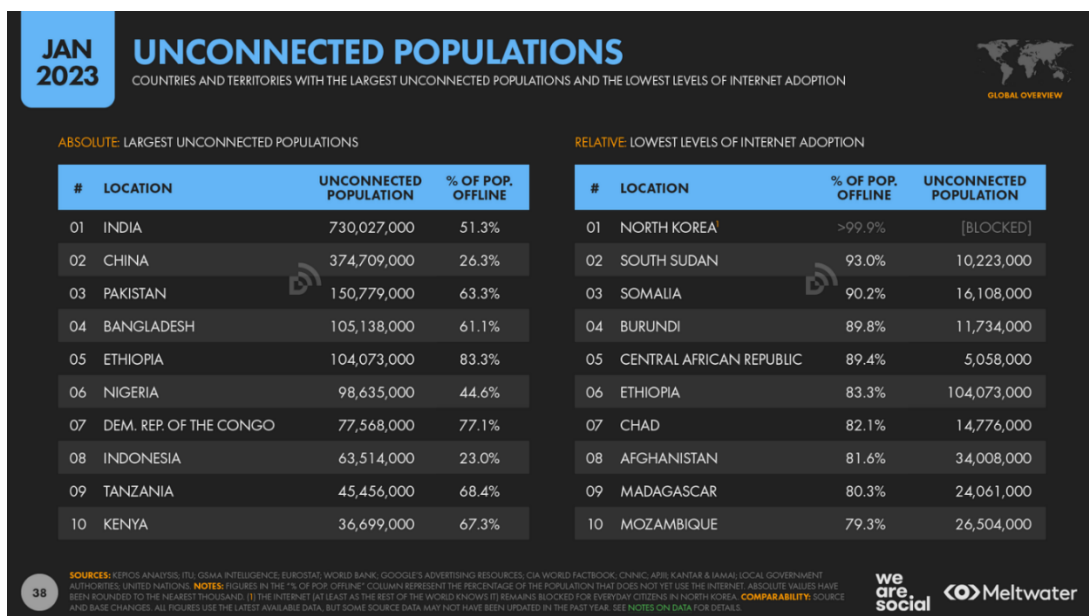


Fig. 3 - Unconnected Populations Ranking January 2023 DataReportal

No tocante às tabelas presentes, denotam-se uma tendência marcante, isto é, a população sem acesso à internet nos continentes Africano e Asiático, com especial para os casos da Índia e da China, países onde, pela sua dimensão, os governos centrais ainda têm muita dificuldade na implementação das novas tecnologias junto dos seus cidadãos, tornando, conseqüentemente, mais vagaroso o ritmo do seu progresso económico.

Denota-se assim uma grande afluência e até uma preferência dos Utilizadores a favor do uso das Plataformas Digitais, levando a uma rápida ascensão das mesmas. Hoje, um consumidor de supermercado tem a opção de fazer as compras online no seu supermercado favorito, com as compras que realize a serem-lhe entregues à porta, o mesmo sucede com inúmeras marcas de roupa, entre outros exemplos. Tem-se assistido a uma *impessoalização* na contratação, o que revela também fraturas sociais graves, as quais progressivamente demarcam personalidades mais introvertidas e uma diminuição qualitativa do relacionamento interpessoal nas gerações mais jovens, fechadas no contacto humano mas abertas ao mundo digital. Estas Plataformas possuem, todavia, virtudes. Especificando ao caso as Plataformas aqui em relevo, nomeadamente as intermediárias em relações de prestação de serviço, é facto que estas garantem confiança, previsibilidade e conforto na contratação, pois que quando um Utilizador contrata um serviço de *ride hailing* a uma empresa como a Uber, não é esta quem prestará o serviço, porém será esta a garantir a qualidade do mesmo. Assim se destaca que os efeitos diretos e indiretos de rede, que levam a um elevado número de transações na Plataforma, movimentam muito dinheiro nestas e criando muitos postos de emprego face ao fluxo contínuo de serviços a prestar. Restará saber em que capacidade estes serviços são prestados, matéria objeto de tratamento no capítulo vindouro da presente Dissertação.

Business Model

Em momento prévio à dissecação das matérias, há que proceder a uma definição dos conceitos económicos básicos em que assentam os modelos de negócios das Plataformas Digitais de transporte de passageiros. Adverte-se, contudo, que as fontes de receita e os princípios de *pricing* serão analisados em capítulo posterior, pelo que se difere o seu tratamento.

Conceito essencial neste âmbito é o da *Sharing Economy* ou Economia da Partilha. Quanto a este, destacam-se quatro características base. A primeira é que os serviços desta partilham o facto de estarem instrumentalizados em plataformas online e que, na maior parte dos casos, o acesso a essas plataformas se realiza através de uma aplicação de telemóvel ou tablet. Um segundo aspeto de definição é que são estabelecidas relações entre pares, ou *peer-to-peer*, sendo estes tanto indivíduos como empresas. Um terceiro elemento característico é que as relações entre os agentes têm um carácter temporário. Por fim, o quarto ingrediente da definição é o intercâmbio de ativos, recursos, tempo ou capacidades, de forma muito flexível e dinâmica.⁵ São visíveis as vantagens para ambas as Partes, Plataforma e Utilizadores finais (adquirentes do serviço), do recurso a estas economias. A primeira ganha a possibilidade de ajustar a sua oferta à procura de que é alvo com alta flexibilidade, a qual advém da possibilidade de recolha e tratamento dos dados destes Utilizadores e do modo de prestação do serviço. Eliminam-se também os intermediários convencionais, tornando a prestação de serviço mais barata para ambas as Partes, fonte de vantagem recíprocas. Para estes Utilizadores, em específico, também surge por vantajoso este modelo económico pois que, obtêm melhores preços, dispõem de menos tempo à procura e conseguem uma melhor combinação de oferta e procura, recolhendo ainda vantagens de natureza social ou ambiental, como a utilidade derivada da satisfação de realizar práticas de consumo entendidas como mais sustentáveis e favoráveis ao meio ambiente, maior transparência nas transações e a sensação de cocriação do serviço, pelos mecanismos de avaliação da experiência.

Outro conceito a ter em conta é o de *Gig Economy*, cujo termo advém da natureza parcelada das tarefas de curta duração (as *gigs*) objeto de contratação individualizada, por quem presta os serviços em causa, junto das Plataformas Digitais, só para o efeito daquela provisão de serviços. Estas utilizam a internet para serem intermediários na relação contratual que conecta prestadores de serviços com quem pretende esta provisão, juntando assim oferta e procura num meio seguro, estável e previsível de contratação. Estas *Gigs* são distribuídas e geridas por meios digitais, muitas vezes por métodos

⁵ Cit. BPI Research, C. R. «A economia da partilha (sharing economy): de fenómeno emergente a peça fundamental da revolução digital», *Economic and Financial Market Outlook: Monthly Report*, 7, 2018, pp. 32

algorítmicos de gestão e processamento dos dados recolhido, sendo hoje cada vez mais os interessados em participar em ambos os lados destas Plataformas multilaterais.⁶

Por último, convirá referir que estamos no âmbito das Economias *on demand*, isto é, e conforme define a Comissão Europeia, são «modelos empresariais no âmbito dos quais as atividades são facilitadas por plataformas em linha que criam um mercado aberto para a utilização temporária de bens ou serviços, muitas vezes prestados por particulares»⁷, com ou sem fins lucrativos. Assim, segundo o conceito destas economias «qualquer atividade ou bem apenas será providenciado quando haja a requisição prévia por parte do consumidor»⁸, sendo, por isso, a prestação de serviços *on demand*.

Não será, contudo, de desprezar o comentário feito a este respeito pela Dra. Cátia Machado, que, na sua Tese de Mestrado, afirma que apesar «de este «novo» modelo de prestar e receber trabalho/serviços trazer vantagens, tais como a criação de novos postos de trabalho e o acesso a novos mercados, que anteriormente não existiam, a flexibilização do trabalho por forma a que este se adapte ao estilo de vida dos prestadores, a rapidez na prestação, e a ampliação das fontes de rendimento dos prestadores, a verdade é que ainda estamos numa área cinzenta de legislação, onde existem mais questões do que certezas, mais concretamente, quanto à qualificação do vínculo contratual dos prestadores de serviços nas plataformas digitais.»⁹. Procurará o capítulo seguinte dar resposta a esta problemática jurídica.

⁶ Cfr. TASSINARI, Arianna / MACCARRONE, Vincenzo, «Riders on the Storm: Workplace Solidarity among Gig Economy Couriers in Italy and the UK», *Work, Employment and Society*, 2020, Vol. 34, Issue 1, pp. 35 e 36

⁷ Cit. da Exposição de Motivos, «Relatório sobre uma Agenda Europeia para a Economia Colaborativa», Relatório - A8-0195/2017 do Parlamento Europeu, de Maio de 2017

⁸ Cit. SILVA, Mariana Leite, “O estatuto jurídico-laboral do motorista no contexto da atividade de TVDE-em particular, o Caso Uber”, *Questões Laborais*, 2019, n.º 54, pág. 159

⁹ Cit. MACHADO, Cátia, «Trabalho em Plataformas Digitais, A qualificação do vínculo laboral», Dissertação de Mestrado, Universidade de Católica Portuguesa, Faculdade de Direito – Escola do Porto, 2021, pp. 13

Caso Uber

É de destacar nas economias *on demand* a importância dos *Mobility Services*, onde se inclui o caso das Plataformas Digitais aqui enfatizadas, os serviços de *Ride Hailing*. É neste cenário que empresas como a Uber se agigantam, economicamente falando. Tal surge demonstrado pelo nível de procura deste tipo de serviços pelos Utilizadores da Internet, conforme se poderá verificar na figura infra.

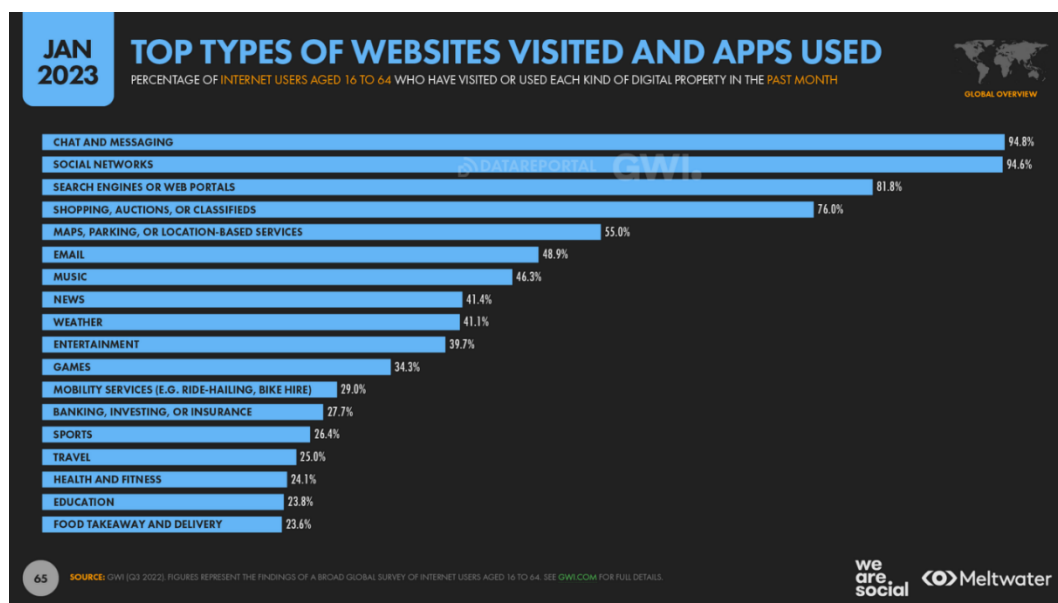


Fig. 4 - Top Types Of Website And App Used January 2023 DataReportal

Em momento prévio à apreensão dos modelos de negócio e de contratação da Plataforma Digital em ênfase, caberá conhecê-la. A Uber, empresa fundada em Março de 2009 (cotada em bolsa desde 2019), é a maior plataforma mundial de *ride hailing*. Provando o exposto em¹⁰, esta Plataforma está hoje em 72 países, contou em 2022 com 131 milhões de utilizadores mensais, um aumento de 11% face ao ano transato, gerando mais de 14 mil milhões em receitas só nos serviços de *ride hailing*, tendo tal figura provindo das mais de 7 mil e 600 milhões de viagens levadas a cabo pelos profissionais da Plataforma. Em termos económicos está cotada na bolsa de Nova Iorque, com o valor estimado da empresa na ordem dos 64 mil milhões de dólares.

Abordando o serviço prestado pela Uber e o mercado onde se insere, esta presta um serviço de transporte privado urbano, competindo diretamente com os regulares

¹⁰ Cfr. IQBAL, Mansoor, «Uber Revenue and Usage Statistics (2023)», artigo publicado em Fevereiro de 2023 no site da Business of Apps

serviços de táxi. Em relação ao segmento de mercado, de *Ride Hailing* e serviço de Táxi, este contou em 2022 com receitas na ordem dos 289 mil milhões de dólares, projetando-se um valor superior a 330 mil milhões de dólares para 2023, pelo que se pode atentar à dimensão económica deste mercado¹¹. E foi precisamente nele que a Uber conseguiu inovar ao tornar-se na primeira aplicação de *Ride Hailing*, vindo resolver necessidades específicas a que o serviço de táxi tradicional não dava resposta, como a maior conveniência no transporte, facilidade no pagamento, maior previsibilidade no custo da viagem, fixo à partida, a dispensa de qualquer pagamento físico e bem assim das delongas associadas. Nas palavras da empresa, esta é uma empresa tecnológica que conecta os mundos digitais e físico para ajudar a fazer acontecer movimento à distância de um clique, por acreditar num mundo em que a movimentação deve ser acessível¹². Uma outra razão para o sucesso da Uber têm sido as ineficientes regulações de Táxis, de que é exemplo a limitação de jurisdição dos motoristas¹³.

Não nos esqueçamos que a Uber se trata de uma plataforma multilateral, pelo que há duas faces a denotar, a dos condutores, profissionais que prestam o serviço em sua representação, e a dos consumidores, que procuram no serviço intermediado pela Uber a sua comodidade e confiança. É pela cobrança da comissão que retira de cada transação operada na sua plataforma que a Uber auferir proveitos do sistema por si instalado. Ocupemo-nos ora de explorar algumas das questões jurídicas e económicas que a contratação encetada por plataformas como a Uber suscita.

¹¹ Cfr. Estatística disponível em <https://www.statista.com/outlook/mmo/shared-mobility/shared-rides/ride-hailing-taxi/worldwide> (consultado em Março de 2023)

¹² Cit. Uber «Sobre Nós» disponível em <https://www.uber.com/us/en/about/>

¹³ Cfr. KRUEGER, Alan B. / CRAMER, Judd, «Disruptive Change in the Taxi Business: The Case of Uber», working paper publicado em Março de 2016 na NBER Working Paper Series, pp. 9

Das Modalidades de Contratação nas Plataformas Digitais

É hoje cada vez mais importante a realização da distinção entre vinculação por via de um contrato de trabalho e de um contrato de prestação de serviço. Num mundo globalizado em que todo o esquema de contratação surge predominantemente pré-tipificado, com o triunfo regulativo das Cláusulas Contratuais Gerais, a título exemplificativo, isto a par de outros instrumentos de simplificação contratual no que à sua fase de formação respeita, tem-se presentemente por muito relevante a proteção de trabalhadores que vêm esta sua qualidade não lhes ser reconhecida por uma limitação que a economia de mercado paulatinamente procura impor na sua liberdade de estipulação contratual. É exatamente isto o que acaba sucedendo, em larga escala e com relevância, e para ambos os lados, na contratação pelas Plataformas Digitais de *Ride Hailing*, um meio em que a liberdade de estipulação contratual é diminuída ao ponto de se reduzir tão só à liberdade de celebração do contrato. Com condições de trabalho pouco satisfatórias do mínimo exigível e vínculos precários torna-se missão fulcral do direito laboral o combate à falsa prestação de serviço. Só com a qualificação laboral de contratos que por tal devam ser tidos, se poderá assegurar uma defesa condigna dos direitos dos profissionais em causa, que assim fazem valer as proteções jurídicas que lhes são próprias em virtude da prestação laboral que em prol do seu empregador desenvolvem.

Assim, não será despidiendo, num primeiro momento atentar à relevância desta diferenciação, pela análise dos impactos que provoca no vínculo entre as partes contratuais, aos níveis económico e jurídico. Após, atentar-se-á a uma qualificação jurídica dos termos em apreciação, pela qualificação dos contratos a diferenciar, seguida de uma exposição e apreciação crítica do mecanismo legal atualmente vigente para solucionar presuntivamente a questão. Caberá, por último, apreciar à luz do estudo teórico vertido na presente Dissertação, a aplicação prática da matéria no caso da Uber, tendo em atenção para efeitos de análise do modelo de operação e organização estrutural interna, no seu papel de intermediário numa relação bilateral; findando com um comentário, sustentado por jurisprudência consolidada europeia e internacional.

Relevância Económica e Jurídica da Destrinça

Há que destacar a importância da destrinça a realizar, especialmente significada pelos efeitos consequentes da sua efetiva aplicação. Desde já se adverte de que a destrinça não será exaustiva, nem tampouco aqui será vertida uma completa listagem das obrigações a que as entidades empregadoras ou contratantes estão adstritas em virtude da legislação atualmente em vigor, porém tão só um breve destaque das diferenças mais significativas a nível económico, com o custo consideravelmente superior que a relação laboral impõe às entidades empregadoras por comparação com a contratação para a prestação de serviço. A par destas serão enfatizadas de igual modo as dissemelhanças a nível jurídico, destacados os custos da organização do trabalho e com as restrições legais atinentes à cessação do vínculo laboral.

Análise Económica da Questão

Pela parte económica são vários os motivos para se considerar mais custosa uma relação contratual laboral à sua oposta de prestação de serviço. Assim, numa contratação para prestação de serviço, o valor contratual é o valor final que o contratante terá de desembolsar para o pagamento do serviço pretendido, podendo acordar-se um diferimento total ou parcial do montante em referência para momento posterior ao início da relação contratual, ou até, tê-lo por devido somente aquando do fim da execução da prestação e cumprimento contratual pela parte prestadora do serviço. Tal não é a realidade numa relação laboral. Nesta, a par do pagamento da retribuição base, há que cumprir com obrigações legais que inexistem na realidade da prestação de serviço individualizada. Deste modo, enfatizam-se a obrigação de pagamento dos subsídios de férias, de Natal e do direito à remuneração pelo período de férias anuais, da contribuição para a Segurança Social e da contribuição para o Fundo de Compensação do Trabalho (doravante FCT). Quanto à obrigação de pagamento dos subsídios de férias e de Natal e do direito à remuneração pelo período de férias anuais, estes vêm previstos nos artigos 263º/1 e 264º/1 e 2 CT, pagamentos estes que correspondem (cada um) a valor igual a um mês de retribuição, duplamente acentuado no caso da remuneração pelo período de férias anuais, pois que surge afetado o sinalagma da relação contratual durante o seu gozo pelo trabalhador, o qual, não obstante estar dispensado de cumprir com a sua obrigação contratual principal de prestação de atividade em prol do empregador beneficiário, vê o

seu direito à retribuição pelo período manter-se intacto, por isso se fala em «sinalagma alargado» na esfera laboral.

No tocante à contribuição para a Segurança Social, esta é uma obrigação que vem prevista para todas as entidades empregadoras, de acordo com o previsto na Lei nº110/2009, de 16 de Setembro. Neste ressaltam-se as disposições dos artigos 11º a 15º e 53º, no tocante à incidência objetiva e taxa contributiva geral de 23,75% sobre a remuneração base de cada trabalhador, e dos artigos 24º/1 e 27º/1, no tocante à incidência subjetiva. Por último, relevam-se também a contribuição para o FCT, a qual surge regulada na Lei nº70/2013, de 30 de Agosto. Este Fundo, de capitalização individual, é de adesão individual e obrigatória, pelo empregador, como define o artigo 3º/3 e 4 desta Lei, e vê a sua obrigação de pagamento da contribuição prevista no artigo 11º, com os percentis gerais aplicáveis definidos no artigo 12º/1, de 0,925 % da retribuição base e diuturnidades devidas a cada trabalhador abrangido para o FCT.

Ainda nesta senda se destacam outros exemplos de superior custo económico registado no âmbito laboral. Disto é exemplo os custos de pagamento de trabalho suplementar pela prestação de horas extra em dia útil ou pela prestação de horas em dia de descanso semanal, obrigatório ou complementar, ou em feriado, prevendo o artigo 268º/1 alíneas a) e b) CT os percentis referentes aos acréscimos obrigatórios na retribuição do trabalhador. Outro exemplo é a obrigação do empregador custear pela despesas inerentes à disponibilização, e regular manutenção e conservação, de ferramentas e materiais de trabalho para o trabalhador para o desempenho da sua função; da necessidade de prover por um local de trabalho condigno, havendo também por este a assumpção dos gastos atinentes ao bom funcionamento do espaço de trabalho, como o são as despesas correntes (*verbi gratia*, as contas da eletricidade, água, renda do espaço, sistemas de comunicações e internet), e dos equipamentos e bens móveis neles existentes, ou, pelo contrário, no caso da prestação de trabalho remoto, da retribuição a que o trabalhador terá direito, incluindo prestações complementares e acessórias, e do ressarcimento de despesas adicionais; obrigações estas previstas no âmbito do regime do teletrabalho no artigo 165º ss. CT, nomeadamente artigos 166º/4 f) e 168º/2, 3, 4 e 5. Um último exemplo é o do dever de prover ao acesso a formação profissional adequada ao desenvolvimento das qualificações do trabalhador, consagrado desde logo no artigo 127º/1 d) e 130º ss. CT enquanto dever do empregador, sendo este um custo económico duplamente acentuado, pelo custo do provimento ou inscrição em formação, e pelo facto

do tempo despendido em frequência de formação, não afetar qualquer direito do trabalhador, inclusive o direito à retribuição, sendo que o comum trabalhador contratado a tempo inteiro tem hoje direito, em cada ano civil ao serviço da entidade empregadora, a um número mínimo de quarenta horas de formação contínua, tal como prevê o artigo 131º/2 CT.

Análise Jurídica da Questão – das Obrigações Pressupostas

Salientando ora a vertente jurídica da problemática, são dois os principais entraves que se verificam no caso da contratação laboral, e já não na da prestação de serviço. O primeiro, de mais simples e direta asserção, é o dos deveres contínuos e periódicos que suscita, como o são variados deveres de comunicação ou até obrigações fiscais que a contratação em regime de trabalho dependente *per si* implica à entidade empregadora. Assim, e, novamente, sem procurar ser exaustivo, exemplifica-se o exposto com o vertido no Código dos Regimes Contributivos do Sistema Previdencial de Segurança Social. Assim, como deveres de comunicação de admissão de trabalhador para os efeitos devidos junto das entidades competentes, tem-se o caso das obrigações de comunicação perante a Segurança Social, prevendo o artigo 29º/1 deste diploma da obrigação de comunicação da admissão dos trabalhadores, e, bem assim, o artigo 32º/1 da mesma Lei da obrigação de declarar a cessação, a suspensão do contrato de trabalho e o motivo que lhes deu causa, bem como a alteração da modalidade de contrato de trabalho.

Ainda neste diploma se podem ver obrigações Fiscais, como o facto de serem as entidades empregadoras as responsáveis pelo cumprimento da obrigação contributiva, sendo descontado nas remunerações dos trabalhadores ao seu serviço o valor das quotizações por estes devidas e remetido, juntamente com o da contribuição havida pela própria entidade empregadora, à instituição de segurança social competente, conforme aponta o artigo 42º/2 da Lei em apreço.

Análise Jurídica da Questão – dos Custos da Cessação Contratual

Como segundo entrave, mais relevante no que às agravantes jurídicas respeita, atentem-se os custos resultantes das restrições legalmente impostas à cessação da relação laboral pelas entidades empregadoras. Este tópico é subdivisível em duas categorias, as limitações impostas pelo Código do Trabalho no que toca à celebração de contratos de

trabalho com termo resolutivo e as fortes restrições que a lei impõe contra a resolução contratual por iniciativa do empregador. Do primeiro cenário desde logo se percebe que só é possível a contratação de trabalhadores com uma duração contratual definida em casos excepcionais, o que *per si* demonstra uma desadequação do mecanismo legal à volatilidade do mercado laboral à presente data, e as graves perdas de eficácia a que as entidades empregadoras estão sujeitos pelas dificuldades jurídicas que a proteção laboral acentuada vigente comporta, sendo sacrificados em larga medida mecanismos de eficiência económica em virtude da estabilidade e segurança jurídica da manutenção do emprego, que se pretende garantir aos trabalhadores.

No que respeita à contratação a termo resolutivo, cujo regime legal vem previsto no artigo 139º ss. CT, a sua admissibilidade é muito restringida, conforme assinala o dispositivo legal do artigo 140º/1 a 4. Menções necessárias devem igualmente ser feitas aos artigos 147º/2 CT e 149º/4 CT, os quais preveem, respetivamente, quais as hipóteses da conversão do contrato com termo certo definido em contrato sem termo, mais uma vez dando expressão à referida preferência legal, e quantas renovações poderão operar. Convirá ainda referir a este propósito da valoração legal do cumprimento do previsto no artigo aqui dissecado, pelo que é apontada ao incumprimento do preceituado a cominação mais gravosa prevista pelo Código do Trabalho, isto é, será contra-ordenação muito grave a violação das regras definidas neste âmbito. Aqui se torna a ver o quão indesejável surge aos olhos da proteção laboral que a política legislativa implementada definiu a contratação que preveja o seu término *ad inicum*, procurando, a meu ver de modo algo antiquado por não se coadunar com a rotatividade a que se assiste hoje em dia nos profissionais que transitam entre empresas na procura de uma progressão na carreira cada vez mais acelerada, a defesa de uma estabilidade e previsibilidade atentatórias ao bom funcionamento do mercado de trabalho segundo critérios de eficiência económica.

O segundo caso paradigmático é o da contratação via agências de trabalho temporário, cujo regime legal vem definido no artigo 172º ss. CT, com uma admissibilidade de contrato de utilização de trabalho temporário também ela muito restringida, ainda que ligeiramente alargada face à previamente mencionada pois que são admissíveis nas mesmas situações com o acréscimo das elencadas no artigo 175º/1 CT, não podendo, de todo o modo e conforme adstringe o artigo 175º/3 CT, a duração do contrato de utilização exceder o período estritamente necessário à satisfação da necessidade do utilizador. Ademais, relevam-se por fim as exigências de forma e

conteúdo, impostas pelo artigo 177º CT, e as limitações temporais impostas pelo artigo 178º e 179º CT.

Retornando à abordagem inicial, há ainda que observar das fortes restrições que a lei impõe contra a resolução contratual por iniciativa do empregador. Assim, e conforme já foi explícito na presente rubrica, é princípio assente na legislação laboral o da promoção da estabilidade e segurança jurídico no emprego, sendo raras as exceções que permitem à entidade empregadora a cessação de vínculo laboral por sua decisão unilateral após o término do período experimental. É da Constituição da República Portuguesa que parte esta ideia de proteção da segurança no emprego, sendo o princípio laboral elevado inclusive a princípio constitucional, estatuidando o artigo 53º CRP que «É garantida aos trabalhadores a segurança no emprego, sendo proibidos os despedimentos sem justa causa ou por motivos políticos ou ideológicos», cuja disposição surge repercutida no artigo 338º CT.

Concluindo, por tudo o exposto se denotam as mais complexas e aguerridas proteções de que os trabalhadores são titulares no âmbito da sua prestação laboral. Tais ideias de estabilidade e segurança jurídica para os trabalhadores surgem a custo das empresas que os empregam, devendo-se discutir se hoje, perante um mundo em constante evolução e um mercado profissional em contínua mutação e desenvolvimento, fará sentido manter este esquema jurídico, isto é, se não seria preferível a adoção de um esquema mais flexível e permissivo à ordinária operação das economias de mercado, permitindo a influência de critérios económicos ordenadores da condução de política de contratação de profissionais para as empresas. Perante o esquema atual as empresas, sopesando os custos associados à contratação de profissionais em regime laboral, optam, sempre que tal lhes surge possível, pela contratação de prestadores de serviços, dando azo a uma «fuga laboral», como é normalmente descrito pela Doutrina jurídica.

Da Qualificação do Contrato de Prestação de Serviço

Para atentarmos à importância do contrato de prestação de serviço e ao quão comumente esta surge evidenciada nos esquemas de contratação mais utilizados, deverá observar-se a definição legal, cuja noção nos é dada pelo artigo 1154º do Código Civil.

Vislumbrando resumidamente as características principais do contrato de prestação de serviço, observa-se que este contrato é, por regra, um negócio jurídico bilateral, sendo sujeito ao regime geral dos negócios jurídicos (artigo 217º ss. CC), dos contratos em geral (artigo 405º ss. CC) e do cumprimento das obrigações (artigo 762º ss. CC e 798º ss. CC, para o não cumprimento). Neste tendem a ser enaltecidas, por contraposição à figura jurídica do contrato de trabalho três características essenciais, conforme aponta o Professor Menezes Leitão¹⁴. A primeira destas é que no contrato de prestação de serviço se tem por objeto contratual, e por conseguinte, obrigação principal assumida pela parte prestadora do serviço, um «certo resultado», conforme definido no Artigo 1154º CC. Assim, denota-se na estrutura do sinalagma diferenças face à figura laboral, pois que a retribuição do serviço prestado surge correlacionada com a obtenção de um resultado, e não com a prestação de uma atividade, sendo a prestação de atividade delimitada em função do seu objeto contratual independentemente do tempo proposto para a obtenção do resultado pretendido. Ademais, é este que assume o risco da não obtenção do resultado, e consequente perda da retribuição *ex vi* Artigo 795º CC.

A segunda característica habitualmente reconhecida é da possibilidade do contrato de prestação de serviço ser gratuito, sem qualquer onerosidade associada, critério também este diferenciador do contrato laboral pois que neste se define uma retribuição mínima mensal garantida padronizada a todos os trabalhadores. A terceira, e mais importante característica, e a mais comumente referenciada, é a da falta de subordinação jurídica, mesmo que se verifique uma situação de subordinação económica. Neste contrato a prestação da atividade tendente à obtenção do resultado é feita com total independência, superando assim largamente a mera autonomia técnica referida no Artigo 116º CT atinente à contratação laboral¹⁵.

¹⁴ Cfr. LEITÃO, Luís MENEZES, «Direito do Trabalho», 7ª edição, Lisboa, Almedina, 2021, pp. 120 a 122

¹⁵ Cfr. a este propósito com dezenas de decisões jurisprudenciais, ainda no âmbito da aplicação do esquema tradicional das presunções *hominis*, que já enfatizavam a importância desta característica no âmbito da integração tipológica das relações contratuais em NETO, Abílio, «Código Civil Anotado», 13ª edição atualizada, Coimbra Editora, 2001, pp. 1037 a 1044

Da Qualificação do Contrato de Trabalho

Iniciando a incursão sobre o tema em consideração, há que destacar as disposições legais dos artigos 11º CT e 1152º CC. Estas definem a noção de contrato de trabalho no ordenamento jurídico português, dando algumas pistas relativamente às características que este assume entre nós. Ambas as disposições são merecedoras de críticas por parte do Professor Menezes Leitão, uma pela positiva e outra pela negativa. O artigo 11º CT é criticado negativamente, denotando-se a omissão da referência à direção do empregador, elemento este essencial do contrato de trabalho, fazendo, porém, e erradamente, alusão à inserção numa organização, sendo este já um elemento natural e não essencial. Por outro lado, louvou a disposição legal adotada no artigo 1152º CC, a qual efetivamente caracteriza o contrato de trabalho pela sujeição do trabalhador à autoridade e direção do empregador, isto é, a subordinação jurídica¹⁶.

Este contrato, à semelhança do que sucede no contrato de prestação de serviço, também é, por regra, um negócio jurídico bilateral, sendo sujeito ao regime do artigo 217º ss., 405º ss., 762º ss. e 798º ss. CC. Pelo artigo 1152º CC é possível distinguir três atributos essenciais, a prestação de uma atividade, a retribuição e a subordinação jurídica. A primeira respeita à prestação de uma atividade humana, intelectual ou manual, é o objeto principal do contrato, corresponde a uma prestação de facto positiva, *de facere*, na qual o trabalhador somente promete a sua atividade (e não o resultado, como sucede no contrato de prestação de serviço), assumindo esta natureza continuada, decorrendo durante um lapso de tempo específico. Já a segunda consiste na contrapartida da prestação de trabalho subordinado (artigo 258º/1 CT), dando azo a um nexó sinalagmático entre estas duas primeiras características, consistindo, pelo menos em parte, numa prestação pecuniária (artigo 259º/1 e 2 CT), sendo uma prestação duradoura, de natureza periódica (artigo 258º/2 CT).

A terceira qualidade a destacar, e a mais relevante, é a relativa à subordinação jurídica. Existe numa relação laboral um poder de direção do empregador, o qual tem o dever de individualizar a prestação do trabalhador ao concretizar a atividade a desenvolver (artigo 97º CT) e um dever de obediência do trabalhador ao empregador no tocante às suas ordens (artigo 128º/1 e) CT); mas também um poder disciplinar do

¹⁶ Cit. LEITÃO, Luís MENEZES, «Direito do Trabalho», 7ª edição, Lisboa, Almedina, 2021, pp. 110

empregador sobre o trabalhador (artigo 98º CT), sujeitando o trabalhador à aplicação de sanções perante a prática de infrações disciplinares (artigo 328º CT).

Sumariamente, como características qualificativas do contrato de trabalho apontam-se as seguintes¹⁷. É um contrato nominado e típico, por possuir reconhecimento pelo regime legal português; um contrato em que vigora o princípio da liberdade de forma, salvo exceções, conforma aponta o artigo 110º CT e o artigo 219º CC; um contrato obrigacional, fonte de obrigações para ambas as partes, na esfera do trabalhador a obrigação principal de prestar a sua atividade (artigo 115º ss. CT) e na do empregador a obrigação principal do pagamento da respetiva retribuição (artigos 127º/1 b) e 258º ss. CT); faz ainda surgir obrigações secundárias, tais como deveres secundários de prestação e deveres acessórios de conduta.

Este é também um contrato oneroso, gerando sacrifícios económicos para ambos, para o empregador pagar a retribuição e para o trabalhador sacrificar o valor da sua força de trabalho; e um contrato sinalagmático por fazer surgir obrigações recíprocas entre as partes, a prestação da atividade intelectual ou manual (trabalhador) e o pagamento da retribuição (empregador). Consiste ainda num contrato comutativo pois que ambas as prestações patrimoniais surgem como certas quanto à sua existência ou conteúdo, pelo que a obtenção ou não do resultado visado com a prestação do trabalhador é o único risco de aleatoriedade emergente. É de execução continuada, dado que o tempo influi no conteúdo e extensão das obrigações do empregador e do trabalhador.

Uma última característica que sobrevem deste contrato é a de ser *intuitu personae*, sendo as qualidades de ambas as partes tomadas em consideração no momento da celebração do contrato de trabalho. Deste cariz apontam-se três consequências específicas no âmbito laboral: que gera anulabilidade do contrato a verificação de erro na pessoa do trabalhador; de que a prestação deste último tem carácter infungível, não podendo o mesmo fazer-se substituir no cumprimento das suas obrigações laborais (artigo 767º/2 CC). Ainda que não unânime na Doutrina, uma terceira é referente à instituição de uma especial relação fiduciária entre as partes, baseada na confiança e colaboração mútua, verificando-se uma especial intensidade dos deveres de boa fé, a que faz referência o artigo 126º CT¹⁸.

¹⁷ Cfr. LEITÃO, Luís MENEZES, «Direito do Trabalho», 7ª edição, Lisboa, Almedina, 2021, pp. 112 ss.

¹⁸ Cit. LEITÃO, Luís MENEZES, «Direito do Trabalho», 7ª edição, Lisboa, Almedina, 2021, pp. 117

Da Presunção de Laboralidade

Cumpra ora mencionar a Presunção de Laboralidade, analisando a sua evolução legal, a possibilidade da sua aplicação e ainda as concretas consequências do seu preenchimento.

Evolução Legal Histórica do Instituto

Passando ora a fazer alusão à evolução do quadro legal em que se insere a temática dos indícios de laboralidade, observa-se que, como destaca o Professor Menezes Cordeiro¹⁹, num espaço de tempo inferior a 10 anos sucederam-se 4 sistemas de ponderação dos indícios de laboralidade tendo vigorado: até 1 de Dezembro de 2003 o esquema tradicional das presunções *hominis*, apuradas estas pela jurisprudência e pela doutrina; de 1 de Dezembro de 2003 a 26 de Março de 2006 o artigo 12º tal como previsto na versão original do CT de 2003; de 27 de Março de 2006 a 18 de Fevereiro de 2009 o artigo 12º na redação dada pela Lei nº9/2006; e, por fim, a partir de 18 de Fevereiro de 2009 a redação do artigo 12º do CT de 2009.

No que respeita ao 1º sistema vários indícios se apontavam para a determinação da laboralidade dos casos em apreço, aduzindo a doutrina e a jurisprudência indícios clássicos os quais funcionariam como presunções *hominis* de laboralidade. Entre estes assinalam-se o número de beneficiários da atividade, pelo que perante um beneficiário único estaríamos perante um contrato de trabalho (numa situação jurídica laboral relativa e duradoura, requerente de 2 pessoas definidas e um mínimo de estabilidade); o critério da remuneração, o qual indicaria um vínculo laboral perante o reconhecimento de um esquema regular, periódico e fixo de pagamento; a atividade a prestar, pelo que sendo os resultados alheios ao trabalhador, e estando este apenas obrigado à atividade em si estar-se-ia perante um contrato de trabalho; a propriedade dos meios de produção, os quais sendo pertença do credor da prestação indicariam a existência de um contrato de trabalho; o local de trabalho, sendo que se os serviços forem prestados na empresa de um credor da prestação, tal indicaria uma situação laboral; o horário de trabalho, o qual, existindo,

¹⁹ Cfr. CORDEIRO, António MENEZES, «Direito do Trabalho- Direito Individual», Vol. II, 1ª edição, Lisboa, Almedina, 2019, pp. 164

indicia um vínculo laboral, ao contrário do que sucederia perante um regime de horário livre; e, por último, a inscrição do prestador na segurança social enquanto trabalhador dependente, a qual, quando verificada indicia a existência de um contrato de trabalho. Os múltiplos critérios referenciados, internos vs externos, deviam assim ser utilizados como tópicos indiciadores de subordinação jurídica, operando como base para uma presunção *hominis* de laboralidade.

Julgados insuficientes estes indícios de laboralidade, o Código do Trabalho de 2003 veio acolher um preceito relativo a uma presunção *iuris* de contrato de trabalho, exigindo no seu artigo 12º/1 a verificação cumulativa dos 5 requisitos aqui previstos, tendo a presunção mais tarde sido considerada demasiado pesada por equivaler, na prática, à demonstração direta da presença de uma situação laboral.

Com a introdução da Lei nº9/2006 de 20 de Março, a Lei passou a prever uma presunção extraordinariamente rígida, exigindo dependência, inserção na empresa, direção, fiscalização e retribuição. Um autor muito crítico quanto a esta opção legal foi o Professor João Leal Amado, o qual considerou esta nova redação enquanto uma «disposição obtusa» e «mentirosa»²⁰, sendo a base da presunção mais exigente que os próprios requisitos da noção legal do contrato de trabalho.

Cabe fazer menção, neste espaço temporal em que vigorou este 3º sistema, à Recomendação nº198 da Organização Internacional do Trabalho²¹, muito importante nesta matéria. Esta, na sua exposição inicial, admite desde logo a existência de dificuldades em estabelecer se existe ou não uma relação laboral em situações onde os respetivos direitos e deveres relativos às partes não surjam claros, onde tenha havido uma tentativa de disfarce de vínculos laborais ou onde existam inadequações ou limitações nas estruturas legais ou suas interpretações.

São vários os pontos a destacar na Recomendação nº198 OIT relativamente aos indícios de laboralidade. O ponto 4º, que inculca que os Estados devam prover orientação às partes contratuais em estabelecer efetivamente a existência de uma relação de trabalho

²⁰ Cit. AMADO, João LEAL, «Contrato de Trabalho», 3ª edição, Coimbra, Almedina, 2019, pp. 67

²¹ Consultada na base de dados informática da Organização Internacional de Trabalho, em https://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO:12100:P12100_ILO_CODE:R198

(na sua alínea a)), combater as relações de trabalho disfarçadas (na sua alínea b))²²²³, garantir que se estabeleça a responsabilidade pela proteção contida nos acordos contratuais (na sua alínea d)) e prover acesso efetivo à Justiça, designadamente através da criação de procedimentos rápidos, baratos, justos e efetivos para a resolução de disputas relativas à existência e termos de um vínculo laboral (na sua alínea e)). Também o ponto 10º é bastante elucidativo do aconselhado aos Estados neste diploma legal, isto é, da promoção de métodos claros de determinação da existência de uma relação de trabalho.

Vêm os pontos 11º, mormente na alínea b), 12º e 13º dar corpo à ideia da adoção por parte dos Estados de uma presunção de laboralidade com recurso ao preenchimento de indicadores específicos tais como se destacam no ponto 13º, a título exemplificativo, a realização do trabalho de acordo com instruções do beneficiário da atividade, a execução exclusiva da atividade por parte do trabalhador, a definição de um horário de trabalho, o local de trabalho, a provisão de ferramentas, o pagamento periódico da remuneração para o trabalhador ou o facto de este ser realizado pessoalmente por aquele (o carácter *intuitae personae*). Destaca-se ainda nesta Recomendação a ênfase dada à coleta de informação sobre o desenvolvimento das medidas adotadas e monitorização dos resultados obtidos, e à promoção da negociação coletiva e diálogo social.

Quadro Legal Atualmente Vigente

Com o Código de Trabalho de 2009 alterou-se novamente, dando azo à 4ª mudança de regime legal aplicável num espaço de 10 anos, a disposição do artigo 12º/1 CT, parecendo ora existir apenas a necessidade de prova pelo interessado de, no mínimo, duas das características em causa, para formar uma presunção *iuris* da presença de um contrato de trabalho no caso, invertendo-se o ónus da prova, cabendo ao contrainteressado ilidir essa presunção. Feita a ilisão pode o julgador operar uma valoração global da situação que lhe seja apresentada. Há ainda que relevar que é aplicada a cada situação individualmente considerada a lei em vigor à data da celebração do contrato, operando

²² Cujó acolhimento foi notório na política legislativa instaurada aquando da entrada em vigor da nova disposição do artigo 12º CT em 2009

²³ Cfr. FERNANDES, António Monteiro, «Uma jurisprudência consolidada: a presunção de laboralidade», artigo publicado no âmbito da Revista «Minerva: Revista de Estudos Laborais | Ano IX - I da 4.ª Série - N.º 1», Lisboa, Universidade Lusíada Editora, 2019, pp.247 e 248

esta deste modo por motivos de segurança jurídica e da proteção da confiança dos destinatários das normas; e que a designação dada pelas partes ao contrato não é vinculativa para o intérprete-aplicador, constituindo, quando muito, um auxiliar de interpretação.

Por último, é digna de referência a Lei 63/2013 de 27 de Agosto, referente à fiscalização por parte de entidade pública de prestação de serviço falsa, tendo em vista o referenciado na Recomendação nº198 da OIT. Esta lei veio instituir mecanismos de combate à utilização indevida do contrato de prestação de serviço em relações de trabalho subordinado, visando combater os falsos recibos verdes. Criou-se, com a publicação deste diploma, a ação judicial de reconhecimento da existência de contrato de trabalho, na qual cabe à Autoridade para as Condições do Trabalho o dever de lavrar auto e de notificar o empregador quando se detetem indícios de trabalho subordinado *mascarado* de prestação de serviço. Em termos normativos esta ação passou a estar prevista nos artigos 2º/3 e 15º-A da Lei nº 107/2009 e nos artigos 26º/1 i) e 6 e 186º-K a 186º-S Código de Processo do Trabalho. Esta Lei gozou de algum sucesso, conforme estatísticas dos três anos subsequentes à sua entrada em vigor, a ACT detetou 24.884 casos de trabalhadores em situação irregular, a maioria dos quais foram *a posteriori* corrigidos voluntariamente por parte da entidade empregadora²⁴.

Discussão interessante a relevar nesta sede é a suscitada pela dissonância jurisprudencial no tocante à relevância da manifestação de vontade do trabalhador afetado do prosseguimento da ação de reconhecimento de existência de contrato de trabalho. Caberá apurar então qual é o papel dos trabalhadores neste processo judicial de reconhecimento da contratação de que é parte, pois que poderão denotar-se situações em que o trabalhador afetado não queira a modificação da qualificação contratual. Questiona-se neste âmbito se deverá primordialmente atender à vontade do trabalhador, ou, por outro lado, dar prevalência do interesse público no reconhecimento do contrato de trabalho.

Por um lado já veio Jurisprudência do Tribunal da Relação de Lisboa²⁵²⁶ entender que se deverá atender em primeira análise à vontade do trabalhador neste âmbito,

²⁴ Cit. VARELA, Sara Pereira, «Algumas considerações em torno da Presunção de Laboralidade», Dissertação de Mestrado, na área de Direito do Trabalho, Universidade Católica Portuguesa, Escola de Direito do Porto, Porto, Maio de 2019, pp. 10

²⁵ Cfr. Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa, de 2 de Dezembro de 2015, Processo nº 1329/14.6TTLSB.L2-4, aqui citados vários excertos

²⁶ Cfr. Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa, de 24 de Setembro de 2014, Processo nº 1050/14.5TTLSB.L1-4

apontando esta que «o contrato de trabalho, tal como o de prestação de serviço, um contrato de direito privado é disponível o direito dos respetivos outorgantes a serem jurisdicionalmente definida a respetiva qualificação jurídica», que «dado [a intervenção do Ministério Público [doravante MP] na propositura da ação aqui em análise] dizer respeito a direitos disponíveis, faz-se primeiro em defesa do interesse do trabalhador a que a ação diz respeito e secundariamente em defesa do interesse público de combate à utilização indevida do contrato de prestação de serviço em relações de trabalho subordinado, sendo certo que interesse público é sempre assegurado com o procedimento contra-ordenacional que lhe está subjacente» e que «estamos perante direitos disponíveis, pelo que, tendo em conta a manifestação de vontade livre e esclarecida, expressa em audiência de julgamento pela titular do interesse que se pretende proteger com a propositura da presente ação entende-se, (...), que a posição do MP ao pretender o prosseguimento da ação não deve sobrepor-se a tal manifestação de vontade, considerando relevante a desistência do pedido formulado pelo trabalhador».

Por outro lado, Jurisprudência do Tribunal da Relação de Lisboa²⁷²⁸, defendeu posição antagónica, visando primeiro o interesse público no reconhecimento da laboralidade da contratação havida: «Sendo o MP a única entidade com legitimidade para propor esta ação e fazendo-o na prossecução de interesses e finalidades de índole coletiva (designadamente, para a defesa da legalidade democrática, nos termos da Constituição, do correspondente Estatuto e da lei - artigo 1.º do EMP), surgindo, nessa medida e em termos adjetivos, a defesa por essa magistratura dos interesses privados do “trabalhador” num plano acessório e mediato, é inevitável que a posição do MP prevaleça sobre a posição desse “trabalhador”, quando da sua intervenção foral ou informal nos autos, dados os interesses particulares que este defende não se poderem sobrepor aos objetivos e resultados de cariz público que são perseguidos pelo Estado, através desta ação especial e da sua propositura pela referida magistratura». Assim, continua afirmando que «nunca será possível equiparar o papel e a posição processuais do MP, enquanto Autor da ação, e do “trabalhador”, enquanto mero assistente daquele no quadro e tramitação daquela».

Concluindo, cabe por fim assumir posição na querela apresentada. A Lei veio a consagrar expressamente que o interesse público no prosseguimento da ação se deverá

²⁷ Cfr. Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa, de 2 de Fevereiro de 2015, Processo nº 2204/14.0TTLSB.L1-4, aqui citados vários excertos

²⁸ Cfr. Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa, de 2 de Dezembro de 2015, Processo nº 1329/14.6TTLSB.L2-4, aqui considerado no Voto de Vencido da Magistrada Filomena Manso

sobrepôr ao interesse do titular do direito, pela exclusão da hipótese de conciliação, operada pela alteração legislativa, prevista na Lei nº55/2017, de 7 de Julho, ao artigo 186º-O/1 CPT, obstruindo o trabalhador em consideração da desistência do pedido de reconhecimento de existência de contrato de trabalho cujo impulso processual não lhe coube e que na ação é tido por assistente. Necessariamente se entenderá que é esta a intenção da política legislativa atualmente vigente, pois que a existência de uma relação laboral, como aqui já foi enfatizado, influencia várias vertentes da atuação do empregador, obrigando-o a vários deveres de comunicação e fiscais, entre outros. Mais, refira-se ainda que uma errada qualificação do contrato aqui considerado poderá influenciar a qualificação de uma empresa no que à sua dimensão respeita, podendo, num caso extremado, levar a que uma empresa cuja dimensão real seja superior à declarada, seja, ao nível formal, tida por empresa de categoria inferior à real, eximindo-se assim, sem justificação que o sustente, do cumprimento de deveres que sempre lhe assistiriam se estivesse considerada na dimensão que verdadeiramente lhe assiste. Cumprirá assim, privilegiando a segurança jurídica e a previsibilidade da aplicação da Lei, sobrepôr o interesse público ao interesse individualmente considerado do trabalhador *in casu*²⁹³⁰.

Concretização no Caso Uber

Apreendidos os conceitos basilares atinentes à temática em consideração, resta ora dar-lhes aplicação prática. Ainda antes, veja-se sumariamente a lei que define o regime jurídico aplicável a Plataformas como a Uber, isto é a Lei nº45/2018, de 10 de Agosto, que define Plataformas Eletrónicas no seu artigo 16º, cujo conceito aqui se dá por transcrito. Nesta, para além das disposições relativas ao exercício da atividade, licenciamento e preço e pagamento de serviço (vejam-se os artigos 5º, 9º, 14º, 15º, 17º e 20º deste diploma), há que sobrelevar os artigos 10º, 25º e 26º. Quanto ao artigo 10º sublinham-se os números 10, 11 e 12, onde se remete a aplicação presuntiva da laboralidade da relação constituída entre o motorista e a plataforma eletrónica com irrelevância do *nomen iuris* atribuído pelas Partes a esta, e com regras especiais na

²⁹ Cfr. Acórdão do Tribunal da Relação de Guimarães, de 12 de Março de 2015, Processo nº 569/14.2TTGMR.G1

³⁰ Cfr. Acórdão do Tribunal da Relação de Porto, de 29 de Junho de 2015, Processo nº 549/14.8TTMTS.P1

aferição dos instrumentos de trabalho e modalidades horárias. Já os artigos 25º e 26º deste diploma acentuam a vertente sancionatória do incumprimento do preceituado, com a possibilidade de aplicação de coimas elevadas e da sanção acessória de interdição do exercício da atividade por 2 anos. É esta solução jurídica, pela interposição de um terceiro, o operador de TVDE, que explica que, entre nós, não haja contencioso laboral.

Como já foi evidenciado, tem-se assistido neste setor a uma «fuga laboral» dadas as várias obrigações que a Lei adstringe à parte empregadora que é assumida enquanto tal numa relação contratual desta espécie. Exatamente por essa razão, da existência do fenómeno da evasão do modelo laboral, criou a Lei um mecanismo presuntivo simplificado de reconhecimento da laboralidade da relação, procurando evitar a manipulação abusiva da qualificação do contrato de trabalho. De modo a atentar à aplicação da presunção de laboralidade conforme atualmente surge prevista no artigo 12º CT, há que denotar os vários indícios indicados da parte dos profissionais condutores da Plataforma e por parte desta última, em posição antagónica. Da parte dos primeiros, apontam-se os referentes à periodicidade, semanal, do pagamento da remuneração dos profissionais, cobrando a Plataforma os consumidores e sendo o profissional pago posteriormente por esta; e a vários mecanismos de subordinação jurídica e poder de direção exercido pela Plataforma.

Entre estes mecanismos contam-se: os de controlo e avaliação do desempenho dos profissionais prestadores, *ex vi* avaliação feitas pelos usuários da Plataforma; os de organização e direção da atividade pelo sujeição dos profissionais às regras da Plataforma, mormente as referentes aos procedimentos específicos a observar na prestação da atividade e no contacto a haver com os usuários da Plataforma ou a indicação de comportamentos, materiais ou equipamentos vedados; e ainda as prerrogativas de cariz disciplinar que a Plataforma empreende perante os prestadores, chegando inclusive a vedar temporária ou indefinidamente o acesso destes à Plataforma (enquanto prestadores), na sequência de más avaliações pelos usuários e processo de averiguação de culpa pela Plataforma. Já a Plataforma poderá arguir que: os prestadores considerados não se encontram adstritos a nenhum horário de trabalho ou número determinado de horas a realizar, trabalhando quando e se entenderem; são pertença dos prestadores os instrumentos de trabalho por estes utilizados no desempenho da sua missão; e não há qualquer compromisso de exclusividade celebrado por estes com a Plataforma, podendo até prestar atividade idêntica em Plataformas concorrentes. Quanto a este último ponto, há contudo que ponderar se a política de remuneração dos motoristas pelas Plataformas

não impede, na prática, a prestação de serviços em plataformas concorrentes; pois que através de esquemas de incentivos de fixação dos condutores (*single homing* destes, conforme melhor se explicará adiante), estes acordam condições de prestação do serviço diferenciadas, como uma prestação prolongada por períodos diários superiores a 8 horas, em troca de um benefício económico, como o aumento da margem de lucro nas transações de que é parte.

Como surge por evidente, nunca seriam as Partes aqui consideradas a apelar de contrato de trabalho um que o não pretendessem que o fosse, pelo menos no que respeita à Plataforma, ao que se deverá ter por irrelevante no caso o *nomen iuris*, isto é, o nome da tipologia contratual que as partes fizeram referir à relação estabelecida, devendo antes analisar-se o conteúdo material da mesma. Tem-se vindo a assistir com a crescente importância da economia *on demand* ou *gig economy*, ao surgimento de novas formas de contratação, híbridas face aos modelos que até então se padronizaram em figuras tipificadas na Lei, não encontrando estas peça certa onde encaixem no esquema legal. Ainda assim, terão estas necessariamente que se conformar com as regras gerais de Direito e os mecanismos presuntivos que lhes são aplicáveis podendo ser relacionados a outras já existentes e ser nelas tidas por pertencentes e aplicando-se-lhe as regras próprias do instituto considerado.

Não sobejam dúvidas de que a peça fulcral da determinação da laboralidade de uma dada relação contratual bilateral é a subordinação jurídica nos termos já aqui desenvolvidos, pelo que caberá apreender da verificação ou não do preenchimento desta no caso dos condutores profissionais de Plataformas como a Uber. Através da comparação entre os indícios supra relevados pelas Partes e a previsão normativa do artigo 12º CT, parece não ser tão certa a conclusão de que se está perante uma relação laboral. Mas uma tal conclusão *per se* seria apressada, por desprezar aprofundamento da análise de que é merecedora a questão. Cumpre igualmente verificar e criticar da conformidade da presunção com os critérios negociais hoje vigentes e as regras que o mercado impõe na contratação de profissionais na economia *on demand*. Impõe-se concluir pela desatualização dos critérios previstos na Lei para a referência à laboralidade dos contratos encetados, referindo-se os índices de subordinação que sustentam a presunção legal a um modelo clássico pré-revolução tecnológica³¹, devendo estes ser tidos por

³¹ Cfr. RAMALHO, Maria do Rosário PALMA, «Tratado de Direito do Trabalho Parte II- Situações Laborais Individuais», 7ª edição, Lisboa, Almedina, 2019, pp. 49

obsoletos na sua configuração conjugada atual, desadequados para a apreciação do cariz laboral da relação contratual definida na execução pelas Partes³².

Apreensivo perante a situação verificada, o Parlamento Europeu veio dar nota, em resolução sobre transparência no trabalho nas Plataformas, da necessidade de reformulação legal dos Estados sobre a matéria. Foi neste sentido que publicou a Diretiva (UE) 2019/1152 de 20 de Junho de 2019, e de acordo com esta todos os trabalhadores na União Europeia têm direito a: informação mais completa dos aspetos essenciais do trabalho, a receber com antecedência e por escrito; um limite à duração máxima do período experimental; a procurar outro emprego, banindo-se as cláusulas de exclusividade e limitando-se as incompatibilidades previstas; a saber com antecedência razoável onde irá desenvolver a sua atividade; a formação profissional gratuita a ser providenciada pela entidade empregadora. Ademais, prevê-se um âmbito de aplicação subjetivo alargado, sendo estes direitos aplicáveis a todos os trabalhadores, independentemente da tipologia contratual da relação laboral estabelecida, e bem assim um reforço dos mecanismos de aplicação de modo a assegurar que os trabalhadores beneficiam de facto destes direitos.

Foi na senda desta diretiva europeia que a Assembleia da República veio finalmente alterar o Código do Trabalho e legislação conexas, no âmbito da agenda do trabalho digno, pela aprovação da Lei nº 13/2023, de 3 de Abril, que entrou em vigor a 1 de Maio de 2023, operando à transposição da diretiva supra, *ex vi* seu artigo 1º/1 a). Esta alteração, que só peca por tardia dada a notável necessidade de adaptação às novas realidades de trabalho subordinado, surge diretamente relacionada com o tema proposto, pelo aditamento de uma nova disposição legal, o artigo 12º-A CT, presunção de laboralidade no âmbito da plataforma digital, enfatizando-se o número 12 desta pela aplicação direta a Plataformas como a Uber. Neste preceito, apontam-se indícios próprios, que se dão aqui por transcritos, de aferição da laboralidade nas várias alíneas do número 1, os quais funcionam em esquema idêntico ao do artigo 12º CT, bastando a verificação de dois indícios para haver uma inversão do ónus da prova para a plataforma digital. Define o número 2 desta disposição a noção de plataforma digital para o efeito, acentuando ainda no número 3 da irrelevância do *nomen iuris* atribuído pelas Partes à

³² Cfr. VASCONCELOS, Joana, «Problemas de qualificação do Contrato de Trabalho o caso das relações estabelecidas no contexto da Economia On Demand entre prestadores independentes (?) de serviços e de empresas tecnológicas intermediárias (?) no mercado», artigo publicado no âmbito do VII Colóquio sobre Direito do Trabalho, Outubro de 2015, pp.8 e 9

relação contratual, e prevê o número 4 os modos de ilisão da presunção. Há ainda que destacar do relevo dado no número 9 às disposições legais de aplicação imperativa e imediata perante o reconhecimento da laboralidade da relação contratual nos termos havidos. E por último, sublinha-se, nos números 10 e 11, o regime sancionatório pesado sobre as plataformas digitais que incumpram com o exposto, o qual comina como contraordenação muito grave a violação destas regras e bem assim pela previsão de sanções adicionais por reincidência.

Vislumbrando as decisões jurisprudenciais havidas na matéria noutros ordenamentos, devem salientar-se os exemplos das decisões registadas no Reino Unido e em França. Deverá ressaltar-se desde já que o modelo de operação da Uber é universal, prestando-se a discrepâncias no tratamento legal em função das diferentes regras aplicáveis consoante ordenamento em consideração. É de fácil asserção a compreensão de que o modelo de negócio e o controlo exercido pelas Plataformas Digitais assumem ora novos contornos, desafiando as fronteiras tradicionais do Direito do Trabalho um pouco por todo o mundo.

No Reino Unido no Caso Uber BV vs Aslam³³, o Supreme Court em Fevereiro de 2021 foi unânime na decisão do indeferimento do recurso da Uber, confirmando a decisão tomada pelo recorrido Employment Tribunal em Outubro de 2016, que havia considerado a Plataforma uma verdadeira entidade empregadora, enfatizando o relevo que deve ser dado ao propósito da legislação aplicável, da proteção dos trabalhadores individuais vulneráveis que se encontram em posição de subordinação económica e jurídica e que são dependentes destas Plataformas, que controlam e direcionam a sua atividade. Para o efeito baseou-se no facto de ser a Uber quem define o preço cobrado ao usuário, não sendo permitido aos condutores cobrar valor acrescido; de os termos em que o condutor presta o seu serviço serem ditados pela Uber, inexistindo autonomia de conformação da atividade prestada; do constrangimento do condutor na recusa de serviços sugeridos pela Plataforma por imposições desta como a monitorização das taxas de aceitação de serviços e pela penalização sujeita por um registo negativo neste âmbito; ou ainda pela restrição de comunicação imposta pela Uber entre condutores profissionais e usuários. Tudo considerado, concluiu-se pelo exercício de um poder de direção natural de uma subordinação jurídica que só assiste com tal intensidade a uma relação laboral.

³³ Cfr. The Supreme Court (UK). Uber BV and others (Appellants) v Aslam and others (Respondents). Case ID: UKSC 2019/0029

Também em França o *Cour de Cassation* emitiu em Novembro de 2018 no caso *Take Eat Easy*³⁴ decisão semelhante a esta última, afirmando que será possível a requalificação contratual quando tal seja subsumível à realidade verificada das condições factuais em que é desempenhada a atividade profissional, e não na qualificação jurídica que as Partes lhe querem impor, provando-se nestas a subordinação jurídica subjacente, pelos poderes de direção, controlo e sanção da Plataforma. Esta prova foi feita pela monitorização da Plataforma aos trabalhadores via sistema de geo-localização destes, e demonstrando o poder disciplinar pelo sistema de bónus e penalizações ao trabalhador da Plataforma consoante o cumprimento (ou falta deste) das suas obrigações contratuais.

Assim, resta concluir pelo reconhecimento da laboralidade das relações estabelecidas entre os trabalhadores e as Plataformas como a Uber, tendo sido objeto de reformulação a presunção legal vigente no ordenamento jurídico português no que aos seus indícios e mecanismo de aplicação respeita, adaptada ora à realidade do mercado de trabalho do século XXI e em consonância à vária jurisprudência de Direito Comparado apontada a esse propósito³⁵, que serviu de guia para o efeito. Como disse, e bem, a Dra. Joana Vasconcelos sobre o tema «não se podem resolver problemas de hoje com soluções de ontem»³⁶.

³⁴ Cfr. Cour de Cassation (FR), *Take Eat Easy*, Novembro de 2018, n°17-20.079

³⁵ Veja-se ainda em Espanha a decisão do Supremo Tribunal de Justiça em Tribunal Supremo, Sentencia num. 805/2020, de 25 de Septiembre

³⁶ Cit. VASCONCELOS, Joana, «Problemas de qualificação do Contrato de Trabalho o caso das relações estabelecidas no contexto da Economia On Demand entre prestadores independentes (?) de serviços e de empresas tecnológicas intermediárias (?) no mercado», artigo publicado no âmbito do VII Colóquio sobre Direito do Trabalho, Outubro de 2015, pp. 10

Políticas de Preços das Plataformas Digitais

Quando se aborda o tema das Plataformas Digitais é imperativo começar por referir que se tratam de negócios privados fundados por particulares na busca pelo lucro. Estas viram uma oportunidade de suprir lacunas e ineficiências de mercado através da disponibilização de meios em suporte informático em que intermedeiam as relações contratuais dos seus utilizadores, efetivas partes nas relações estabelecidas. Exatamente por isso surgem estas comumente citadas por plataformas bilaterais ou multilaterais, por terem vários lados ou tipos de utilizadores no seu sistema. Há, contudo, que advertir da possibilidade de existência de plataformas unilaterais, isto é, os tradicionais negócios unilaterais.

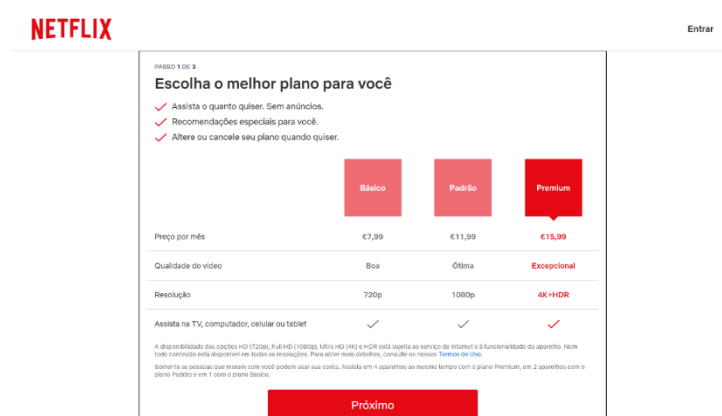
Ambos os tipos serão aqui objeto de sumária apreciação, ao que iniciará o presente capítulo pela definição das várias fontes de receita possíveis em ambos os tipos de Plataformas, com superior ênfase para as bilaterais, sendo relevada a distinção entre ambas. Num segundo momento explorar-se-ão, ao nível dos efeitos indiretos de rede, os vários princípios gerais de fixação de preços na conceptualização de políticas de preços ótimas ao nível da sua eficiência económica, acautelando-se da possibilidade da verificação do efeito de implosão³⁷. De seguida irei focar o meu discurso na análise do *Surge Pricing*, procurando definir o fenómeno económico, explicando das causas e consequências do mesmo. Por último irei abordar a aplicação do estudo do tema à Uber destacando do funcionamento dos mecanismos económicos e discorrendo sobre a questão em termos sociais e jurídicos, sendo tal abordagem precedida tão só por uma breve análise dos princípios específicos de preço em plataformas concorrentes, como é o caso desta com as suas congéneres. Assim se fará a discussão económica (e jurídica) de algumas questões de Justiça das Plataformas Digitais para com os seus Utilizadores.

³⁷ Cfr. SCHMALENSEE, Richard / EVANS, David S., «Industrial Organization of Markets with Two-Sided Platforms. Competition Policy International», Vol. 3, nº 1, Primavera de 2007, pp. 159

Fontes de Receitas em Plataformas Bilaterais

Não será de descurar que todas as Plataformas no desenvolvimento da sua missão não deixam de ser empresas com fins lucrativos, procurando recolher proveitos económicos da sua atividade, o que inequivocamente surge como seu objetivo final. Assim sendo, foram várias as formas que estas criaram e aprimoraram para cobrar o serviço de intermediação por si prestado, ao que se deverá atentar aos esquemas negociais, exemplificando para que se perceba da realidade atual das situações.

Num primeiro momento, vejam-se as Plataformas unilaterais. Estas, por apenas contemplarem um grupo de utilizadores, diferem nos esquemas negociais das plataformas bilaterais. Nestas, a Plataforma trata de assegurar da disponibilização do bem ou da prestação do serviço ao grupo de utilizadores consumidores que para o efeito despendem diretamente de verbas económicas para acederem à Plataforma, resta saber a que título e como se calculam estas verbas. Poderá uma Plataforma cobrar uma *Access Fee* a todos os utilizadores que queiram aceder de modo ilimitado ao conteúdo ou serviços disponibilizados pela Plataforma. Será este o caso das Plataformas de *Streaming* como a Netflix ou Disney +. Nestas, ao cobrar-se o acesso dos utilizadores, é garantida uma fonte de receita estável, sendo desnecessário a obtenção de receitas por outros meios, como os veremos no caso das Plataformas bilaterais. Mesmo neste cenário é possível diferenciar entre os consumidores que acedem à Plataforma prevendo designadamente vários planos contratuais de montantes diferenciados, aumentando a variedade ou a qualidade dos serviços num plano *premium* por comparação a um plano *standard* de adesão à Plataforma. Exemplifica-se o supra exposto no caso atual da Netflix:



The screenshot shows the Netflix sign-up page for Portugal. At the top, the Netflix logo is on the left and 'Entrar' is on the right. Below the logo, it says 'PASSO 1 DE 3' and 'Escolha o melhor plano para você'. There are three bullet points: 'Assista o quanto quiser. Sem anúncios.', 'Recomendações especiais para você.', and 'Altere ou cancele seu plano quando quiser.'. Below this, there are three columns representing the plans: Básico, Padrão, and Premium. The Premium plan is highlighted with a red border and a red arrow pointing to it. The prices are: Básico (€7,99), Padrão (€11,99), and Premium (€15,99). The video quality is: Boa (Básico), Ótima (Padrão), and Excepcional (Premium). The resolution is: 720p (Básico), 1080p (Padrão), and 4K+HDR (Premium). The availability on TV, computer, cellular, or tablet is indicated by checkmarks: Básico (check), Padrão (check), and Premium (check). At the bottom, there is a red button labeled 'Próximo'.

	Básico	Padrão	Premium
Preço por mês	€7,99	€11,99	€15,99
Qualidade do vídeo	Boa	Ótima	Excepcional
Resolução	720p	1080p	4K+HDR
Assista na TV, computador, celular ou tablet	✓	✓	✓

Fig. 5 – Planos Contratuais disponibilizados pela Netflix em Portugal³⁸

³⁸ Consultado a 22 de Março de 2023 em <https://www.netflix.com/signup/planform>

Outro modo de recolher receitas numa Plataforma Digital unilateral será através da cobrança de uma *Usage Fee*. Segundo este sistema, o utilizador pagará à Plataforma a que adere consoante o uso que faça dos serviços da mesma, sendo o seu acesso limitado ao pacote de serviços que subscreve. Também nestas se garante uma fonte de receita mais ou menos estável, dispensando a obtenção de receitas por outros meios, como os das Plataformas bilaterais. Será este um método de cobrança mais vantajoso para utilizadores cujo acesso não é tão corrente e intenso, preferindo limitar o seu acesso com a assumpção de um custo inferior que ter o seu acesso ilimitado como no caso anterior, o qual se associa a um custo superior; isto é, preferem os utilizadores ocasionais uma *Usage Fee* a uma *Flat Rate*, inversamente do que sucede com os utilizadores intensivos. Um exemplo deste esquema negocial nestas tipologias de plataformas é o da Apple no seu serviço iCloud, no qual diferencia, face ao espaço de armazenamento requerido pelo utilizador, logo, a utilização pretendida, a quantia mensalmente devida para este armazenamento de fotografias, ficheiros e cópias de segurança. Verifique-se o relatado atentando aos planos contratuais previstos atualmente:

Preços e planos do iCloud+

Ao registar-se no iCloud, recebe automaticamente 5 GB de armazenamento gratuito. Se precisar de mais armazenamento em iCloud ou quiser ter acesso a funcionalidades premium, pode atualizar para o iCloud+.

Acerca do iCloud+

O iCloud+ é a assinatura premium na nuvem da Apple. Proporciona-lhe mais armazenamento para fotografias, ficheiros e cópias de segurança, além de funcionalidades adicionais* disponíveis apenas para assinantes:

iCloud+ com 50 GB de armazenamento	iCloud+ com 200 GB de armazenamento	iCloud+ com 2 TB de armazenamento
<ul style="list-style-type: none"> 50 GB de armazenamento Reencaminhamento privado iCloud Ocultar o meu e-mail Domínio de e-mail personalizado Suporte para Vídeo seguro do HomeKit para uma câmara 	<ul style="list-style-type: none"> 200 GB de armazenamento Reencaminhamento privado iCloud Ocultar o meu e-mail Domínio de e-mail personalizado Suporte para Vídeo seguro do HomeKit para até cinco câmaras 	<ul style="list-style-type: none"> 2 TB de armazenamento Reencaminhamento privado iCloud Ocultar o meu e-mail Domínio de e-mail personalizado Suporte para Vídeo seguro do HomeKit para um número ilimitado de câmaras
Partilhe tudo isto com até cinco membros da família.	Partilhe tudo isto com até cinco membros da família.	Partilhe tudo isto com até cinco membros da família.

Euro³ (Euro)

50 GB: 0,99 €

200 GB: 2,99 €

2 TB: 9,99 €

Fig. 6 – Planos Contratuais de iCloud disponibilizados pela Apple em Portugal³⁹

³⁹ Consultado a 22 de Março de 2023 em <https://support.apple.com/pt-pt/HT201238>

Recentrando o discurso nas Plataformas Bilaterais, e tomando por adquiridos os conceitos explanados supra, são vários os modelos de obtenção de receita provinda dos utilizadores. Um primeiro modelo é o da cobrança de taxas de acesso. Um exemplo do exposto poderá ser o caso dos *access fees* dos cartões de crédito. Para o lado dos utilizadores vendedores ou prestadores tal igualmente se verifica, exemplificado pela cobrança mensal de renda das várias superfícies num qualquer espaço comercial.

Outro método a assinalar é o da *Usage Fee*. Exemplificando o exposto, denote-se o caso das Plataformas motores de busca de hospedagem, como o Airbnb ou o Booking, em que é cobrado o valor da transação ao utilizador consumidor, sendo cobrada comissão ao utilizador vendedor pela promoção da hospedagem. Por último caberá apontar que por vezes podem ambas as situações verificar-se em simultâneo, levando a que sejam cobradas taxas fixas de acesso e taxas variáveis de utilização.

Será possível no âmbito das Plataformas Bilaterais o qual se reconduz ao facto de que em determinados momentos apenas um dos lados da Plataforma suporta o custo associado ao acesso e utilização da mesma. Cada um dos lados pode ter preços negativos, nulos, baixo de custo ou acima de custo, dependendo dos preços estabelecidos para o outro lado, tendo em conta os efeitos indiretos de rede. Nestes casos estamos então perante a existência de um lado subsidiado e de um lado comprador. Tal sucede frequentemente nas Plataformas que contratam com anunciantes, como é caso das maiores Plataformas mundiais, exemplificadas por redes sociais como o Facebook ou motores de pesquisa como a Google. Nestas o serviço é oferecido gratuitamente aos utilizadores consumidores das Plataformas que nelas interagem livremente, sem quaisquer restrições de acesso. Porém alguém tem de subsidiar que a Plataforma ofereça esse serviço livre de custos e quem o faz são os anunciantes que nela pretendem ver publicitados os serviços que prestam ou bens que vendem, de modo que ganhem notoriedade direta, ou até mesma as suas plataformas. O utilizador consumidor das Plataformas, ao suportar os anúncios, fica dispensado do pagamento de uma qualquer comissão fixa ou variável para acesso ou utilização da Plataforma. É este o caso de Plataformas como o Youtube, onde a maior parte da receita provém da publicidade que é inserida em cada vídeo visualizado, devendo ainda assim assinalar-se a possibilidade que é dada ao utilizador consumidor do pagamento de comissão fixa para evasão da visualização dos mesmos, caso em que deixaria este de ser considerado lado subsidiado. Contudo reforce-se um ponto, demasiada publicidade poderá ser nociva para o utilizador consumidor, que o pode afastar

da utilização da Plataforma, caso em que deverá ser sempre tido em conta o nível adequado a implementar no caso, maximizando-se os proveitos económicos em consonância com as expetativas do consumidor.

Ainda sobre a questão do lado subsidiado das Plataformas Bilaterais há dois pontos a verificar. O primeiro é que se poderá inclusive dar o caso de um dos grupos de utilizadores pagar preços negativos. Tal verificar-se-á quando, a título exemplificativo, uma Plataforma atribua vantagens como a oferta de vales promocionais para utilização em futuras transações na mesma plataforma. Exemplo prático neste âmbito é o da Microsoft, que durante alguns anos oferecia preços negativos aos utilizadores que utilizam o seu serviço de motor de pesquisa⁴⁰.

O segundo é a asserção de que o facto de que os consumidores utilizadores não pagarem para aceder e utilizar Plataformas onde pertençam ao lado subsidiado não significa que não estejam dispostos a pagar para o serviço que lhes acaba por ser oferecido a título gratuito, como o prova a *Willingness to Pay* (WTP), realçada pelo proxy da *Willingness to Accept compensation for loss of access to a service* (WTA)⁴¹. Assim, veja-se em estudo elaborado sobre o tema a estimativa do que o cidadão comum pagaria para não ser privado do acesso às Plataformas Digitais preponderantes:

Category	WTA per year 2016, \$	WTA per year 2017, \$	95% CI WTA per year 2016, \$		95% CI WTA per year 2017, \$		n
			Lower	Upper	Lower	Upper	
All search engines	14,760	17,530	11,211	19,332	13,947	22,080	8,074
All email	6,139	8,414	4,844	7,898	6,886	10,218	9,102
All maps	2,693	3,648	1,897	3,930	2,687	5,051	7,515
All video	991	1,173	813	1,203	940	1,490	11,092
All e-commerce	634	842	540	751	700	1,020	11,051
All social media	205	322	156	272	240	432	6,023
All messaging	135	155	98	186	114	210	6,076
All music	140	168	112	173	129	217	6,007

Fig. 7 – Median WTA estimates for most popular digital goods categories⁴²

⁴⁰ Cfr. KAMINSKA, Izabella, «If a monopoly gives away free services is it a problem? Why the normal rules of competition might not apply at the zero price point», artigo publicado no periódico Financial Times em Novembro de 2019, consultado em <https://www.ft.com/content/f279b583-0e07-44d9-b661-d15fde49a216>

⁴¹ Veja-se, para o efeito, os valores recolhidos na tabela 1 do estudo de CORRIGAN, Jay R./ ALHABASH, Saleem / ROUSU, Matthew/ CASH, Sean B., «How much is social media worth? Estimating the value of Facebook by paying users to stop using it», artigo publicado em Dezembro de 2018 pela PLOS ONE, pp.5

⁴² Cit. BRYNJOLFSSON, Erik / COLLIS, Avinash / EGGERS, Felix, «Using massive online choice experiments to measure changes in well-being», working paper publicado em Março de 2019 pelo National Bureau of Economic Research, pp. 31 e 51 (tabela 7)

Analisando a tabela apresentada, rapidamente se compreende que os utilizadores estariam na disposição de despendere de elevadas verbas económicas para não serem privados do acesso e utilização de inúmeras Plataformas Bilaterais às quais hoje acedem gratuitamente. O que o justifica será melhor compreendido aquando do estudo dos princípios de fixação de preços, rubrica seguinte da presente Dissertação.

Princípios de Fixação de Preços e o Fenómeno do *Surge Pricing*

Aquando da distribuição de preços no acesso à Plataforma esta deve ter em consideração os efeitos indiretos de rede que provocará na sua concreta fixação. Assim, deverá ser procurado um equilíbrio tal que maximize os benefícios económicos extraídos pelos utilizadores e pela Plataforma⁴³. Esta deverá procurar que o serviço que disponibiliza seja o que melhor se enquadra nos interesses dos utilizadores que serve, sob pena da mesma não lograr sucesso na sua imposição no mercado onde concorre. Exemplificando o exposto, é favorável a uma maior atração de utilizadores consumidores que o seu acesso e utilização seja gratuito, e é favorável a uma maior atração de utilizadores anunciantes que haja mais utilizadores consumidores a utilizar a Plataforma, de modo que a publicidade que nela possa ver inserida surta maior efeito. Este é o cenário ideal para a Plataforma obter maiores benefícios económicos, visto que poderá exigir dos anunciantes uma verba superior à que porventura receberia caso cobrasse diretamente aos utilizadores consumidores pelo acesso através de subscrições. Assim se verifica o caso dos motores de pesquisa de informação como a Yahoo. Tal já não se verificará quando se vislumbra mais proveitoso a cobrança direta via subscrições como se exemplifica com a HBO.

Importa aqui relevar que esta é em primeiro plano uma escolha das Plataformas, as quais deverão decidir sobre o que lhes é mais vantajoso, ainda que sejam notáveis as tendências persistentes nos vários segmentos de mercado, como a opção pela cobrança indireta (via apresentação de publicidade e cobrança aos utilizadores anunciantes) nas Plataformas de motores de pesquisa ou pela direta (via cobrança de subscrições aos utilizadores consumidores) nos casos das plataformas de *Streaming*. Deve, contudo, ser

⁴³ Cfr. caso dos *ride-sharing markets* em HALL, Jonathan / HORTON, John / KNOEPFLE, Daniel, «Ride-Sharing Markets Re-Equilibrate», working paper publicado em Janeiro de 2023, pp. 3

relevado que apesar de esta constituir uma escolha das Plataformas, não deverá a mesma sofrer grande volatilidade sob pena da verificação do efeito de implosão. Este diz-nos que numa Plataforma Bilateral uma qualquer alteração na distribuição do preço poderá provocar uma implosão da Plataforma, visto que, ao afastar utilizadores de um grupo (consumidores, por exemplo), irá, via efeitos indiretos de rede, afastar utilizadores do outro grupo (no caso, anunciantes), podendo resultar numa queda livre do valor que a Plataforma tinha. Tal leva-nos a duas conclusões: que a definição da política de uma preços ótima é tarefa árdua e requer muita consideração em cada alteração que se lhe queira ver implementada; e que o valor da Plataforma por um dos grupos de utilizadores da mesma está correlacionado à afluência de utilizadores no outro grupo.

Demonstrando esta última conclusão, observe-se que: no caso de Plataformas como o Youtube, ou até serviços comuns de televisão ou rádio, quanto mais visualizadores a Plataforma angariar, maior será a receita que poderão exigir dos anunciantes que nela publicitam para estes. Foi sempre este o caso da imprensa, sendo os leitores tipicamente cobrados ao preço marginal, cobrindo os anunciantes a maioria dos custos. Outros exemplos comumente apontados são os das plataformas de transação, como os sistemas operativos iOS ou Windows, em que se verifica que quanto maior e variada for a oferta de serviços (no caso, aplicações) nestas, maior será o interesse dos utilizadores consumidores em aderir. Igual raciocínio se aplica às plataformas de pagamento em que há um interesse mútuo pelos utilizadores de participarem na plataforma que ofereça mais correspondência, isto é, os detentores de cartão bancário quererão ter conta num banco cujo método de pagamento seja amplamente aceite e os retalhistas terão interesse em aceitar os métodos de pagamento mais utilizados. Por fim, um último princípio a considerar será o de que a Plataforma irá impor um custo inferior ao grupo de utilizadores que atribua menor valor ao seu contraparte, consequência natural do explanado supra.

Tema pivotal adjacente é o do *Surge Pricing*. Atentando à definição do conceito, este tem-se pelo modo de fixação de preço de um bem ou serviço oscilante em consonância com a procura denotada para o mesmo num dado momento⁴⁴. Liminarmente poder-se-ia dizer que não é mais que a aplicação automática de um mecanismo de oferta-procura, porém tal asserção ficaria aquém da análise pretendida. Com efeito, um aumento de procura contraposto a uma manutenção dos níveis de oferta (ou aumento não proporcional) leva inevitavelmente, por aplicação dos comuns mecanismos económicos, a um aumento do preço do bem ou serviço pretendido. O que aqui mais impressiona não é tanto o mecanismo em si, mas a rapidez com que opera e a volatilidade que a oscilação de preços provoca no mercado. Veja-se exemplificada a volatilidade nos preços praticados pela Uber na sequência de uma afluência anormal à Plataforma:

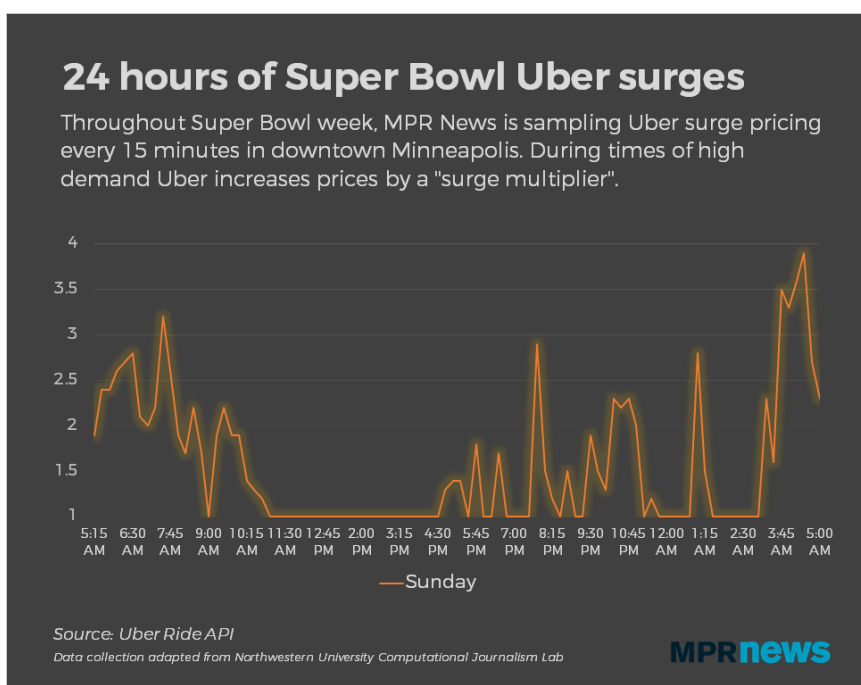


Fig. 8 – 24 hours of Uber "surge multipliers" on Super Bowl Sunday.⁴⁵

Esta é também uma característica intrínseca das Plataformas Digitais, a capacidade de adaptação automática e acelerada, a maleabilidade à realidade verificada em cada momento e em cada espaço, em consonância com o interesse e procura pelos seus utilizadores. A densificação da questão do Surge Pricing será feita adiante na presente Dissertação, porém avança-se desde já que é das questões mais prementes ao nível das

⁴⁴ Cit. Definição dada pelo Dicionário da Universidade Cambridge, consultado em <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/surge-pricing>

⁴⁵ Cit. WASTVEDT, Solvejg, «We tracked Uber surge pricing during the Super Bowl. Here's what we learned», artigo publicado em Fevereiro de 2018 pela MPR News (gráfico preparado por William Lager, Solvejg Wastvedt, & Bill Wareham, todos da MPR News graphic)

Plataformas de *Ride Hailing*, como a Uber, aqui objeto de análise, pelo seu impacto económico junto dos utilizadores finais, pelo que cumprirá apreciar das críticas a que tem sido sujeita.

Caso Uber – dos Princípios de *Pricing* Específicos

Tendo sido destacados os princípios gerais de fixação de preços caberá ainda explorar os princípios específicos desta matéria no tocante a plataformas concorrentes do seu segmento de mercado. Fazendo incidir objetiva e subjetivamente a questão ao caso da Uber, observa-se que esta Plataforma Digital, como já se fez denotar no capítulo introdutório da presente Dissertação, opera no segmento de mercado do transporte privado urbano, mais concretamente oferecendo serviços de *Ride Hailing*. Parte objetiva definida, caberá, contudo, assinalar que esta não detém o monopólio da prestação de serviço neste mercado, concorrendo diretamente com Plataformas suas congéneres como é o caso da estadunidense Lyft ou da estoniana Bolt. Assim se percebe da incidência da questão no caso da Uber, a qual, competindo pela sua fatia de mercado necessitará de ter em conta princípios de *pricing* extra, para além dos já mencionados.

Um primeiro princípio a considerar é o atinente à diferenciação de produto entre Plataformas Digitais. Diz-nos este que a competição pelo preço (mais baixo, de modo a ser mais atrativo para o consumidor) será tanto maior quanto menor for a diferenciação de produtos entre as plataformas concorrentes. Assim, perante um cenário em que todas as circunstâncias envolventes da prestação do serviço de *Ride Hailing* sejam exatamente idênticas, a diferenciação do produto comercializado nas plataformas concorrentes será exclusivamente levada a cabo pela competição pelo preço numa espécie de *race to the bottom* em que ambas as Plataformas encolherão as suas margens lucrativas ao mínimo possível preservando a sua posição superior (de preferência pelo consumidor) no mercado onde competem. Tal não tende a ser o caso das Plataformas Digitais aqui em apreço pois que estas procuram, através do contínuo desenvolvimento das interfaces dos utilizadores de ambos os lados da Plataforma, melhorar o seu serviço. Assim, exemplificando, será premente o desenvolvimento da interface dos utilizadores condutores profissionais prestadores de serviços, oferecendo melhores tecnologias de ligação aos utilizadores seus contrapartes como um sistema de conversação incorporado na Plataforma para

comodidade e facilidade no contacto com o consumidor do serviço, ou a oferta de um melhor sistema de *matchmaking* (isto é, de um aprimorado algoritmo na associação de condutores ao serviço a prestar tendo em consideração as circunstâncias próprias do caso); todavia será igualmente premente a otimização da interface dos utilizadores consumidores do serviço prestado, os quais procuram plataformas mais intuitivas, em que a informação relativa à viagem que procuram realizar surja clara no que toca ao custo do serviço, ao tempo estimado de chegada do condutor e de chegada ao destino e bem assim da oferta de um melhor sistema de *matchmaking*, pelas mesmas razões. No caso da Uber, vários estudos⁴⁶ já vieram confirmar da importância deste princípio de *pricing* no âmbito desta Plataforma, afirmando convictamente que esta recolhe benefícios do seu produto diferenciado, o *batched matching*⁴⁷, podendo elevar o preço por si praticado face à concorrência visto gozar de um sistema de *matchmaking* entre condutores e requisitantes de serviço mais aprimorado que o da concorrência, levando a uma superior comodidade na prestação do serviço por estes últimos por, por exemplo, suportarem tempos de espera de chegada do condutor inferiores. Assim se observa que o algoritmo de *matchmaking* da Uber é crítico para o seu *business model* por criar conveniência, mas também por ajudar a empresa a criar um negócio a custos reduzidos⁴⁸.

Outro princípio a realçar é o do fenómeno do *Multi Homing* e suas consequências derivadas. De acordo com alguns modelos⁴⁹, as Plataformas tenderão a competir de modo mais agressivo pelos Grupo de Utilizadores mais tendente ao *single homing*. Para o efeito há que definir estes conceitos económicos. Considera-se que um utilizador faz *multi homing* quando este participa em duas ou mais plataformas para a prestação de um mesmo serviço, e *single homing* quando apenas participa de uma plataforma. Exemplificando, o grupo de utilizadores consumidores faz *single homing* junto das Plataformas Apple ou Microsoft ao utilizar, respetivamente, um sistema operativo iOS ou Windows, ao passo que os *Developers* fazem *multi homing* ao preparar e lançar programas para ambos os sistemas operativos.

⁴⁶ Cfr. YAN, Chiwei / ZHU, Helin / KOROLKO, Nikita / WOODARD, Dawn, «Dynamic Pricing and Matching in Ride-Hailing Platforms», artigo publicado em Outubro de 2018 pela Naval Research Logistics, Forthcoming, pp. 4 e 5

⁴⁷ Cfr. Site da Uber, consultado em <https://www.uber.com/us/en/marketplace/matching/>

⁴⁸ Cit. KARAN, Vithika, «Uber's Marketplace Matching: Case Study», artigo publicado em Maio de 2022

⁴⁹ Cfr. VISCUSI, W. HARRINGTON, J. / VERNON, J., «Economics of Regulation and Antitrust», The MIT Press, 2018, 5ª edição

Questiona-se então a razão que leva a uma competição mais feroz pelos utilizadores que fazem *single homing* e a resposta surge como simples, efeitos indiretos de rede. Assim, uma redução das margens de lucro para a Plataforma no grupo que faz *single homing* vai provocar maior utilização por parte dos atuais utilizadores aderentes à plataforma e vai atrair mais utilizadores provindos de outras plataformas via competição pelo preço inferior. Esta atração de utilizadores provindos de outras plataformas causa efeitos indiretos de rede junto do grupo de utilizadores que faz *multi homing* pois que a plataforma que atraiu utilizadores do grupo seu contraparte se tornou mais atrativa. Pelo exposto atração puxa atração, e atrair-se-ão consequentemente utilizadores do grupo que faz *multi homing*. Raciocínio diferente se verifica no caso da redução das margens de lucro da Plataforma no grupo que faz *multi homing*, pois que os efeitos indiretos de rede seriam inferiores. Assim, mesmo que se conseguissem atrair utilizadores deste grupo para uma superior utilização desta plataforma, estes não deixaram de poder utilizar as plataformas suas concorrentes, levando a que os efeitos indiretos de rede das plataformas concorrentes não sofressem qualquer quebra. Pelo exposto se conclui que o aumento de atratividade relativa na plataforma que faz reduzir as suas margens de lucro para proveito de utilizadores que façam *multi homing* será sempre muito menor face a quando o faz para proveito de utilizadores que façam *single homing*, gerando sinergias dos efeitos indiretos de rede das quais recolhe benefícios no aumento da utilização da Plataforma.

Penso que exemplificando o exposto, tal surja mais claro à atenção do leitor. Centremo-nos no modelo de negócio das imobiliárias, as quais hoje publicitam nas agências e no seu site imóveis para venda com o seu selo de recomendação. É sabido que estas empresas tipicamente só cobram preços a um dos lados da Plataforma, isto é, ao lado dos vendedores dos imóveis, no entanto haverá ainda utilidade na sua análise na questão proposta. Várias imobiliárias oferecem condições diferenciadas face ao tipo de vínculo de intermediação imobiliária assumido na contratação com os utilizadores vendedores. Comummente sucede que sejam oferecidas condições muito mais vantajosas a utilizadores que façam *single homing* que a utilizadores que façam *multi homing* e a razão é efetivamente a supra mencionada. Para utilizadores que façam *single homing*, ao assinar um compromisso de exclusividade, sobre cujo incumprimento impende pesada penalização contratual, oferecem gratuitamente serviços extra como fotógrafo profissional para tiragem e edição de fotografias do imóvel a publicitar pela agência imobiliária, destaque do imóvel nos espaços físicos e online da agência, obrigações de

promoção e publicitação, ou até uma redução da percentagem de comissão devida à imobiliária em caso de venda do imóvel; já para utilizadores que façam *multi homing*, assumem tão só as obrigações mínimas de promoção da venda do imóvel, possivelmente cobrando uma comissão superior em caso de venda. Tal ocorre por razões económicas óbvias, ou seja, não será eficiente a aplicação de maiores esforços na promoção de um imóvel quando o mesmo já surge anunciado noutras plataformas podendo inclusive dar-se o caso de um utilizador comprador tomar conhecimento de que o imóvel se encontra para venda através de uma agência imobiliária e que o venha a adquirir via outra sua concorrente ou até diretamente ao vendedor. A esta questão se associam também os efeitos indiretos de rede. Será mais proveitoso conseguir captar mais utilizadores que façam *single homing* pois que desfalcar-se-á plataformas concorrentes destes mesmos, algo que não sucederia no caso dos que fazem *multi homing*; pelo que se aumenta assim a atratividade relativa da plataforma para ambos os lados.

Especificada a situação ao caso da Uber, na sua competição com as plataformas concorrentes, observa-se que tal também sucede neste mercado de prestação de serviço. Aplicando os conceitos ao modelo de negócio desta Plataforma, facilmente se percebe que os utilizadores consumidores que procuram o serviço o podem fazer nas várias Plataformas que dispõem para o efeito, pelo que mesmo que lhes fosse oferecida a prestação do serviço a um preço inferior em detrimento das margens de lucro da Plataforma, estes continuariam a poder utilizar as demais Plataformas concorrentes, pelo que mesmo que se registasse uma atração de utilizadores, esta seria frágil e não provocaria sustentados efeitos indiretos de rede. Conclusão diferente se impor caso a redução das margens de lucro fosse realizada a proveito do grupo de utilizadores que faz *single homing*, os motoristas, caso em que estes seriam atraídos para a Plataforma em causa em detrimento das plataformas concorrentes onde previamente se encontravam, por verem aumentado o seu poder negocial em relação à plataforma, ainda que possam também fazer *multi homing*, só que com piores condições contratuais. Assim, não só as demais plataformas perderiam profissionais para a prestação de serviço como a Plataforma beneficiada os ganharia, tornando a sua oferta comparativamente maior (numa lógica de duplo ganho), e, por conseguinte, mais atrativa para os utilizadores consumidores visto que nesta hipótese, se veriam reduzidos os tempos de espera, pela maior disponibilidade de condutores prestadores do serviço e uma mais ampla distribuição geográfica dos mesmos, ganhos de economias de escala.

Caso Uber – *Surge Pricing* no mercado de *Ride Hailing*

Aplicando o conceito de *Surge Pricing* ao modelo de negócio da Uber e do mercado onde esta opera, denota-se que é uma realidade muito presente neste segmento, o que se deve a várias razões. A primeira é a de que, perante um aumento da procura contraposto a um não direta e proporcionalmente aumento da oferta, naturalmente se assiste a uma escassez de recursos (no caso, humanos) para suprir as necessidades que o mercado exige, o que provoca uma valorização, por momentânea que o seja, do prestador de serviços. Esta valorização faz suscitar acrescido interesse nos prestadores para a realização do serviço, atraindo mais utilizadores do grupo oposto ao dos utilizadores consumidores, os quais vêm no benefício económico relevado razão suficiente para prestar mais serviços, prolongando a sua atividade na Plataforma ou até executando o serviço fora do seu raio normal de ação. Uma terceira nota a demarcar é o facto de que tal não sucede no mercado dos Táxis, o que se deve a uma estrita regulação da fixação de preços destes, cujas margens oscilam muito pouco ao longo do tempo (seja horas, dias ou até meses). Como quarta nota destaque-se que o mercado de *ride hailing* não padece desta restrição, sendo livre de, no âmago da sua autonomia privada e margem de conformação de negócio, fixar o preço do serviço que presta. E esta realidade torna-se presente pela aplicação de um multiplicador relativo à afluência de utilizadores na Plataforma no momento, o *surge multiplier*, definido este algoritmicamente no momento da formulação do pedido de serviço pelo utilizador, estando relacionado, naturalmente, com o tempo e distância da viagem pretendida, mas mormente com o equilíbrio oferta-procura havido nesse momento; marcando este multiplicador o valor de 1.0 aquando de baixa procura⁵⁰.

Verificadas as causas cabe ora apreciar das consequências do fenómeno económico apreciado. As consequências apontadas relacionam-se ao custo da viagem objeto da prestação de serviço e ao tempo de espera. No âmago do custo da viagem, é evidente que um qualquer multiplicador acima de 1.0 fará aumentar o valor final, no caso o preço cobrado. Tal provoca um aumento do custo da viagem, encargo que recai sobre o utilizador consumidor, que vê o preço para um determinado trajeto aumentado. Refira-se a este propósito que os aumentos em questão, como já foi referido, não encontram na Lei, nem nas políticas internas das Plataformas qualquer limitação, podendo atingir valores de

⁵⁰ Cfr. HALL, Jonathan / HORTON, John / KNOEPFLE, Daniel, «Ride-Sharing Markets Re-Equilibrate», working paper publicado em Janeiro de 2023, pp. 6

mais de 800%⁵¹ face ao valor *pre-surge*! Assim, é por demais evidente que recai sobre o utilizador consumidor uma consequência negativa - ainda assim assumida por este, o que só corrobora a WTP supra mencionada-, isto é, da subida dos preços praticados pela Plataforma para um mesmo serviço, cuja obrigação de suportar é exclusiva deste utilizador. Sendo esta consequência negativa para este, não o é para o utilizador profissional da Plataforma que vê o serviço que presta ser valorizado, logo, todas as outras variantes estáveis, recebe um valor de comissão maior. Já no tocante ao tempo de espera, é inegável que as consequências são favoráveis para todos os envolvidos. O aumento da oferta, pela disponibilização de mais condutores prestadores de serviços, leva por consequência a uma redução do tempo de espera para o consumidor⁵², eliminando-se os problemas de congestionamento na Plataforma. Também o utilizador prestador beneficia, por lhe ser acessíveis muitos consumidores, e a bons preços, rendimento que este aufer.

No tocante à consequência do *Surge Pricing* da atração de mais utilizadores condutores, e por conseguinte redução dos tempos de espera, veja-se um exemplo do exposto no caso da Uber na sequência de uma afluência anormal à Plataforma:

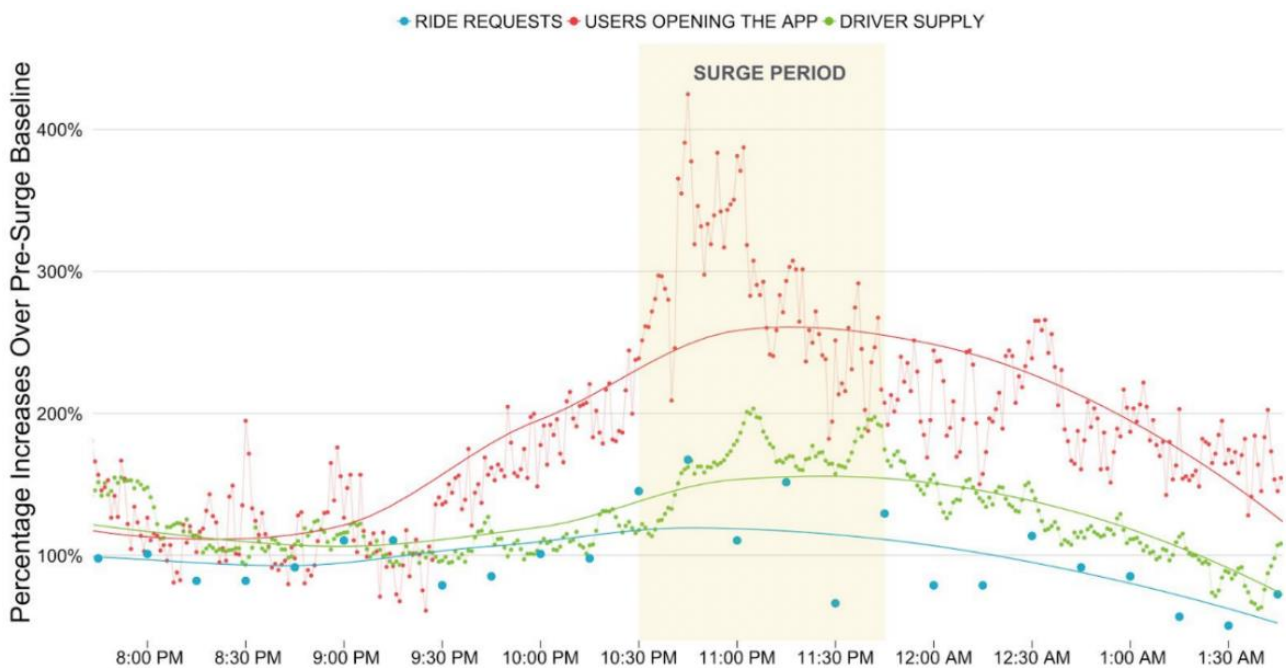


Fig. 9 – Supply Rises to Meet Demand After a Sold-Out Concert on March 21st of 2015⁵³

⁵¹ Cfr. Caso da tarifa cobrada em 2013 a uma cliente, conforme artigo da Business Insider publicado em 2014, consultado em www.businessinsider.com/ubers-highest-surge-price-ever-may-be-50x-2014-11

⁵² Cfr. HALL, Jonathan / HORTON, John / KNOEPFLE, Daniel, «Ride-Sharing Markets Re-Equilibrate», working paper publicado em Janeiro de 2023, pp. 3

⁵³ Cit. ABRAMS, Zack, «Uber and Lyft customers hate surge pricing — but here’s why it won’t go away», artigo publicado em Abril de 2022, consultado em <https://www.businessofbusiness.com/articles/uber-and-lyft-customers-hate-surge-pricing-but-heres-why-it-wont-go-away/>

Pela evidência aqui apresentada é visível o impacto positivo da política do *Surge Pricing* no âmbito da redução do tempo de espera dos utilizadores na Uber. Assim se prova que há um efetivo aumento dos profissionais a prestar serviço na Plataforma aquando do aumento da receita que lhes é destinada via aumento do preço final cobrado aos consumidores pelo *surge multiplier*. A própria Uber se assegura de informar os seus utilizadores da política de preço por si empregue⁵⁴, denotando que em momentos de maior procura um multiplicador é aplicado aos preços base e bem assim a opção que cabe ao consumidor de decidir se requer o serviço com o preço cobrado ao momento ou se aguarda a descida deste para o requerer; prova clara da segurança da sua posição. Não é de descurar que a mesma se oferece a críticas, as quais se centram no preço praticado.

Por fim, resta comentar a política da Plataforma. Em termos económicos é inquestionável a sua eficiência⁵⁵, racionalizando-se os meios e atraindo oferta via aumento dos preços para os consumidores finais. Em termos jurídicos poder-se-á questionar se estamos perante um abuso de posição dominante ou esquema abusivo semelhante, mas tal não se observa no caso, pois que existe total liberdade contratual de celebração por parte dos utilizadores consumidores, agindo a Plataforma no âmbito da sua autonomia privada. Poder-se-ia ainda aduzir se, perante a falta de regulação legal na matéria, esta deveria ser objeto de tratamento pela Lei. A conclusão será também esta negativa, dado funcionarem os mecanismos comuns de concorrência e existirem meios de transporte urbano, públicos e privados, alternativos. Será escolha do consumidor a preferência pelo serviço prestado pela Plataforma, caso em que deverá ser este a suportar o custo da mesma.

⁵⁴ Cfr. Site da Uber, consultado em <https://www.uber.com/us/en/drive/driver-app/how-surge-works/>

⁵⁵ Cfr. CHEN, M. Keith / SHELDON, Michael, «Dynamic Pricing in a Labor Market: Surge Pricing and Flexible Work on the Uber Platform», artigo publicado em Dezembro de 2015, pp. 15

Reflexão Final

Cumprido, por último, sintetizar o que foi desenvolvido ao longo deste trabalho, concluindo, no tocante às questões propostas, da Justiça das Plataformas Digitais. Deve, em primeira análise, referir-se que as problemáticas suscitadas pela atuação das Plataformas Digitais não se esgotam nas que aqui foram elencadas e cuja análise foi merecedora de superior aprofundamento nem tampouco as mesmas devem ser tidas por completas inovações trazidas pela recente introdução destas Plataformas Digitais na nossa vida quotidiana, sendo, na falta de melhor adjetivação, um desenvolvimento genético de outras suas similares desde há muito registadas, atualizadas ora ao mundo como hoje o conhecemos.

No tocante à contraposição dos modelos de contratação, esta divisão, por opaca e relevante que é a sua destrição, impera apreender dos conceitos em causa e densificar o seu desenvolvimento. Pela presente se percebeu da laboralidade das relações contratuais estabelecidas entre condutores da Uber e esta Plataforma, a qual terá necessariamente de lidar com as consequências económicas e jurídicas advenientes sob pena do afastamento de normas de Direito imperativas. É pelo conteúdo material da relação que se deverá qualificar a tipologia em que esta se insere, com imediata e direta aplicação das regras subsumíveis; sendo preciso, com urgência, a atualização da presunção legal prevista.

Já no que respeita à matéria económica, apreendeu-se dos vários mecanismos de mercado economicamente relevantes, dos princípios de *pricing*, suas causas e consequências nas fontes de receita das Plataformas e, em particular, do *Surge Pricing*. Conforme se concluiu, este mecanismo é reflexo concreto da eficiência económica que opera nos mercados mundiais das Plataformas Digitais, sendo justa, pela liberdade contratual dos usuários, a aplicação do mecanismo do *surge multiplier*.

Bibliografia

Vertente Jurídica

- AMADO, João LEAL, «Contrato de Trabalho», 3ª edição, Coimbra, Almedina, 2019
- CORDEIRO, António MENEZES, «Direito do Trabalho - Direito Individual», Vol. II, 1ª edição, Coimbra: Almedina, 2019
- LEITÃO, Luís MENEZES, «Direito do Trabalho», 7ª edição, Lisboa, Almedina, 2021
- RAMALHO, Maria do Rosário PALMA, «Tratado de Direito do Trabalho Parte II- Situações Laborais Individuais», 7ª edição, Lisboa, Almedina, 2019
- MARTINEZ, Pedro ROMANO / MONTEIRO, Luís Miguel / VASCONCELOS, Joana / BRITO, Pedro MADEIRA de / DRAY, Guilherme / SILVA, Luís GONÇALVES da, «Código do Trabalho Anotado», 10ª edição, Lisboa, Almedina, 2016
- MOREIRA DIAS, João. «A Lei “Uber” – Uma solução insuficiente? - Notas sobre o vínculo dos Motoristas», artigo on-line publicado em 2020 pela Cielo Laboral, consultado em <https://www.cielolaboral.com/>
- NETO, Abílio, «Código Civil Anotado», 13ª edição atualizada, Coimbra Editora, 2001
- FERNANDES, António Monteiro, «Uma jurisprudência consolidada: a presunção de laboralidade», artigo publicado no âmbito da Revista «Minerva: Revista de Estudos Laborais | Ano IX - I da 4.ª Série - N.º 1», Lisboa, Universidade Lusíada Editora, 2019
- VARELA, Sara Pereira, «Algumas considerações em torno da Presunção de Laboralidade», Dissertação de Mestrado, na área de Direito do Trabalho, Universidade Católica Portuguesa, Escola de Direito do Porto, Porto, Maio de 2019
- VASCONCELOS, Joana, «Problemas de qualificação do Contrato de Trabalho o caso das relações estabelecidas no contexto da Economia On Demand entre prestadores independentes (?) de serviços e de empresas tecnológicas intermediárias (?) no mercado», artigo publicado no âmbito do VII Colóquio sobre Direito do Trabalho, Outubro de 2015

- Ebook AA.VV. – Caderno Temático do Centro de Estudos Judiciários: «Trabalho Subordinado e Trabalho Autónomo: Presunção Legal e Método Indiciário», 2.ª edição, 2016, consultado em <https://cej.justica.gov.pt/LinkClick.aspx?fileticket=WqLyWKW1e10%3D&portalid=30>
- https://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO:12100:P12100_ILO_CODE:R198, «R198 - Employment Relationship Recommendation, 2006 (No. 198)», Junho de 2006, consultada na base de dados informática da Organização Internacional do Trabalho

Vertente Económica

- ABRAMS, Zack, «Uber and Lyft customers hate surge pricing — but here’s why it won’t go away», artigo publicado em Abril de 2022, consultado em <https://www.businessofbusiness.com/articles/uber-and-lyft-customers-hate-surge-pricing-but-heres-why-it-wont-go-away/>
- AVILA, Felipe, «O poder das plataformas», artigo publicado em Fevereiro de 2021, consultado em <https://pt.linkedin.com/pulse/o-poder-das-plataformas-felipe-avila>
- BPI Research, C. R. (2018) «A economia da partilha (sharing economy): de fenómeno emergente a peça fundamental da revolução digital», Economic and Financial Market Outlook: Monthly Report, 7, pp. 32–39, consultado em https://bancobpi.pt/nocachecontent/conn/UCM/uuid/dDocName:PR_WCS01_UCM01069978
- BRYNJOLFSSON, Erik / COLLIS, Avinash / EGGERS, Felix, «Using massive online choice experiments to measure changes in well-being», working paper publicado em Março de 2019 pelo National Bureau of Economic Research, consultado em https://www.nber.org/system/files/working_papers/w24514/w24514.pdf
- CHEN, M. Keith / SHELDON, Michael, «Dynamic Pricing in a Labor Market: Surge Pricing and Flexible Work on the Uber Platform», artigo publicado em Dezembro de 2015, consultado em https://www.anderson.ucla.edu/faculty/keith.chen/papers/SurgeAndFlexibleWork_WorkingPaper.pdf

- CORRIGAN, Jay R./ ALHABASH, Saleem / ROUSU, Matthew/ CASH, Sean B., «How much is social media worth? Estimating the value of Facebook by paying users to stop using it», artigo publicado em Dezembro de 2018 pela PLOS ONE, consultado em <https://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0207101>
- HALL, Jonathan / HORTON, John / KNOEPFLE, Daniel, «Ride-Sharing Markets Re-Equilibrate», working paper publicado em Janeiro de 2023, consultado em https://john-joseph-horton.com/papers/uber_price.pdf
- HALL, Jonathan / KENDRICK, Cory / NOSKO, Chris, «The Effects of Uber’s Surge Pricing: A Case Study», artigo publicado em Setembro de 2015 pela Uber Engineering, consultado em <https://www.uber.com/blog/research/the-effects-of-ubers-surge-pricing-a-case-study>
- IQBAL, Mansoor, «Uber Revenue and Usage Statistics (2023)», artigo publicado em Fevereiro de 2023 no site da Business of Apps consultado em <https://www.businessofapps.com/data/uber-statistics/>
- KAMINSKA, Izabella, «If a monopoly gives away free services is it a problem? Why the normal rules of competition might not apply at the zero price point», artigo publicado no periódico Financial Times em Novembro de 2019, consultado em <https://www.ft.com/content/f279b583-0e07-44d9-b661-d15fde49a216>
- KARAN, Vithika, «Uber’s Marketplace Matching: Case Study», artigo publicado em Maio de 2022, consultado em <https://medium.com/mllearning-ai/ubers-marketplace-matching-algorithm-case-study-441853410a6b>
- KRUEGER, Alan B. / CRAMER, Judd, «Disruptive Change in the Taxi Business: The Case of Uber», working paper publicado em Março de 2016 na NBER Working Paper Series, consultado em <https://www.nber.org/papers/w22083>
- MACHADO, Cátia, «Trabalho em Plataformas Digitais, A qualificação do vínculo laboral», Dissertação de Mestrado, Universidade de Católica Portuguesa, Faculdade de Direito – Escola do Porto, 2021, consultada em <https://repositorio.ucp.pt/handle/10400.14/37877>
- SACHS, Benjamin, «Uber, the gig economy and labor?», artigo on-line publicado em Abril de 2015 pela OnLabor, consultado em <https://onlabor.org/uber-the-gig-economy-and-labor/>

- SCHMALENSEE, Richard / EVANS, David S., «Industrial Organization of Markets with Two-Sided Platforms. Competition Policy International», Vol. 3, nº 1, Primavera de 2007, artigo consultado em <https://ssrn.com/abstract=987341>
- SILVA, Mariana Leite, «O estatuto jurídico-laboral do motorista no contexto da atividade de TVDE-em particular, o Caso Uber», Questões Laborais, 2019, n.º 54, pág. 157 – 193
- TASSINARI, Arianna / MACCARRONE, Vincenzo, «Riders on the Storm: Workplace Solidarity among Gig Economy Couriers in Italy and the UK», Work, Employment and Society, 2020, Vol. 34, Issue 1, consultado no site da British Sociological Association em <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/0950017019862954>
- VISCUSI, W. HARRINGTON, J. / VERNON, J., «Economics of Regulation and Antitrust», The MIT Press, 2018, 5ª edição
- WASTVEDT, Solvejg, «We tracked Uber surge pricing during the Super Bowl. Here's what we learned», artigo publicado em Fevereiro de 2018 pela MPR News, consultado em <https://www.mprnews.org/story/2018/02/07/we-tracked-uber-surge-pricing-during-the-super-bowl-here-is-what-we-learned>
- YAN, Chiwei / ZHU, Helin / KOROLKO, Nikita / WOODARD, Dawn, «Dynamic Pricing and Matching in Ride-Hailing Platforms», artigo publicado em Outubro de 2018 pela Naval Research Logistics, Forthcoming, consultado em <https://ssrn.com/abstract=3258234>
- Estudo Digital 2023 Global Overview Report, consultado no site da DataReportal em <https://datareportal.com/reports/digital-2023-global-overview-report>, artigo de Simon Kemp em colaboração com Kepios, We Are Social e Meltwater, Janeiro de 2023
- Estudo Digital 2023 Portugal Overview Report, consultado no site da DataReportal em <https://datareportal.com/reports/digital-2023-portugal>, artigo de Simon Kemp em colaboração com Kepios, We Are Social e Meltwater, Janeiro de 2023
- «Relatório sobre uma Agenda Europeia para a Economia Colaborativa», Relatório - A8-0195/2017 do Parlamento Europeu, de Maio de 2017, consultado em https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2017-0195_PT.html

Jurisprudência consultada

- Acórdão do Tribunal Central Administrativo Sul, de 18 de Novembro de 2011, Processo nº 2221/07.6BELSB, consultado em www.dgsi.pt
- Acórdão do Tribunal da Relação de Coimbra, de 17 de Novembro de 2017, Processo nº 4255/15.8T8LRA.C1, consultado em www.dgsi.pt
- Acórdão do Tribunal da Relação de Guimarães, de 12 de Março de 2015, Processo nº 569/14.2TTGMR.G1, consultado em www.dgsi.pt
- Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa, de 2 de Dezembro de 2015, Processo nº 1329/14.6TTLSB.L2-4, consultado em www.dgsi.pt
- Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa, de 24 de Setembro de 2014, Processo nº 1050/14.5TTLSB.L1-4, consultado em www.dgsi.pt
- Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa, de 2 de Fevereiro de 2015, Processo nº 2204/14.0TTLSB.L1-4, consultado em www.dgsi.pt
- Acórdão do Tribunal da Relação de Porto, de 29 de Junho de 2015, Processo nº 549/14.8TTMTS.P1, consultado em www.dgsi.pt
- Acórdão do Tribunal da Relação do Porto, de 5 de Março de 2018, Processo nº 271/14.5TTMTS.P1., consultado em www.dgsi.pt
- Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 13 de Julho de 2004, Proc. nº437/03, consultado em www.dre.pt
- Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 28 de Junho de 2006, Proc. 065900, consultado em www.dre.pt
- Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 4 de Maio de 2011, Processo nº 3304/06.5TTLSB.S1, consultado em www.dgsi.pt
- Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 10 de Novembro de 2021, Processo nº 2608/19.1T8OAZ.P1.S1, consultado em www.dgsi.pt
- Sumários da Secção Social 2008 – Julho/2021, «Contrato de Trabalho vs Contrato de Prestação de Serviço», da Assessoria Social do Supremo Tribunal de Justiça, Caderno Temático, consultado em <https://www.stj.pt/wp-content/uploads/2021/08/contrato-de-trabalho-vs-contrato-de-prestacao-de-servico-2008-a-julho-de-2021-seccao-social.pdf>
- The Supreme Court (UK). Uber BV and others (Appellants) v Aslam and others (Respondents). Case ID: UKSC 2019/0029, consultado em <https://www.supremecourt.uk/cases/docs/uksc-2019-0029-judgment.pdf>
- Cour de Cassation (FR), Take Eat Easy, Novembro de 2018, nº17-20.079, consultado em <https://www.legifrance.gouv.fr/juri/id/JURITEXT000037787075/>

- Tribunal Supremo, Sentencia num. 805/2020, de 25 de Septiembre, consultado em https://edfabogados.com/wp-content/uploads/2020/10/sentencia_riders-2.pdf
- United States District Court. Northern District of California. Douglas O'Connor v. Uber Technologies, Inc. C-13-3826 EMC.