

PARA UMA DIALÉTICA DO ARCAICO E DO MODERNO NA UBERIZAÇÃO DO TRABALHO: O CASO BRASILEIRO

Martín Andrés Moreira Zamora¹
Fabio Bittencourt Meira²

RESUMO: Considerando a rápida expansão da uberização do trabalho no Brasil, o presente trabalho busca identificar, no contexto brasileiro, as características que favoreceram o desenvolvimento da uberização do trabalho. Para esse objetivo lançou-se mão das contribuições de Francisco de Oliveira sobre o desenvolvimento do capitalismo brasileiro, especialmente a dialética da articulação entre o arcaico e o moderno. Com base no materialismo dialético, argumenta-se que a uberização do trabalho assimilou elementos do contexto brasileiro como o desemprego estrutural, o trabalho informal e a precariedade da mobilidade urbana, aliado à moderna tecnologia de informação e comunicação conformando uma renovada articulação entre o arcaico e o moderno.

PALAVRAS-CHAVES: uberização do trabalho; capitalismo brasileiro; arcaico; moderno

ABSTRACT: Considering the fast expansion of the uberization of labor in Brazil, this work seeks to identify, in the Brazilian context, the characteristics that favored the development of the uberization of labor. For this it was used the contributions of Francisco de Oliveira on the development of Brazilian capitalism, especially the dialectic of the articulation between the archaic and the modern. Based on dialectical materialism it was argued that the uberization of labor has assimilated elements of the Brazilian context, such as structural unemployment, informal work and the precariousness of urban mobility, combined with modern information and communication technology, forming a renewed articulation between the archaic and the modern.

KEY WORDS: uberization of labor; brazilian capitalism; archaic, modern

RESUMEN: Considerando la rápida expansión de la uberización del trabajo en Brasil, el presente trabajo identifica las características que favorecieron el desarrollo de la uberización del trabajo en el contexto brasileño. Para este objetivo, se hizo uso del aporte de Francisco de Oliveira sobre el desarrollo del capitalismo brasileño, especialmente de la dialéctica de la articulación entre lo arcaico y lo moderno. A partir del materialismo dialéctico, se argumenta que la uberización del trabajo ha asimilado elementos del contexto brasileño como el desempleo estructural, el trabajo informal y la precariedad de la movilidad urbana, aliado a la moderna tecnología de información y comunicación, conformando una renovada articulación entre lo arcaico y lo moderno.

PALABRAS CLAVE: uberización del trabajo; capitalismo brasileño; arcaico; moderno

1 Doutor em Administração. Professor da Escola de Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

2 Doutor em Administração. Professor da Escola de Administração e do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

Introdução

A uberização do trabalho já é um fenômeno conhecido do público brasileiro. Inúmeras publicações acadêmicas, mas também jornalísticas nos mais diversos formatos (artigos, blogs, vídeos etc) buscam explicar as diversas características e as possíveis consequências dessa nova forma de organização do trabalho. Contudo, verifica-se uma tendência a relacionar a uberização do trabalho à inovação e ao uso de tecnologias chamadas de disruptivas (Serrano e Baldanza, 2017; Teodoro, Silva e Antonieta, 2017; Urbinati *et al.*, 2018), dando menor destaque ao contexto socioeconômico em que o mesmo foi inserido. Essa tendência analítica é reforçada pela rápida expansão internacional da uberização do trabalho, seja com organizações como a Uber ou com as diferentes organizações de entregas espalhadas pelo mundo (Ifood, Deliveroo, Rappi etc), o que permite concluir que tais inovações obtêm sucesso independente da formação socioeconômica de cada país.

Neste artigo, entende-se a uberização do trabalho como uma síntese de múltiplas determinações (Marx e Engels, 2007) nas quais destacam-se o atual desenvolvimento da tecnologia de informação e comunicação (TIC's) em um contexto econômico, político e social que resulta de tendências globais em que surgem novas formas de controle, gerenciamento e subordinação do trabalho ao capital (Abílio, 2019). Tal direcionamento origina-se no âmbito das transformações ocasionadas pela crise do padrão de acumulação fordista e a emergência do padrão de acumulação flexível, reforçado pelo processo de financeirização da economia global (Chesnais, 1996; Duménil e Lévy, 2003; Harvey, 2010).

No Brasil, o mercado de trabalho convive com altas taxas de informalidade desde o seu surgimento, criando uma relação de complementariedade entre trabalho formal e informal (Oliveira, 2003). Essa simbiose permitiu que o trabalho informal se tornasse uma informalidade estrutural, processo que se acentuou na passagem da hegemonia do fordismo para a acumulação flexível. A forma flexibilizada de acumulação capitalista, ancorada na reengenharia e na empresa enxuta, acentuou a redução do proletariado fabril estável e produziu um novo proletariado fabril e de serviços que se encontra em situação de terceirização, subcontratação, contratação em tempo parcial etc, compondo o trabalho precarizado (Antunes, 2004). Nesse contexto surgiu a uberização do trabalho no Brasil, que ganhou força a partir de 2014. Estima-se que no terceiro trimestre de 2022, apenas no setor de transportes, haviam 1,7 milhão de pessoas exercendo trabalho uberizado (Góes, Firmino e Martins, 2022).

A uberização do trabalho não se resume aos motoristas e entregadores da plataforma Uber. São muitas as organizações que se apoiam nesse modelo e, apesar de eventuais variações, as principais características da uberização do trabalho são:

- (1) a radicalização da flexibilidade da força de trabalho, formando um trabalhador *just-in-time*, com jornada de trabalho indefinida e sempre disponível;
- (2) o vínculo de trabalho frágil, através do perfil cadastrado, com a redução da remuneração ao tempo efetivamente trabalhado e por produção (salário por peça);
- (3) a gestão do trabalho na dispersão por meio de algoritmos – contando com a participação dos clientes – conjugados a outras formas de controle (econômico e ideológico) e que logo executam punições e recompensas;
- (4) a exigência de que a venda da força de trabalho venha acompanhada de uma parte dos meios de produção.

O objetivo do presente artigo é compreender como a uberização do trabalho foi assimilada com sucesso na sociedade brasileira. Analisa-se o fenômeno por meio da crítica à razão dualista (Oliveira, 2003), que por romper com a perspectiva dual, na qual o desenvolvimento capitalista superaria o “atraso”, mostra que no desenvolvimento capitalista brasileiro, o moderno se desenvolve a partir da cooptação das formas tidas como arcaicas.

Inicialmente, argumenta-se que o rápido crescimento da uberização no Brasil se deve ao perfil do mercado de trabalho, fortemente marcado pelo desemprego estrutural, pelo trabalho informal e pela precarização do trabalho. Num segundo momento, descreve-se a condição da mobilidade urbana nas cidades brasileiras, argumentando que as políticas públicas fomentaram, de diversas formas, o transporte particular em relação ao transporte coletivo, aumentando o número de carros nas ruas. Por último, apontam-se os antecedentes organizacionais da uberização no Brasil, no qual se argumenta que as características imanentes da uberização encontram-se em diferentes formas organizacionais, mesmo que de maneira fragmentada. Assim, o objetivo é apontar que a uberização do trabalho é uma nova articulação entre o arcaico e o moderno (Oliveira, 2003).

Trabalho informal, desemprego estrutural e precarização do trabalho

Desde que o Brasil contou com uma força de trabalho formada por pessoas livres, o que só vai acontecer no final do século XIX, a classe trabalhadora conviveu com o desemprego, com o trabalho informal e com a precarização do trabalho. De acordo com o IBGE (2022a), o desemprego se refere às pessoas com idade de trabalhar – a partir de 14 anos – que não estão trabalhando, mas estão disponíveis e continuam tentando encontrar uma ocupação. Assim, os índices de desemprego estão mais relacionados à ocupação e desocupação que à posse de um emprego formal. Junto aos trabalhadores desocupados encontram-se os trabalhadores em situação de desalento, isto é, que buscaram emprego e por não encontrar desistiram de continuar buscando e os trabalhadores subutilizados que são aqueles dispõem de um número maior de horas de trabalho daquelas que efetivamente conseguem trabalhar.

O conceito de trabalho informal passou por diversas transformações. Até a década de 1970, o informal era visto como um resquício de formas de produção arcaica que deveriam ser eliminadas para superar o atraso. Assim, o desenvolvimento do setor moderno teria a capacidade de incorporar a massa da população economicamente ativa até extinguir a parcela informal. Tal diagnóstico apontava para a necessidade de uma política desenvolvimentista que eliminasse o setor atrasado, corrigindo essa distorção. Nesse período, surge a conceituação de “setor informal” a partir de algumas publicações da Organização Internacional do Trabalho (OIT), que davam destaque aos trabalhadores que se submetiam a um nível de renda insuficiente para a satisfação de suas necessidades. Por carecer de um marco conceitual que defina o setor, a informalidade é descrita em oposição às atividades formais e delimitada pelas seguintes características: facilidade de acesso à atividade, utilização de recursos locais, propriedade familiar, escala de atividade reduzida, uso de tecnologia que privilegia o recurso à mão de obra, qualificação adquirida fora do sistema oficial de formação, mercados concorrenciais e sem regulação. Até os anos 1980, as atividades informais eram exercidas em sua maioria por pessoas com baixa escolaridade e baixa qualificação laboral. Essa realidade foi mudando dada a incapacidade de geração de novos empregos no setor formal, obrigando um número cada vez maior de trabalhadores qualificados a ingressar nas relações informais de produção (Tavares, 2004).

Para Oliveira (2003), o setor informal que surgiu com o desenvolvimento da primeira indústria, originou-se da combinação de uma acumulação insuficiente com a necessidade de priorizar a acumulação no setor industrial, ou seja, uma forma aquém do valor que se utilizou de força de trabalho criada pelo movimento em direção às cidades – e não de uma reserva na forma de acumulação pré-capitalista – para prover serviços àquelas que se industrializavam, cumprindo a função de contrapeso da elevação do custo de reprodução da força de trabalho. Contudo, o autor afirma que esse cenário mudou a partir da Terceira Revolução Industrial e da hegemonia da financeirização da economia, devido ao surgimento de novos processos de valorização do trabalho informal. Se no passado, o “informal” poderia ser uma situação passageira, passível de superação com o avanço de um processo de formalização das relações salariais, na atualidade, esta possibilidade não se encontra mais no horizonte.

Para ilustrar as características estruturais do mercado de trabalho no Brasil, utilizar-se-á dados obtidos a partir do artigo de Pochmann (2020), no qual analisa três temporalidades diferentes no mundo do trabalho no Brasil. Apesar das suas diferenças, tais temporalidades se complementam e se articulam entre si. A primeira diz respeito à sociedade agrária que estabeleceu as bases para a constituição do mercado de trabalho brasileiro, marcado pela herança escravista. A segunda temporalidade refere-se à formação da sociedade urbana e industrial, que se caracteriza pela intensificação de

um processo capitalista de modernização que ocorre entre 1930 e 1980. A terceira e última temporalidade inicia-se na década de 1980 e encontra-se em curso.

Como se observa na tabela 1, nos anos de 1872 e 1940 a maior parte da População Economicamente Ativa (PEA) ocupada encontrava-se no setor primário. A agropecuária se manteve ocupando aproximadamente dois terços da força de trabalho brasileira, mesmo num período em que a sociedade agrária já se encontrava em declínio. Esse cenário se modifica significativamente quando se compara os dados de 1940 e 1980. O desenvolvimento da urbanização e da industrialização permitiram que o emprego nas cidades tenha sido o que mais cresceu, correspondendo a quase 70% do total das ocupações desse período. Diferente das legislações trabalhistas da República Velha³ que apresentavam um caráter repressivo, a implementação da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) em 1943 buscava regular o mercado de trabalho estabelecendo direitos básicos para os trabalhadores. No período citado, o ritmo da expansão dos postos de trabalho foi similar ao crescimento da PEA, o que decorreu num mercado de trabalho funcionando próximo do pleno emprego, com baixas taxas de desocupação.

Apesar disso, o mercado de trabalho brasileiro continuou apresentando um alto índice de precarização com baixos rendimentos e alta informalidade. Como se observa na tabela 2, a taxa de precarização⁴, que é formada pela soma das ocupações em assalariamento informal, pelo trabalho por conta própria e sem remuneração, caiu de forma significativa entre 1940 e 1980 (queda de 45%). Contudo, em um dos períodos de menor taxa de desocupação da PEA, a precarização ainda atinge quase a metade das ocupações.

Tabela 1 - Brasil – População ocupada e desocupada em 1872, 1940, 1980 e 2018

Itens	1872		1940		1980		2018	
	(em mil)	(%)	(em mil)	(%)	(em mil)	(%)	(em mil)	(%)
População Total	10.112		41.165		119002		208495	
PEA	6.198	100	15.751	100	43236	100	105197	100
PEA ocupada	5.908	95,3	14.759	93,7	42026	97,2	93002	88,4
Primário	4.506	72,7	9.844	62,5	12997	30,1	8455	8
Secundário	282	4,5	1.880	11,9	12042	27,8	18622	17,7
Terciário	1.120	18,1	3.035	19,3	16987	39,3	65925	62,7
PEA desocupada	290	4,7	992	6,3	1210	2,8	12195	11,6

Fonte: Elaborado a partir de Pochmann (2020).

Destaca-se ainda que a legislação social e trabalhista que surgiu entre as décadas de 1930 e 1950 dirigiu-se especialmente aos trabalhadores urbanos. Dada a resistência do patronato rural a qualquer regulação da sua força de trabalho, tal proteção só chegou aos trabalhadores do campo

3 As primeiras leis trabalhistas tinham o objetivo de garantir a oferta de força de trabalho e da disciplina laboral, atendendo interesses patronais. Destacam-se a a implantação do Código Criminal sobre a repressão da vadiagem e mendicância (1830) e a lei da contratação de trabalho estrangeiro (1837) (Pochmann, 2020).

4 Para esta análise, entende-se a precarização como o exercício do trabalho sem as proteções mínimas previstas pela legislação trabalhista.

quando as ocupações no setor primário tinham diminuído e, mesmo assim, a incorporação foi lenta e gradual (Pochmann, 2020).

Ao comparar os anos de 1980 e 2018, percebe-se um crescimento exponencial da desocupação, aliado a uma queda relativa nas ocupações nos setores primário (- 73%) e secundário (- 36%), concentrando a maior parte da PEA ocupada no setor terciário. Em termos absolutos, o número de trabalhadores ocupados no setor primário passou de 13 milhões para 8,5 milhões. O mesmo não aconteceu no setor secundário que em 1980 ocupava pouco mais de 12 milhões de pessoas e em 2018 ocupa 18,6 milhões. Isto significa que o crescimento das ocupações na indústria foi inferior ao crescimento da PEA no período analisado.

Outro dado que se destaca é o crescimento da precarização que, embora de forma global apresente um crescimento de pouco mais de 3%, quando analisado em sua composição aponta uma tendência preocupante para o mercado de trabalho. A informalidade volta a crescer e, apesar de estar distante do índice que atingiu em 1940, afeta 20% das ocupações ou 44,5 milhões de trabalhadores. A mesma tendência é observada nas ocupações por conta própria que crescem 12,8% e também chama a atenção o crescimento na ocupação de empregador que foi de 53% já que o mesmo se dá num cenário em que a desocupação aumenta.

Para Pochmann (2020, p. 94), o cenário atual se deve a adoção pelo Brasil de políticas neoliberais que coincidiram com o seu ingresso passivo e subordinado à globalização coordenada por grandes corporações multinacionais. Tais políticas caracterizaram-se pela desregulamentação dos direitos do trabalho e pela sua precarização com o crescimento das terceirizações, dos contratos temporários, da chamada pejetização, das subcontratações entre outros meios utilizados para diminuir os custos destinados à proteção do trabalho (Alves, 2000; Antunes, 2014; Druck, 2011).

Tabela 2 - Brasil – População por tipo de ocupação e taxa de precarização em 1940, 1980 e 2018

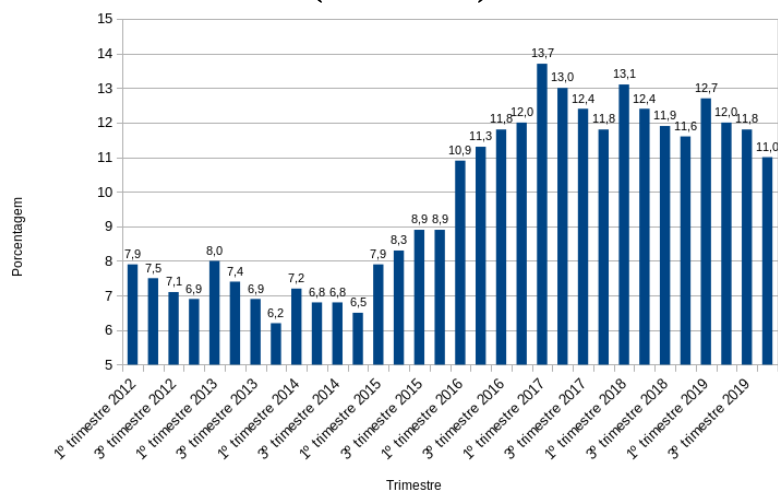
Itens	1940		1980		2018	
	(em mil)	(%)	(em mil)	(%)	(em mil)	(%)
PEA Ocupada	14759	100	42026	100	105197	100
Empregador	362	2,4	1340	3,2	4532	4,9
Assalariado	6615	44,8	27152	64,6	62447	67,1
Formal	1906	12,9	21272	50,6	43940	47,2
Informal	4709	31,9	5880	14	18507	19,9
Conta própria	4694	31,8	9555	22,7	23848	25,6
Sem remuneração	3088	20,9	3978	9,5	2175	2,4
Precarização	12491	84,6	19413	46,2	44530	47,9

Fonte: Elaborado a partir de Pochmann (2020).

Entendendo o desemprego, a informalidade e a precarização do trabalho como elementos estruturais da economia brasileira, é preciso avançar para entender como estes contribuíram para o sucesso da uberização do trabalho no país. De acordo com Pires e Pinto (2020), a expansão da uberi-

zação do trabalho se conecta à crise de 2013 e às políticas de austeridade desse período. Os autores argumentam que no período entre 2003 e 2013 o Brasil assistiu a sua economia crescer em média 3,5% ao ano, índice superior aos anos anteriores. Além disso, houve uma melhora no emprego formal, na distribuição de renda e na redução da pobreza. Contudo, a partir de 2011 esse modelo, baseado no crescimento econômico e na conciliação de classes promovida pelos governos petistas (Braga e Purdy, 2019) começa a demonstrar desgaste, o que se manifestou no encolhimento do PIB em 2014 e que se acentuou em 2015 e 2016, apresentando uma queda acumulada de 6,9%. Esse cenário de crise reverteu rapidamente os avanços sociais conquistados no período anterior: o desemprego, por exemplo, saltou de 6,5% ao final de 2014 para 11,9% no terceiro trimestre de 2016.

Figura 1 - Brasil - Taxa de desocupação por trimestre (2012 - 2019)



Fonte: elaborado a partir de dados do IBGE (2022a).

Processo semelhante aconteceu com as taxas de lucro das empresas privadas que atingiram patamares elevados até 2010, cenário que mudou com a crise econômica de 2008 que se manifestou de forma tardia na periferia do capitalismo, aliado à desaceleração da economia global a partir de 2011, destacando-se o impacto sobre a economia chinesa, que diminuiu a sua demanda e, por consequência, os preços das commodities.

Com o objetivo de reverter a queda nas taxas de lucro das empresas e manter os níveis de emprego, o governo de Dilma Rousseff, que se encontrava no seu primeiro mandato, buscou um meio de manter a política de conciliação de classes alterando alguns elementos da política econômica. Assim, apoiou o investimento privado por meio de incentivos fiscais, da redução da taxa de juros, da desvalorização da moeda, isenção de impostos etc. De acordo com Pires e Pinto (2020), esses mecanismos não tiveram o efeito desejado, e a desaceleração se intensificou à medida que o cenário internacional se deteriorou. Apesar dos incentivos governamentais, o setor privado reduziu os inves-

timentos durante este período de incerteza e queda da demanda que foi acompanhada de limitações impostas por altos níveis de endividamento.

Um dos elementos de sucesso da política de conciliação de classes das administrações petistas à frente do governo federal foi a capacidade de elevar salários e poder de compra dos mais pobres ao mesmo tempo em que a lucratividade das empresas também crescia (Braga e Purdy, 2019; Pires e Pinto, 2020). Esse mecanismo conciliatório se rompe quando a crise econômica derruba as taxas de lucro, o que tornou os salários em crescimento um elemento insustentável para o capital⁵. Destaca-se o fato de que baixos índices de desemprego aliado a salários que mantêm a capacidade de compra dos trabalhadores são elementos que contribuem para o fortalecimento da capacidade reivindicativa do trabalho. Isso ficou evidente no crescimento do número de greves em 2013, como apontam dados do DIEESE (2015).

Com a crise internacional e a desaceleração do ciclo de acumulação brasileiro, a coalizão de classes que tinha sido formada em 2003, tornou-se insustentável. O conflito sobre o a apropriação da renda pelo capital e pelo trabalho se intensificou e as classes dominantes, usando do seu poder social, pressionaram para a resolução do conflito através da redução dos custos de mão de obra e gastos públicos através de um programa de austeridade (Pires e Pinto, 2020, p. 246–247).

O programa de austeridade implantado pelo governo Dilma, no segundo mandato, não foi suficiente para estagnar a queda dos lucros. A recusa em aprofundar o pacote de austeridade levou ao impedimento da então presidente e conduziu Michel Temer à presidência, esse último comprometido com medidas mais rígidas de austeridade fiscal. Entre as suas principais medidas encontram-se a implantação do chamado “teto de gastos”, que limita os gastos sociais e investimentos que o governo federal pode realizar e a reforma trabalhista, que legalizava práticas de precarização do trabalho, como o trabalho intermitente⁶. A crise econômica (e permanente estado de austeridade), a precarização do trabalho e crescimento do desemprego contribuíram para a expansão da uberização do trabalho no Brasil.

Como apontam os dados do IPEA (Góes, Firmino e Martins, 2022), até 2016 os motoristas de aplicativo representavam pouco mais de 500 mil trabalhadores. Esse número cresce exponencialmente até 2019 quando supera um milhão de motoristas. Assim, é possível afirmar que os dados disponíveis corroboraram o argumento dos autores: o crescimento do desemprego, aliado à informalidade e à precarização do mercado de trabalho, e uma política de austeridade de longo prazo, foram importantes vetores para acelerar o crescimento da uberização do trabalho no Brasil. Apesar disso, é importante considerar que, além de precisar de trabalhadores desempregados e dispostos a aceitar trabalhos precários, o trabalhador uberizado no setor de transportes precisa de um veículo. Assim,

5 Sobre a queda da taxa de lucro das empresas brasileiras e o crescimento dos salários ver Marquetti, Hoff e Miebach (2020).

6 Sobre as medidas de austeridade fiscal empreendidas pelo governo Michel Temer ver Dweck, Silveira e Rossi (2018).

para dissertar sobre este elemento, discutir-se-á como o modelo de mobilidade urbana brasileiro contribuiu para a uberização do trabalho.

Mobilidade urbana: fomento ao transporte individual e precarização do transporte coletivo

A uberização do trabalho ingressa ao Brasil por meio do setor de transportes, o que explica o destaque dado à mobilidade urbana no presente artigo. Apesar de afirmar categoricamente que não são empresas de transporte, é inegável que os principais serviços prestados por organizações como a Uber estão relacionados ao deslocamento de pessoas e de objetos. Para entender como a uberização do trabalho se encaixa no modelo de mobilidade das grandes cidades brasileiras, é preciso compreender qual é o modelo vigente e como a uberização ganhou força ao explorar suas contradições.

O século XX foi um período de grandes transformações para as cidades brasileiras. A população urbana passou de 10,9 milhões de pessoas em 1940 (26,35% da população total) para 115,7 milhões em 1991 (representando 77,13% da população total). Entre as décadas de 1970 e 1980 registraram-se 30 milhões de novos moradores nas cidades, volume equivalente à população urbana em 1960 (Santos, 2013). Nesse contexto, surge um modelo de cidade com baixa densidade populacional e grandes vazios urbanos, no qual as pessoas precisam realizar longos deslocamentos diariamente, exigindo um transporte que atenda essa demanda como é o caso dos automóveis e ônibus (Velloso, 2017). A implantação desse modelo de transporte só foi possível graças ao investimento público na construção de ruas e outras vias que também contribuiu para a acumulação de capital na construção civil. A instalação da indústria automobilística contribuiu para as mudanças acima descritas. Em 1960, a frota brasileira de automóveis era de 56 mil veículos, o que representava um carro para cada 1267 habitantes. Em 1980, o número de automóveis saltou para 7,36 milhões ou um carro para cada 16 habitantes (Zamora, Augustin e Souza, 2021).

Conforme Augustin (2016), as despesas relativas ao transporte compõem uma parte significativa do orçamento das famílias brasileiras. Ao analisar os dados da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) do IBGE de 2009, o autor aponta que o comprometimento da renda das famílias com esta despesa era de 15,8%. O transporte atinge de forma desigual os diferentes grupos sociais, sendo que as famílias mais pobres gastam mais de 20% do seu orçamento com esse item. Em relação à composição desse gasto entre transporte público e privado, o primeiro representava, em média, 2,5% dos gastos das famílias, enquanto o transporte privado representava 13,3%. Em 2018, a participação dos gastos com transporte no orçamento familiar superou a das despesas com alimentação. O transporte consumiu 18,1% do orçamento doméstico brasileiro, tornando-se a segunda maior despesa, ficando atrás apenas dos gastos com habitação que atingem 36,6% do orçamento (IBGE, 2018). Para Augustin (2016), a participação expressiva das despesas com transporte privado no orçamento das famílias se deve às mudanças ocorridas nas últimas décadas e que levaram a uma intensificação do uso do modal privado. No período de 1993 a 2012, o autor observou um crescimen-

to de 242% no número de automóveis licenciados. A partir de 2013 registrou-se uma queda nas vendas de automóveis, devido à crise econômica. No entanto, isso não significa que houve uma redução da frota, mas que o seu crescimento se deu de forma mais lenta⁷. Os dados mais atuais confirmam a tendência acima descrita, como demonstra a tabela 3, que permite acompanhar a evolução recente da frota de veículos no país.

Tabela 3 - Evolução da frota de veículos no Brasil (2007 - 2021)

Ano	Veículos	Automóveis	Automóveis / Veículos (%)	Pessoas por Automóvel
2007	49.644.025	29.851.610	60,13%	6,26
2009	59.361.642	34.536.667	58,18%	5,54
2011	70.543.535	39.832.919	56,47%	4,83
2013	81.600.729	45.444.387	55,69%	4,42
2015	90.686.936	49.822.709	54,94%	4,10
2017	97.091.956	52.916.160	54,50%	3,92
2019	104.784.375	56.652.190	54,07%	3,71
2021	111.446.870	59.242.869	53,16%	3,60

Fonte: elaborado a partir de dados do IBGE (2022b).

No período analisado, a frota de automóveis duplicou passando de quase 30 milhões de veículos para pouco menos de 60 milhões. O número de pessoas por automóvel caiu 43%, chegando a 3,6 pessoas por veículo. O aumento do uso de automóveis e motocicletas deve ser compreendido como um problema para as cidades, mas não pode ser encarado como uma irracionalidade. Analisando os dados por uma perspectiva coletiva, o maior fluxo de veículos nas ruas aumenta os congestionamentos e produz graves repercussões ambientais como o aumento do consumo de energia e a emissão de poluentes. A partir de uma perspectiva individual, o automóvel permite deslocamentos mais rápidos e mais confortáveis que, ao menos a princípio, permite o transporte porta a porta, diminuindo a necessidade de longas caminhadas até o destino final.

Se o que impedia muitos trabalhadores de adquirir um veículo era a falta de renda para arcar com o seu custo, essa situação se modificará no início dos anos 2000 até aproximadamente a crise econômica de 2013. Nesse período se registrou o crescimento da renda média acompanhado da mudança dos preços relativos. Assim, no período que vai de julho de 1989 a maio de 2016 as tarifas de ônibus municipais cresceram, em média, 191% acima da inflação e as tarifas de metrô 184%. Movimento oposto ocorreu com o custo real do transporte individual que no período analisado apresentou uma queda de 32% (Augustin, 2016).

Como consequência, cresceu o número de pessoas de baixa renda que dependem menos do transporte coletivo. Em 2012, 51% das famílias com renda per capita entre 1 e 2 salários mínimos possuía automóvel. No grupo das famílias que recebem de 2 a 3 salários mínimos mais de 70% tem

⁷ Para essa análise Augustin (2016) utiliza dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (ANFAVEA).

carro (IPEA, 2013). Ao mesmo tempo, houve uma redução do número de passageiros no transporte coletivo. De acordo com a Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU), a quantidade de viagens realizadas por passageiros pagantes do transporte público por ônibus apresentou uma redução de 24,4% no período de 1994 a 2012. Essa tendência se acelerou no período de 2013 a 2019 em que essa redução atingiu 26,1% (NTU, 2020).

Vasconcellos, Carvalho e Pereira (2011) observam que as deficiências do transporte coletivo e o apoio crescente do poder público, especialmente do governo federal ao transporte privado, na forma de isenção de impostos e facilidades financeiras de aquisição de veículos novos, levou à rápida expansão da frota privada. Os estímulos ao transporte privado, associados ao aumento dos custos e a ausência de políticas que priorizem o transporte coletivo geraram perdas de demanda e, por conseguinte, de receitas para os sistemas públicos, afetando a tarifa cobrada que, ao elevar o seu preço, reforça esse ciclo.

O resultado dessa mudança é previsível: transporte coletivo caro, ruas lotadas de carros e cada vez mais engarrafadas, aumento no tempo dos deslocamentos, mais acidentes de trânsito e maior emissão de poluentes. Embora as atuais condições do trânsito nas cidades brasileiras pareça prejudicar a todos, não há perspectivas de grandes mudanças no padrão de mobilidade urbana. Sobre isso, Oliveira (1978, p. 75) comenta: “Não pode o Estado solucionar o chamado problema de transporte urbano? Pelo tamanho do excedente que maneja, pode; mas se esse excedente provém em parte da produção automobilística, então não pode”.

O que de fato mudou nesse contexto foi o desemprego e a renda média. A partir de 2014, observa-se o crescimento da taxa de desocupação que se encontrava em 6,6% no quarto trimestre desse ano e ascende de forma contínua até atingir 13,9% no primeiro trimestre de 2017. A renda média estagnou, apresentando uma queda contínua entre 2014 e 2016 (IBGE, 2021). Assim, quando a Uber e outras organizações de transporte por aplicativo iniciam as suas atividades no Brasil, encontram um transporte coletivo público caro e que perdia usuários de forma constante, um grande volume de pessoas de baixa renda com veículos e que já gastavam uma parcela significativa da sua renda com transporte, sendo que muitos perdiam os seus empregos ou precisavam complementar os seus baixos salários para garantir a sua sobrevivência.

Antecedentes organizacionais da uberização do trabalho no Brasil

A captura de formas arcaicas reconfiguradas de forma a participar na acumulação do capital não é uma novidade no modo de produção capitalista. Ao descrever a maquinaria e a grande indústria em *O Capital*, Marx (2013) dedica uma seção ao “trabalho domiciliar moderno”, produção erigida na retaguarda da grande indústria, presente nos setores que naquele período não estavam mecanizados ou que, apesar disso, conseguiam concorrer com a manufatura, como a fabricação de pregos e de rendas. Marx (2013) destaca que a maior parte das trabalhadoras nessas condições eram mulhe-

res e crianças e que a estas eram impostas condições de trabalho insalubre, longas jornadas de trabalho e remunerações abaixo do que é pago para trabalhos semelhantes na indústria.

Processo semelhante é descrito por Harvey (2010, p. 145), na formação do padrão de acumulação flexível. O autor argumenta que as novas tecnologias de produção, aliadas às novas formas de organização, como as subcontratações promovidas por grandes empresas que aderiram ao toyotismo, fomentaram a formação de pequenos negócios e “sistemas mais antigos de trabalho doméstico, artesanal, familiar (patriarcal) e paternalista (“padrinhos”, “patronos” e até estruturas semelhantes à da máfia) revivam e floresçam, mas agora como peças centrais, e não apêndices do sistema produtivo”.

No caso brasileiro, quando a acumulação flexível se tornou hegemônica não precisou recriar formas antigas de produção, como aquelas descritas por Harvey (2010). O desenvolvimento capitalista do Brasil não precisou eliminar as formas de organização que não eram características do modo de produção. A manutenção de sistemas de produção tidos como “arcaicos” não significa afirmar a existência de modos de produção diferentes e autônomos coexistindo na mesma sociedade: o capitalismo, na sua condição de modo de produção hegemônico, apoiou-se nessas formas arcaicas e as cooptou, transformando-as em componentes funcionais para seu desenvolvimento (Oliveira, 2003; Tavares, 2004). Em relação ao trabalho informal, Tavares (2004) mostra que este vem sendo assimilado pela acumulação flexível. A autora critica a literatura que concebe o mercado de trabalho por meio da dualidade entre formal e informal, sem eliminar a possibilidade da produção “não tipicamente capitalista” que é costumeiramente chamada de informal. Em relação à produção de maisvalor, Tavares (2004) afirma que o trabalho informal desenvolve atividades que são produtoras de valor, quando participam da produção de uma mercadoria; atividades improdutivas, que mesmo estando associadas a organizações capitalistas, não participam da valorização do valor; e por último, o caso de trabalhos que, pela sua natureza, não são nem produtivos, nem improdutivos. A autora destaca a forte presença de assalariamento por peça, da responsabilização dos trabalhadores com parte dos custos de manutenção dos meios de produção e do discurso empreendedorista do trabalho sem patrão e com autonomia, elementos que também integram a uberização do trabalho.

A seguir apresentar-se-ão experiências produtivas de trabalho informal que, por ter sido assimiladas pelo padrão de acumulação flexível, possuem ou possuíram características relacionadas àquelas que determinam a uberização do trabalho, ou seja, a jornada de trabalho sem definição prévia, a remuneração variável, geralmente vinculada ao salário por peça, a gestão do trabalho quando este se encontra disperso e a transferência aos trabalhadores da responsabilidade por parte dos meios de produção.

A primeira experiência aconteceu no Maciço de Baturité, no interior do Ceará, na década de 1990 (Moreira, 1999 apud Tavares, 2004). Nesse conjunto de municípios, formou-se uma parceria

entre as diversas prefeituras, o governo do estado e empresa transnacional Kao Lin para a industrialização da região por meio da formação de cooperativas de costureiras. A Kao Lin era uma fábrica de confecção que integrava um complexo empresarial de investidores de Taiwan e ficava na cidade de Acarapé, a 70 km de Fortaleza. Chama a atenção o fato de que as cooperativas não foram formadas com o protagonismo das trabalhadoras, que aderiram aos termos impostos pelo grupo empresarial e pelo poder público. As costureiras assumiram uma dívida junto ao Banco do Nordeste para adquirir os equipamentos necessários para a atividade e logo passaram a receber os insumos. O que deveria ser confeccionado e como era decidido pelos administradores da Kao Lin que ficavam com toda a produção em troca de um salário por peça. A empresa e a cooperativa assinaram um contrato onde a última se comprometia a produzir jeans para a primeira no período de oito anos, seguindo as suas especificações técnicas. Além disso, as máquinas de costura adquiridas com o dinheiro do financiamento público tomado pelas cooperativas foram compradas da empresa Yamacom, que integra o mesmo grupo empresarial da Kao Lin.

Quem dirige o trabalho da cooperativa, quem diz o quê, como e quando deve ser produzido, e quem, finalmente, apropria-se da produção e do mais-valor produzido, é a empresa. Infiere-se que o cooperado vende força de trabalho, e não trabalho, pois sem a efetiva participação da empresa eles nem teriam condições materiais de produzir (Tavares, 2004, p. 167).

As cooperadas trabalhavam, no mínimo, oito horas por dia com uma pausa de uma hora para o almoço e duas pausas de dez minutos por turno (manhã e tarde) para descanso. Contudo, os relatos colhidos denunciavam que as trabalhadoras possuíam horário para chegar, mas não para sair, sendo comum a exigência de horas extras. Relatou-se ainda a frequente presença de gerentes da Kao Lin para controlar o ritmo da produção e a qualidade das peças produzidas. O grupo empresarial também era responsável por definir os preços pagos às costureiras por cada item que elas produzem.

Tavares (2004) argumenta que apesar do avanço tecnológico, alguns ramos de produção como a confecção, possuem na máquina de costura a sua unidade básica de produção. Por isso, o capital se beneficia ao obrigar o trabalhador a adquirir a máquina – que neste caso também significa a realização da produção de outra empresa do mesmo grupo – para logo utilizá-la contra o trabalhador, tornando-a instrumento de exploração de sua força de trabalho. Conforme a autora, as cooperadas “que adquirem uma máquina de costura, por meio da cooperativa, para trabalhar nas condições analisadas, são proprietárias do meio de produção, mas não se tornam proprietárias das mercadorias produzidas, e muito menos do mais-valor gerado”. Assim, pode-se afirmar que as cooperativas de confecção criadas pela Kao Lin no interior do Ceará são uma subcontratação, em que se realiza uma gestão na dispersão a partir da formação de núcleos de produção em diversas cidades. Esses grupos são controlados pela matriz a partir de visitas de gerentes a cada cooperativa, mas também pelo mecanismo do salário por peça, que controla o trabalho exigindo uma qualidade mínima do produto e o aumento da jornada ou a intensificação para atender as encomendas. A formação da cooperativa

permitia à organização capitalista o mascaramento da relação trabalhista, diminuindo o custo da força de trabalho, mas também permitia que esta responsabiliza-se os trabalhadores por parte dos meios de produção, obrigando-os a assumir financiamentos para a aquisição dos equipamentos e dos insumos.

Outro exemplo relevante é relatado por Colli (1998), ao analisar o trabalho à feição na indústria têxtil e a remuneração das costureiras através do salário por peça na cidade de Americana, estado de São Paulo. O feionismo é uma forma de trabalho que corresponde à contratação de serviços que reúne empresas de tecelagem ou intermediários comerciais que possuem a matéria-prima e proprietários de teares que entram com suas máquinas e força de trabalho. O produto acordado é feito sob encomenda, sendo o preço preestabelecido por metro linear de tecido ou por peça de roupa. De acordo com a autora, o feionismo está intimamente associado ao desenvolvimento do padrão de acumulação flexível, sendo uma das respostas a descentralização das atividades produtivas através da terceirização, do trabalho domiciliar etc. Desta forma, busca-se superar a crise do padrão taylorista/fordista através da expulsão do capital fixo de dentro das empresas, com vistas a acelerar o tempo de rotação do capital investindo em novas tecnologias e desvalorizando o antigo capital fixo mediante sua obsolescência frente às novas máquinas e aos equipamentos mais produtivos. Isto significa, em última análise, que as grandes empresas ou grupos de marketing e grifes, ou seja, o grande capital, reconfiguraram o arranjo espacial (Harvey, 2010) por meio de uma forma de centralizar o capital, descentralizando a produção.

A autora argumenta ainda que, junto com os riscos produtivos, o feionismo permite ao capital expulsar também todos os encargos sociais que foram regulamentados através das conquistas trabalhistas. A remuneração através do salário por peça individualiza as relações de produção, implicando um contrato de trabalho regido exclusivamente pelas leis de mercado. Como nos mostra o trabalho de Colli (1998), o feionismo na indústria têxtil já apresentava algumas características que seriam relevantes para a uberização, como a flexibilidade da contratação da força de trabalho, o mascaramento das relações de trabalho na condição de relações comerciais com o objetivo de driblar os direitos trabalhistas e a transferência dos custos de manutenção e depreciação de parte do capital fixo para os trabalhadores.

Outra atividade que guarda semelhanças com a uberização do trabalho é a dos avicultores e suinocultores do oeste catarinense que passaram a trabalhar sob regime de integração aos frigoríficos da região. Coletti e Lins (2011) descrevem o caso dos suinocultores dessa região conhecida por responder por uma parte significativa da produção de suínos no Brasil, além de contar com grandes frigoríficos. Até a década de 1980 os suinocultores detinham o controle do ciclo produtivo, no que era denominado de sistema de policultura subordinado à suinocultura, no qual a agricultura e a pecuária suína eram desenvolvidas conjuntamente, sendo a última a atividade principal e a agricultura

um meio de obter ração mais barata e complemento das necessidades alimentares da família. As relações que os suinocultores mantinham com os frigoríficos eram meramente comerciais. A partir da década de 1980, um novo processo se iniciou. Esse começou como uma demanda por crescimento da produtividade nas propriedades familiares, por parte dos frigoríficos. Essa exigência produziu alterações que foram efetuadas gradualmente, o que levou a novas necessidades de instalações e equipamentos, assim como novas relações com o mercado, especialmente com as empresas agroindustriais. Surge assim, um novo sistema denominado de *parceria*.

O sistema de parceria é um processo de integração da propriedade familiar à agroindústria. O agricultor recebe os suínos em comodato e oferece a sua mão de obra (e da sua família), instalações e equipamentos. Os demais insumos são fornecidos pelas agroindústrias. A remuneração estava diretamente relacionada com a produtividade do trabalho, contudo, os autores destacam que os agricultores afirmavam não conhecer os critérios de cálculo e que as agroindústrias determinavam os preços. Ainda segundo Coletti e Lins (2011, p. 350) a suinocultura, que historicamente era a principal atividade dos agricultores da região, após a consolidação do sistema de parceria, passa a ser percebido como “prática que perdeu participação no sistema de produção das propriedades e que exhibe, nas suas relações com as demais atividades, dois traços principais: ocupa a mão de obra, remunerada de forma precária, e disponibiliza o esterco, utilizado como adubo nas demais culturas e fonte de redução do custo de produção, além de proporcionar alguma renda”.

Situação semelhante é relatada por Nogueira e Jesus (2013). As autoras analisam a produção do setor avícola familiar no sistema de integração, também no oeste de Santa Catarina. Novamente, a região se destaca pela sua participação na produção nacional de aves e por sediar as maiores indústrias brasileiras do setor, destacando a Sadia e a Perdigão que após a sua fusão em 2009 formaram a Brasil Food. Aos avicultores, a indústria fornece os pintinhos com padrão genético definido, a ração especial, remédios e assistência técnica e cabe aos primeiros, na condição de integrados, cuidar das aves até a hora do abate. As autoras destacam que o principal objetivo do sistema de integração é que as agroindústrias forneçam toda a tecnologia enquanto, aos pequenos produtores, cabe apenas a engorda dos animais.

Desta forma, a indústria não necessita gerar os espaços de criação e de produção da matéria-prima, mas mantém um monopólio de exploração e de controle sobre os trabalhadores familiares. No sistema de integração só permanece quem se associa à indústria ou, ainda, se conseguirem manter os níveis de exigência da produção ditados por elas. Muitas vezes, essa associação ocorre através da dependência de financiamento para a construção de seus aviários (Nogueira e Jesus, 2013, p. 125).

Aqueles produtores que não conseguirem se adequar às normas exigidas pelos frigoríficos correm sério risco de não ter para quem vender a sua produção. Muitas vezes obrigam-se a abandonar a atividade e migrar para as grandes cidades. Por outro lado, aqueles que conseguem atender os requisitos para a integração não estão livres de percalços. Os riscos que acompanham a produção

avícola, especialmente quando voltada para a exportação, como as oscilações da taxa de câmbio, a adoção de política econômica desfavorável para o setor ou mesmo a ocorrência de doenças na criação acabam recaindo sobre a pequena propriedade rural, já que os frigoríficos se eximem de responsabilidade. Seria possível imaginar que o fato desses trabalhadores deterem a posse da propriedade fundiária e dos equipamentos necessários à atividade permitiria que os mesmos tivessem algum grau de autonomia perante os frigoríficos. Porém, o que se observa é o oposto, é justamente por possuir parte dos meios de produção necessários para uma das etapas da produção do frango que essa família se torna mais dependente dos frigoríficos. Essa dependência dificulta, inclusive, a capacidade de negociação dos avicultores em relação ao preço do seu trabalho, como relata o presidente de uma associação de avicultores.

Outro fator que torna a relação entre integrado e integradora conturbada é o fato de produtores terem receio de sofrer retaliação caso questionem qualquer anomalia na produção, inclusive, alguns produtores se recusam a participar de reuniões da associação por esse motivo. Tal temor ocorre porque as estruturas físicas e equipamentos [galpões] na produção avícola não servem para outra finalidade, qual seja, produção e engorda de aves. Logo, se for cortado da integração, não conseguem destinar essas instalações para outra atividade (“Na luta por...”, 2020).

Em relação à remuneração dos produtores, Nogueira e Jesus (2013) apontam que o valor pago pelos frangos considera a quantidade existente em determinado lote e o cálculo de conversão alimentar, que consiste na diferença de peso de carne da ave ao ingressar e ao sair da propriedade agrícola. Além disso, são descontados valores relativos a imperfeições físicas e mortalidade incidente. Como as autoras destacam, tal remuneração tem por base a produtividade dos criadores e pode apresentar oscilações importantes pois a família avicultora só saberá o preço do seu trabalho no momento da entrega das aves ao frigorífico. Dada a forma que se dá a integração, os avicultores ficam à mercê do frigorífico pois se encontram impedidos de vender para outra agroindústria ficando sujeitos ao preço determinado pela indústria integradora.

Para Nogueira e Jesus (2013, p. 131) a situação que os avicultores vivenciam “mistura o que há de mais arcaico, herança do nosso passado rural escravista, com o que há de mais moderno em termos de processo produtivo, como a mecanização e as metas de produtividade”. As autoras argumentam que a integração da pequena propriedade avícola, apesar de ser vista como uma parceria, é na verdade, um tipo de trabalho a domicílio, no qual os pequenos produtores familiares são parte integrante da cadeia produtiva, porém, à margem da legislação trabalhista e sem proteção social.

Outro caso que vincula o trabalho rural ao trabalho industrial acontece na região da Encosta Superior do Nordeste do Rio Grande do Sul⁸, em que diversas unidades produtivas da agricultura familiar possuem ateliês que empregam trabalhadores, em tempo integral ou parcial, na confecção de tênis e de bolas para grandes empresas do setor coureiro-calçadista (Tedesco, 2002). A região de-

8 A região compreende os municípios de Ciríaco, David Canabarro, São Domingos do Sul, Casca, Paraí e Nova Prata.

monstra intensa diversificação produtiva em atividades agrícolas e não agrícolas em municípios que ainda possuem uma vasta população no meio rural. A partir da década de 1990, diversas organizações de grande porte do ramo calçadista optaram por atuar na região, terceirizando parte significativa das suas atividades produtivas nos ateliês rurais. Entre essas organizações destacam-se a Dal Ponte, a São Paulo Alpargatas, a Kalita Exces, a Bel Passo, a Plaska entre outras de menor porte. Essas organizações adquirem trabalho terceirizado no meio rural, por meio da formação de ateliês ou outras formas de trabalho domiciliar, em diversas regiões do país desde a década de 1980, tendo por base processos semelhantes que ocorriam em outros países como Itália, Portugal e França. Assim, as pequenas e microempresas que ofertavam este trabalho encontravam um mercado amplo, formando um cinturão de fornecedores, próprio de um sistema de produção fragmentado e difuso, ou seja, toyotista.

Os ateliês, de uma forma simples, são espaços de produção não individualizados de atividades industriais na forma de prestação de serviços terceirizados/subcontratados e sem nenhum vínculo empresarial e empregatício com as empresas terceirizadoras, ou empresamãe, como alguns proprietários de ateliês nos disseram. (...) As atividades desenvolvidas precisam estar no âmbito da costura, que pode ser de bolas e/ou, principalmente, de parcelas de confecção de tênis, que constitui a maior parte das atividades nos ateliês e o objeto desta análise (Tedesco, 2002, p. 142).

O autor aponta que não há uma informação precisa do número de ateliês existentes na região, mas estimava-se, a partir de dados das empresas que contratam as terceirizadas, que existissem na época da pesquisa (anos 2000) mais de uma centena de ateliês que contavam com o trabalho de mais de 1500 pessoas, entre os quais a maioria são mulheres com idades entre 16 e 30 anos. São organizações que possuem poucos registros legais, inclusive os trabalhistas, o que significa que os contratos são tácitos. O assalariamento por peça se dá em duas mãos: tanto das indústrias para com os donos dos ateliês, como destes para os seus trabalhadores.

Tedesco (2002) destaca que apesar da informalidade, a produção dessas unidades inclui-se “num processo moderno de produção e de vínculos de trabalho e de mercantilização das ações, porém inserido em processos e vínculos tradicionais de vida e de organização funcional”. O autor se preocupa em não reduzir a análise do trabalho nos ateliês ao aspecto econômico e destaca o desejo das famílias de manter os filhos jovens por perto, o que seria difícil no mercado de trabalho no espaço urbano, a possibilidade de ter uma renda extra para atender necessidades que apenas com a renda da atividade rural não seriam atendidas ou seriam atendidas com maior dificuldade. Também destaca a relevância do papel das mulheres nesses trabalhos e conclui que o modelo de racionalidade das organizações da indústria coureiro-calçadista se adapta, mesmo que parcialmente, “à construção histórica do cenário agrícola e familiar do colono” (Tedesco, 2002, p. 143).

Ao analisar o fenômeno por esse viés, na preocupação – acertada – de não cair no economicismo, Tedesco (2002) abre mão de confrontar as particularidades com a totalidade. Ao destacar a relevância dessas atividades para a integração dos jovens e das mulheres ou focar na concessão que es-

tas organizações fazem a uma cultura agrícola e familiar, o autor passa para segundo plano a contradição entre capital e trabalho e, portanto, as relações sociais de exploração do trabalho informal desses agricultores. Se, de fato, há convergências entre um trabalho informal fornecido para a indústria e um ethos colonial, isto se deve à capacidade do capital de assimilar essas relações e torná-las funcionais à sua acumulação. Quando as famílias relatam que os salários recebidos representam muito para elas, é possível supor que a opção das indústrias coureiro-calçadistas por contratar essas famílias se deve à possibilidade de que parte do fundo necessário para a reprodução da força de trabalho é atendido pelo trabalho nas atividades agrícolas, permitindo que as indústrias paguem salários abaixo do valor, se comparado aos trabalhadores da região urbana. Além disso, observa-se nesse caso muito do que foi apontado nos anteriores: a redução do custo com a força de trabalho, já que se trata de contratações informais sem quaisquer direitos, a extensão da jornada de trabalho devido ao assalariamento por peça, assim como a responsabilização dos trabalhadores por parte dos meios de produção.

Por fim, analisar-se-á o caso das revendedoras de cosméticos da Natura à luz da pesquisa de Abílio (2014). A Natura é uma indústria de cosméticos e produtos voltados para a higiene pessoal que se utiliza do Sistema de Vendas Diretas (SVD) para a comercialização das suas mercadorias. Em relação ao volume das atividades, em 2013 eram mais de um milhão de trabalhadoras, que recebiam mais de 40 mil caixas que são despachadas diariamente, ou ainda 62,3 mil pedidos de consultoras por dia no Brasil e no exterior (Abílio, 2014). Em 2018 a organização faturou R\$ 13,27 bilhões. Em 2019 a empresa brasileira adquiriu a sua principal concorrente no varejo de cosméticos porta a porta, a Avon, que possuía mais de cinco milhões de revendedoras e um faturamento anual de R\$ 5,57 bilhões (Salomão, 2019).

A venda direta baseia-se no contato pessoal entre vendedoras e compradores fora de um estabelecimento comercial fixo. As vendedoras que operam nessa modalidade não possuem vínculo empregatício com a fabricante. Podem se registrar como trabalhadoras autônomas, mas a decisão e o custo dos encargos recaem sobre elas. Abílio (2014) aponta que nas entrevistas que realizou, as vendedoras permaneceram na informalidade. O SVD se apresenta de forma contraditória pois, por um lado, não é visto como uma atividade laboral, já que são vendas realizadas em espaços que seriam de lazer, por outro lado, torna-se uma renda significativa para o sustento de muitas revendedoras e possui uma estreita relação com o desemprego e com a flexibilização do trabalho dada a sua alta permeabilidade e ausência de formas publicamente definidas.

Abílio (2014) afirma que nas conversas com as revendedoras era comum ouvir que elas não trabalhavam porque as vendas são realizadas nas horas vagas e que os produtos “se vendiam sozinhos”, o que significava que a consultora não precisava fazer nada. Contudo, quando a autora descreve o trabalho das consultoras percebe-se um grande número de tarefas que precisam ser realiza-

das para que a comercialização dos produtos se efetive. No exemplo abaixo, Abílio (2014, p. 20) descreve as tarefas de uma consultora que, por ser professora, vendia os produtos da Natura na sua escola.

O “fazer nada” é, na realidade, fazer várias coisas: distribuir os catálogos em alguns setores da escola, anotar os pedidos dos funcionários, transmiti-los pela internet, separar as encomendas, pagar os boletos bancários, receber os pagamentos, entregar as encomendas durante o expediente. As vendas podem envolver também procedimentos que não estão predefinidos e são difíceis de contabilizar em termos de gasto e de tempo despendido: assim, é preciso conhecer minimamente os produtos, sendo que o índice de inovação é bastante alto - em 2009 foram mais de cem lançamentos - e o portfólio arrola mais de setecentos produtos. Algumas consultoras entrevistadas optam por comprar os produtos para poder testá-los e conhecer melhor o que estão vendendo.

As tarefas não param por aí. Dependendo do tipo de venda que a consultora realize, ela deve cuidar do deslocamento necessário para que cada produto chegue às mãos das clientes. A consultora também precisa ficar atenta às promoções existentes nos catálogos e tem de negociar os pagamentos das clientes finais que são acordados informalmente. De acordo com Abílio (2014), as consultoras realizam os pedidos por meio de uma central telefônica da Natura ou pela sua página web. A partir daí, a organização emite um boleto bancário que as consultora tem vinte e um dias para quitar. Os pedidos são entregues nas casas destas num prazo que varia de acordo com a cidade em que residem. No caso de São Paulo, a autora destaca que esse prazo pode ser menor que dois dias úteis a partir da emissão do boleto. O preço cobrado no boleto corresponde aos preços divulgados no catálogo com um desconto de trinta por cento referente a comissão da consultora. Do pagamento que recebe do cliente, a consultora retém trinta por cento, que corresponde à sua comissão e paga os outros setenta por cento para a organização. Portanto, é possível afirmar que é a consultora que paga a Natura e não o contrário. Assim como a Uber, a Natura costuma realizar campanhas promocionais para atrair clientes e fomentar o trabalho das revendedoras. Essas podem ser promoções de curta duração do tipo “leve dois e pague um” a premiações para as consultoras que obtiverem o maior volume de vendas. Em contraparte, a Natura também exige um volume mínimo de vendas às consultoras para que possam continuar adquirindo produtos com os 30% de desconto referente à comissão, o que as obriga a realizar compras de produtos para formar um pequeno estoque a pronta entrega.

(...), esses 30% de comissão são "flexíveis": uma das estratégias da consultora para lidar com a concorrência é abrir mão de parte da comissão, que então se transforma em descontos para os clientes. O que está rigidamente definido é o valor e a data do pagamento para a empresa; o atraso acarreta juros altos e invalidação do CPF na Serasa. Quando a consultora se cadastra, é estabelecido um "crédito de pontos", isto é, um limite da pontuação máxima que ela pode faturar. Quando atinge esse máximo, a consultora só pode realizar um novo pedido após quitar as faturas. Essa pontuação pode ser aumentada de acordo com o fluxo de pedidos da consultora e seu desempenho em relação ao pagamento das faturas. (...) O boleto bancário é o que formaliza a relação da empresa com a consultora; já a relação entre a consultora e os clientes acontece em bases informais e pessoais (relatos sobre "calotes" dos clientes são recorrentes) (Abílio, 2014, p. 21).

Esse controle do trabalho na dispersão que a Natura faz das consultoras é fundamental para coletar dados que orientam a produção nas suas fábricas. A partir do sistema *just-in-time*, a logística

de fabricação e distribuição depende dos pedidos realizados pelas vendedoras, o que permite que o estoque de produtos acabados seja reduzido e que a cada minuto sejam processados seis pedidos, o que permitia que 40 mil caixas endereçadas às consultoras sejam despachadas por dia por meio dos correios ou pelas transportadoras conveniadas. É por isso que autora conclui que a moderna produção da Natura se apoia no que controla “do lado de fora” da indústria: a “viração” e a informalidade⁹.

Analisar essas experiências produtivas contribui para compreender como as principais características da uberização já se encontravam na economia brasileira, mesmo que de forma difusa. Os estudos analisados apontam uma tendência comum: relações de trabalho mascaradas como relações entre pessoas jurídicas, “parceiros” ou outra denominação que disfarça a subordinação do trabalho ao capital como relação entre iguais; recorrente uso do salário por peça, que remunera os trabalhadores pela sua produtividade, mas que também deixa de remunerar tempos de trabalho que são fundamentais para a produção como a limpeza do ambiente de trabalho, a manutenção de máquinas e equipamentos, a aquisição de insumos etc, assim como uma tendência à dispersão da produção e à transferência de responsabilidade de parte do capital fixo aos trabalhadores, na necessidade de possuir máquinas, equipamentos e outros meios de trabalho para poder vender a força de trabalho, assimilando os custos de manutenção e reprodução dos mesmos.

Destaca-se que essas formas de controle do trabalho que se encontra à distância aconteciam mesmo antes da disseminação da internet e das plataformas digitais. É evidente que se trata de um controle muito mais limitado se comparado ao exercido pela uberização do trabalho, em que o trabalhador pode receber comandos em tempo real. Assim, tanto nos casos dos trabalhadores em confecção quanto nos casos dos suinocultores e avicultores, que exigiam alguma participação *in loco* do capital nessas organizações, por meio de visitas dos encarregados para controlar a qualidade das mercadorias e realizar os pagamentos, a dispersão deveria se restringir a uma região específica. O mesmo não pode ser dito sobre as revendedoras da Natura, que atuam em diversas cidades do Brasil, inclusive aquelas de difícil acesso, e no exterior. A amálgama de consumo e renda extra (ou até trabalho principal, em alguns casos) tem sido um elemento importante para que a relação entre as revendedoras e a organização se perpetue, mesmo que o único vínculo existente entre as partes seja apenas um boleto bancário (Abílio, 2014).

Por fim, essa nova tendência de organização do trabalho permite ao capital se desresponsabilizar da reprodução da força de trabalho já que o mascaramento das relações trabalhistas como relações comerciais desobriga a observância de direitos como o descanso semanal remunerado, férias, remuneração mínima, licença-maternidade entre outros. Trata-se, portanto, de uma tendência em

9 A autora define a viração a partir da provisoriidade das ocupações que garantem a sobrevivência em atividades que transitam em trabalho ilegal, informal, temporário, trabalho em domicílio e diversos “bicos”. São ocupações extremamente vulneráveis que estruturam a vida de muitos trabalhadores (Abílio, 2014).

dois movimentos. Em primeiro lugar diminuindo o custo do capital com a reprodução da força de trabalho, ou seja, diminuindo a participação do capital variável no conjunto do capital, e ao mesmo tempo, o movimento de repassar parte do capital fixo para a responsabilidade dos trabalhadores, tanto da necessidade da sua posse para poder vender a sua força de trabalho no mercado, como da sua reprodução simples.

O melhor dos cenários para a uberização do trabalho

A partir do exposto, reafirma-se que a uberização do trabalho não se explica apenas pelo surgimento de uma tecnologia inovadora tida como disruptiva. Trata-se de um fenômeno histórico e social que se concretizou graças a um contexto de crise da acumulação de capital e erosão das proteções ao trabalho promovido por décadas de políticas neoliberais que envolvem novas formas de organização do trabalho. Apesar de reconhecer a importância das plataformas como elemento catalisador dessas novas formas de controle, gerenciamento e organização do trabalho, é preciso apontar que o elemento central por elas catalisado são as novas formas de dispersar o trabalho sem perder o controle sobre o mesmo (Abílio, 2020).

Esta afirmação contribui para a compreensão da uberização como tendência global, mas parece insuficiente para que se compreenda o seu desempenho em solo brasileiro. Portanto, é necessário buscar essas conexões explicativas em elementos estruturais da sociedade brasileira.

A uberização do trabalho só foi possível num contexto em que grande parte dos trabalhadores se encontravam desempregados e/ou com salários insuficientes para cobrir a reprodução da sua força de trabalho. Apesar de sofrer oscilações importantes em alguns períodos, o mercado de trabalho no Brasil se manteve com altos níveis de desocupação, de informalidade e de precarização. No período em que a Uber iniciou as suas atividades no Brasil a taxa de desocupação cresceu significativamente e coincide com o crescimento do número de motoristas e depois de entregadores. Como argumentam Pires e Pinto (2020), esse contexto de crise econômica, de aplicação de políticas de austeridade, num cenário de crescimento do desemprego e da precarização do trabalho foi fundamental para explicar a expansão da uberização do trabalho no Brasil.

Argumentou-se acima que a formação histórica das cidades brasileiras, que expulsou as pessoas mais pobres para as periferias e formou importantes vazios urbanos exigiu um transporte urbano que atendesse trabalhadores que precisavam realizar grandes deslocamentos diariamente (Maricato, 1982; Santos, 2013). Afirmou-se ainda que o Estado brasileiro tem fomentado a indústria de automóveis e garantido a estrutura necessária para que o número de veículos rodando nas cidades brasileiras seja cada vez maior. Ao mesmo tempo, o transporte coletivo apresentou elevação das suas tarifas acima da inflação, pesando no orçamento das famílias e incentivando estas a optar pelo transporte particular. No período próximo à implantação da uberização, o Brasil duplicou a sua frota de automóveis. Forma-se assim, por um lado, uma massa de trabalhadores desempregados, dispo-

tos a aceitar trabalhos informais para garantir a sua subsistência e em posse dos meios de trabalho necessários para produzir e realizar a mercadoria oferecida pela organização proprietária da plataforma. Por outro lado, um grande contingente de pessoas que eram atendidas de forma precária pelo transporte coletivo e que já gastavam parte significativa do seu orçamento com transporte.

Por último, argumentou-se que os elementos constitutivos da uberização do trabalho – a jornada de trabalho sem definição prévia, a remuneração variável, geralmente vinculada ao salário por peça, a gestão do trabalho quando este se encontra disperso e a transferência aos trabalhadores da responsabilidade por parte dos meios de produção – podem ser identificados em experiências produtivas de trabalho informal assimiladas pelo padrão de acumulação flexível. As experiências descritas apresentavam diversos pontos de contato com a uberização do trabalho, mesmo que aplicadas em menor escala. A importância de relacionar estas formas organizativas com a uberização compreende-se porque, diferente de outros países, principalmente daqueles que estão no capitalismo central, no caso brasileiro, a organização do trabalho proposta pela Uber e pela uberização do trabalho de forma geral já tinha precedentes.

Como tema para pesquisas futuras, destaca-se a contribuição do Estado e das políticas públicas para gerar um cenário favorável para a uberização. O Estado brasileiro incentivou o transporte individual dos incentivos fiscais à produção do automóvel até quando deixa o custo do transporte coletivo mais caro. Verifica-se que ao regular o transporte por aplicativo optou-se por uma regulação branda a ponto de permitir que a Uber e as outras organizações proprietárias desse tipo de plataformas se tornassem uma espécie de transporte público sem uma concessão pública. Como argumentou Oliveira (1978), solucionar o problema do transporte urbano passa por enfrentar a indústria automobilística, que também é responsável por gerar uma parte significativa do excedente que o Estado maneja. A uberização do trabalho no setor de transportes adiciona outra contradição. Afinal, será possível fomentar o transporte coletivo urbano e regular o transporte de aplicativo com o objetivo de garantir a qualidade do tráfego quando essa medida impactaria de forma negativa na única possibilidade de renda de milhares de famílias?

A uberização se utiliza da tecnologia de informação e comunicação mais moderna que se apoiam na promoção de relações de trabalho informais. Por isso afirma-se que a uberização do trabalho é a nova articulação do arcaico e do moderno no Brasil.

Referências:

- ABÍLIO, L. C. **Sem maquiagem: o trabalho de um milhão de revendedoras de cosméticos**. 1a edição ed. São Paulo, SP: Boitempo Editorial, 2014.
- _____. Uberização: Do empreendedorismo para o autogerenciamento subordinado. **Psicoperspectivas**, v. 18, n. 3, p. 41–51, 2019.
- _____. Plataformas digitais e uberização: a globalização de um Sul administrado? **Revista Contracampo**, v. 39, n. 1, p. 12–26, jul. 2020.

ALVES, G. **O novo (e precário) mundo do trabalho**. São Paulo: Boitempo, 2000.

ANTUNES, R. Trabalho e precarização numa ordem neoliberal. *Em*: FRIGOTTO, G.; GENTILI, P. (Eds.). . **A cidadania negada: políticas de exclusão na educação e no trabalho**. São Paulo: Cortez, 2004. p. 35–48.

_____. A nova morfologia do trabalho e as formas diferenciadas da reestruturação produtiva no Brasil dos anos 1990. **Sociologia : Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto**, v. 27, p. 11–25, 31 jan. 2014.

AUGUSTIN, A. C. Evolução da tarifa de ônibus e do custo do transporte individual em Porto Alegre. **Indicadores Econômicos FEE**, v. 44, n. 1, p. 107–120, 25 jul. 2016.

BRAGA, R.; PURDY, S. A precarious hegemony: neo-liberalism, social struggles, and the end of Lulismo in Brazil. **Globalizations**, v. 16, n. 2, p. 201–215, 23 fev. 2019.

CHESNAIS, F. **A mundialização do capital**. São Paulo: Xamã, 1996.

COLETTI, T.; LINS, H. N. A suinocultura no vértice das relações entre agroindústria e agricultura familiar no oeste de Santa Catarina. **Ensaio FEE**, v. 32, n. 2, p. 339–360, 9 nov. 2011.

COLLI, J. M. O “salário por peça” e sua reposição nas novas formas de trabalho à feição. **Estudos de Sociologia**, v. 3, n. 5, p. 75–86, 1998.

DIEESE, - DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICAS E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS. **Balanco das greves em 2013: Estudos e pesquisas**. São Paulo: DIEESE, 2015. Disponível em: <<https://www.dieese.org.br/balancodasgreves/2013/estPesq79balancogreves2013.pdf>>. Acesso em: 20 set. 2022.

DRUCK, G. Trabalho, precarização e resistências: novos e velhos desafios? **Caderno CRH**, v. 24, n. SPE1, p. 37–57, 2011.

DUMÉNIL, G.; LÉVY, D. Superação da crise, ameaças de crises e novo capitalismo. *Em*: CHESNAIS, F. *et al.* (Eds.). . **Uma nova fase do capitalismo?** São Paulo: Xamã, 2003. .

DWECK, E.; SILVEIRA, F. G.; ROSSI, P. Austeridade e desigualdade social no Brasil. *Em*: ROSSI, P.; DWECK, E.; OLIVEIRA, A. L. M. DE (Eds.). . **Economia para Poucos: Impactos Sociais da Austeridade e Alternativas para o Brasil**. São Paulo: Autonomia Literária, 2018. .

GÓES, G.; FIRMINO, A.; MARTINS, F. **Painel da Gig Economy no setor de transportes do Brasil: quem, onde, quantos e quanto ganham**: Nota de Conjuntura 14. [s.l.] IPEA - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 2022. Disponível em: <<https://www.ipea.gov.br/cartadeconjuntura/index.php/2022/05/painel-da-gig-economy-no-setor-de-transportes-do-brasil-quem-onde-quantos-e-quanto-ganham/>>. Acesso em: 10 maio. 2022.

HARVEY, D. **Condição pós-moderna: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural**. 19. ed. São Paulo: Ed. Loyola, 2010.

IBGE, - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Pesquisa de Orçamento Familiar - Tabela 6971: Número de famílias e Tamanho médio da família por situação do domicílio e classes de rendimento total e variação patrimonial mensal familiar**. Disponível em: <<https://sidra.ibge.gov.br/tabela/6971>>. Acesso em: 26 set. 2022.

_____. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua - PNAD Contínua**. Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/estatisticas/sociais/trabalho/17270-pnad-continua.html?=&t=series-historicas>>. Acesso em: 1 fev. 2021.

_____. **Desemprego**. Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/explica/desemprego.php>>. Acesso em: 21 set. 2022a.

_____. **Frota de Veículos**. Disponível em: <<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/pesquisa/22/28120?tipo=grafico&indicador=28130>>. Acesso em: 21 set. 2022b.

IPEA, - INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. **Indicadores de mobilidade urbana da PNAD 2012**: Comunicado do Ipea. Brasília - DF: IPEA - Instituto de

Pesquisa Econômica Aplicada, 2013. Disponível em: <https://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=20330>. Acesso em: 24 jul. 2022.

MARICATO, E. Autoconstrução, a arquitetura possível. *Em*: MARICATO, E. (Ed.). . **A produção capitalista da casa (e da cidade) no Brasil industrial**. 2. ed. São Paulo: Alfa-Ômega, 1982. .

MARQUETTI, A. A.; HOFF, C.; MIEBACH, A. Profitability and Distribution: The Origin of the Brazilian Economic and Political Crisis. **Latin American Perspectives**, v. 47, n. 1, p. 115–133, 1 jan. 2020.

MARX, K. **O Capital: crítica da economia política. Livro Primeiro: o processo de produção do capital**. São Paulo: Boitempo, 2013.

MARX, K.; ENGELS, F. **A ideologia alemã**. São Paulo: Boitempo, 2007.

Na luta por sustentabilidade, avicultores buscam negociação com indústria. Disponível em: <<https://www.aviculturaindustrial.com.br/imprensa/na-luta-por-sustentabilidade-avicultores-buscam-negociacao-com-industria/20200914-094933-g282>>. Acesso em: 10 out. 2022.

NOGUEIRA, C. M.; JESUS, E. DE. A pequena produção avícola familiar e o sistema de integração no oeste catarinense: “uma prisão de portas abertas”. **Caderno CRH**, v. 26, n. 67, p. 123–138, 2013.

NTU, - ASSOCIAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS DE TRANSPORTES URBANOS. **Anuário NTU 2019 - 2020**. Brasília - DF: NTU, 2020. Disponível em: <<https://www.ntu.org.br/novo/upload/Publicacao/Pub637375719747836003.pdf>>. Acesso em: 24 jul. 2022.

OLIVEIRA, F. DE. Acumulação monopolista, Estado e urbanização: a nova qualidade do conflito de classes. *Em*: MOISÉS, J. Á. (Ed.). . **Contradições urbanas e movimentos sociais**. 2. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978. p. 65–76.

_____. **Crítica à razão dualista: O ornitorrinco**. São Paulo, SP: Boitempo Editorial, 2003.

PIRES, G. N.; PINTO, J. P. G. Gig Economy, Austerity and “Uberization” of Labor in Brazil (2014 – 2019). **Argumentum**, v. 12, n. 3, p. 237–255, 24 dez. 2020.

POCHMANN, M. Tendências estruturais do mundo do trabalho no Brasil. **Ciência & Saúde Coletiva**, v. 25, n. 1, p. 89–99, 2020.

SALOMÃO, K. Os principais números da Natura após a compra da Avon. **Exame**, 23 maio 2019.

SANTOS, M. **A urbanização brasileira**. 5. ed. São Paulo: Edusp, 2013.

SERRANO, P. H. S. M.; BALDANZA, R. F. Tecnologias Disruptivas: O Caso Do Uber. **Revista Pensamento Contemporâneo em Administração**, v. 11, n. 5, p. 37–48, 2017.

TAVARES, M. A. **Os fios (in)visíveis da produção capitalista: informalidade e precarização do trabalho**. São Paulo: Cortez, 2004.

TEDESCO, J. C. Terceirização industrial no meio rural: racionalidades familiares e empresariais. **Revista Teoria e Evidência Econômica**, v. 10, n. 19, p. 139–163, nov. 2002.

TEODORO, M. C. M.; SILVA, T. C. D. DA; ANTONIETA, M. DISRUPÇÃO, ECONOMIA COMPARTILHADA E O FENÔMENO UBER. **Revista da Faculdade Mineira de Direito**, v. 20, n. 39, p. 1–30, 24 abr. 2017.

URBINATI, A. *et al.* An Exploratory Analysis on the Contextual Factors that Influence Disruptive Innovation: The Case of Uber. **International Journal of Innovation and Technology Management**, v. 15, n. 03, p. 1850024, jun. 2018.

VASCONCELLOS, E. A. DE; CARVALHO, C. H.; PEREIRA, R. **Transporte e mobilidade urbana**. Brasília - DF: CEPAL; IPEA, 2011. Disponível em: <www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_1552.pdf>. Acesso em: 21 jul. 2022.

VELOSO, A. **O ônibus, a cidade e a luta**. Belo Horizonte: Impressões de Minas, 2017.

ZAMORA, M. A. M.; AUGUSTIN, A. C.; SOUZA, A. DOS S. B. A uberização do trabalho como nova articulação entre o arcaico e o moderno no capitalismo brasileiro. **Revista Brasileira de Estudos Organizacionais**, v. 8, n. 1, p. 55–86, 2021.