



UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

Jean Bernardo Ferreira de Barros

AUTONOMIA OU DEPENDÊNCIA: UMA ANÁLISE DAS CONDIÇÕES DE
TRABALHO EM OCUPAÇÕES DE TRANSPORTE E DE ENTREGA NO BRASIL

Rio de Janeiro

2021

Jean Bernardo Ferreira de Barros

AUTONOMIA OU DEPENDÊNCIA: UMA ANÁLISE DAS CONDIÇÕES DE
TRABALHO EM OCUPAÇÕES DE TRANSPORTE E DE ENTREGA NO BRASIL

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado
ao Instituto de Economia da Universidade
Federal do Rio de Janeiro, como requisito para
a obtenção do título de Bacharel em Ciências
Econômicas.

Orientadora: Professora Dra. Valéria Lúcia
Pero

Rio de Janeiro

2021

CIP - Catalogação na Publicação

FF383a Ferreira de Barros, Jean Bernardo
AUTONOMIA OU DEPENDÊNCIA: UMA ANÁLISE DAS
CONDIÇÕES DE TRABALHO EM OCUPAÇÕES DE TRANSPORTE E DE
ENTREGA NO BRASIL / Jean Bernardo Ferreira de
Barros. -- Rio de Janeiro, 2021.
71 f.

Orientadora: Valéria Lúcia Pero.
Trabalho de conclusão de curso (graduação) -
Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto
de Economia, Bacharel em Ciências Econômicas, 2021.

1. Mercado de trabalho. 2. Dependência. 3. Gig
economy. 4. Informalidade. 5. Precarização. I. Pero,
Valéria Lúcia, orient. II. Título.

JEAN BERNARDO FERREIRA DE BARROS

AUTONOMIA OU DEPENDÊNCIA: UMA ANÁLISE DAS CONDIÇÕES DE TRABALHO EM
OCUPAÇÕES DE TRANSPORTE E DE ENTREGA NO BRASIL

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao
Instituto de Economia da Universidade Federal do
Rio de Janeiro, como requisito para a obtenção do
título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Rio de Janeiro, 12/20/2021.

VALÉRIA LÚCIA PERO - Presidente

Professora Dra. do Instituto de Economia da UFRJ

IDERLEY COLOMBINI NETO

Professor Dr. do Instituto de Economia da UFRJ

ANA CAROLINA DA CRUZ LIMA

Professora Dra. do Instituto de Economia da UFRJ

AGRADECIMENTOS

À minha mãe e ao meu pai, que sempre confiaram em mim, me dando amor, suporte, apoio e aceitação, fatores que são essenciais para que eu continue buscando alcançar meus objetivos, decidindo meu próprio caminho.

Aos meus irmãos, que mesmo em meio ao caos me incentivam e são o motivo pelo qual eu nunca vou desistir.

Ao Luiz Felipe que esteve ao meu lado durante todos os últimos anos, amadureceu junto comigo e participou das minhas conquistas e fracassos, sempre me fazendo acreditar que cada dia seria melhor que o anterior.

Aos meus amigos que direta ou indiretamente me ajudaram a concluir a graduação, seja com conselhos, com abraços ou com material para construção desse trabalho.

À professora Valéria Pero, uma das responsáveis pelo meu interesse ao longo da graduação em estudar mercado de trabalho e minha orientadora, que me guiou e permitiu meu desenvolvimento nos últimos meses.

RESUMO

BARROS, J. B. F. **Autonomia ou dependência:** uma análise das condições de trabalho em ocupações de transporte e entrega no Brasil. Rio de Janeiro, 2021. 72 p. Monografia (Bacharelado em Ciências Econômicas) - Instituto de Economia, UFRJ, 2021.

O mercado de trabalho vem passando por profundas mudanças em sua estrutura e dinâmicas, sendo uma delas em decorrência das tecnologias ligadas ao uso de aplicativos digitais de trabalho. Essas novas formas de trabalho "just-in-time" levantam questões quanto às possíveis contradições dos benefícios para o trabalhador, como a flexibilidade de gerir sua jornada de trabalho e determinar seus rendimentos. Por isso, este trabalho tem como objetivo analisar as condições de autonomia ou de dependência do trabalhador por conta própria em ocupações de transporte e de entrega nas regiões metropolitanas do Brasil. Para tanto, com base nos dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNAD-C) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) no período de 2012 a 2020, é feita uma comparação do comportamento do mercado de trabalho dessas ocupações antes e depois da entrada de empresas de trabalho "just-in-time" no país, bem como em relação a outros regimes de trabalho e outras ocupações. A análise empírica revela um forte crescimento de trabalhadores nessas ocupações, prevalecendo a informalização induzida por esse modelo de trabalho e a dependência demonstrada no volume de trabalhadores que têm esta como sua principal fonte de renda. Dado esse contexto, houve precarização de suas condições, com queda relativamente maiores de rendimentos reais, baixa adesão à previdência e jornada de trabalho superior à outras ocupações.

Palavras-chave: uberização; dependência; gig economy; informalidade; precarização.

LISTA DE TABELAS

TABELA 2.1 – Percentual da população brasileira por força de trabalho de 2012 a 2020

TABELA 2.2 – Moradores no Brasil em que havia telefones móveis celular no domicílio de 2016 a 2019

TABELA 2.3 – Moradores em que havia utilização da internet no Brasil, por tipo de conexão à Internet no domicílio de 2016 a 2019

TABELA 2.4 – Moradores em que havia utilização da internet no Brasil, por aparelho utilizado para acessar a Internet entre 2016 e 2019

TABELA 2.5 – Percentual dos grupos de ocupação selecionados por conta própria por cor nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 a 2020

TABELA 2.6 – Percentual dos grupos de ocupação selecionados por conta própria por sexo nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 a 2020

TABELA 3.7 – Percentual dos grupos de ocupação selecionados por conta própria por tipo de trabalho nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020

TABELA 3.8 – Horas médias habitualmente trabalhadas por conta própria por semana no trabalho principal dos grupos de ocupação selecionados nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020

TABELA 3.9 – Horas médias habitualmente trabalhadas por semana por grupo de ocupação, posição na ocupação e registro no trabalho principal nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020

LISTA DE GRÁFICO

GRÁFICO 2.1 – Percentual trabalhador por posição na ocupação com e sem registro nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 a 2020

GRÁFICO 2.2 – Evolução da taxa de desocupação da força de trabalho no Brasil de 2012 a 2020

GRÁFICO 2.3 – Evolução da força de trabalho no Brasil de 2012 a 2020 (Mil)

GRÁFICO 2.4 – Evolução do percentual de moradores em domicílios que fizeram utilização de internet no Brasil entre 2016 e 2019

GRÁFICO 2.5 – Evolução dos grupos de ocupação selecionados por conta própria nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 a 2020 (Mil)

GRÁFICO 2.6 – Evolução percentual dos grupos de ocupação selecionados por conta própria em relação a força de trabalho ocupada nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020

GRÁFICO 2.7 – Evolução percentual dos grupos de ocupação selecionados por conta própria em relação ao total de trabalhadores nesses grupos de ocupações nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020

GRÁFICO 2.8 – Evolução dos grupos de ocupação selecionados por conta própria total, com e sem CNPJ nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020 (Mil)

GRÁFICO 2.9 – Percentual dos grupos de ocupação selecionados por conta própria por faixa etária nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020

GRÁFICO 2.10 – Percentual dos grupos de ocupação selecionados por conta própria por escolaridade nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020

GRÁFICO 3.11 – Evolução dos grupos de ocupação selecionados por conta própria total e sem CNPJ por tipo de trabalho nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020 (Mil)

GRÁFICO 3.12 – Evolução dos grupos de ocupação selecionados por conta própria por faixa de horas habitualmente trabalhadas por semana no trabalho principal nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020

GRÁFICO 3.13 – Percentual dos grupos de ocupação selecionados por conta própria por faixa de horas habitualmente trabalhadas por semana no trabalho principal nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020

GRÁFICO 3.14 – Rendimento real médio habitual dos grupos de ocupação selecionados por conta própria por registro no trabalho principal nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020

GRÁFICO 3.15 – Rendimento real médio habitual dos grupos de ocupação selecionados por posição na ocupação no trabalho principal nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020

GRÁFICO 3.16 – Rendimento real médio habitual por grupo de ocupação, posição na ocupação e registro no trabalho principal nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020

GRÁFICO 3.17 – Evolução dos grupos de ocupação selecionados por conta própria por contribuição à previdência no trabalho principal nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020 (Mil)

GRÁFICO 3.18 – Evolução do rendimento real médio habitual aproximado por hora de trabalho por grupo de ocupação e posição na ocupação no trabalho principal nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020

GRÁFICO 3.19 – Percentual dos grupos de ocupação selecionados por conta própria por tempo de permanência no trabalho principal nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1.1 – Estrutura da economia digital

LISTA DE ABREVIATURAS

CBO - Classificação Brasileira de Ocupações

CF - Constituição Federal

CIET - Conferência Internacional dos Estatísticos do Trabalho

CISE - Classificação Internacional de Situação de Emprego

CIST - Classificação Internacional de Status de Trabalho

CLT - Consolidação das Leis de Trabalho

CNPJ - Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica

EAR - Exerce Atividade Remunerada

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

MEI - Microempreendedor Individual

MP – Medida Provisória

OIT – Organização Internacional do Trabalho

ONU – Organização das Nações Unidas

PEC - Proposta de Emenda à Constituição

PIB – Produto Interno Bruto

PNAD-C - Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua

SELIC – Sistema Especial de Liquidação e Custódia

SCN – Sistema de Contas Nacionais

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	12
CAPÍTULO 1 – UMA REVISÃO DA DISCUSSÃO CONCEITUAL-TEÓRICA SOBRE INFORMALIDADE E NOVAS FORMAS DE TRABALHO	16
1.1 INFORMALIDADE E TRABALHO AUTÔNOMO.....	16
1.1.1 <i>Conceito de informalidade</i>	16
1.1.2 <i>Informalização do trabalho</i>	18
1.2 FLEXIBILIZAÇÃO DO TRABALHO.....	21
1.3 ECONOMIA DIGITAL	23
1.3.1 <i>Força de trabalho just-in-time</i>	26
1.3.2 <i>Processo de “uberização”</i>	28
CAPÍTULO 2 – MERCADO DE TRABALHO BRASILEIRO	32
2.1 INFORMALIZAÇÃO DO MERCADO DE TRABALHO BRASILEIRO	32
2.1.1 <i>Flexibilização do mercado de trabalho brasileiro</i>	32
2.2 TRABALHO JUST-IN-TIME NO BRASIL	40
2.2.1 <i>Aproximação do trabalho “uberizado” dos serviços de entrega e transporte particular de passageiros</i>	40
2.2.2 <i>Evolução do trabalho autônomo dos serviços de entrega e transporte particular de passageiros</i>	41
2.2.3 <i>Perfil do trabalhador autônomo dos serviços de entrega e transporte particular de passageiros</i>	47
CAPÍTULO 3 – DEPENDÊNCIA DO TRABALHADOR UBERIZADO	51
3.1 ASPECTOS DA DEPENDÊNCIA.....	51
3.1.1 <i>Jornada de trabalho</i>	53
3.1.2 <i>Remuneração</i>	56
3.2 PRECARIZAÇÃO DO TRABALHO	58
CONCLUSÃO.....	62
REFERÊNCIA BIBLIOGRAFICA.....	66

INTRODUÇÃO

Na década de 2010 o mercado de trabalho passou por enormes transformações em escala global, que vinham se construindo desde à difusão da internet nos anos 1990. Isso por ser percebido, tanto em termos tecnológicos, que permeiam o acesso à internet em desktops já populares ao consumidor médio nos anos 2000 e pela disseminação dos smartphones, quanto pelas mudanças nas esferas política e econômica, que trouxeram as reformas liberais em diversos mercados ao longo das últimas três décadas, como no Brasil. Nesse cenário surgiram entre muitas pautas a flexibilização do mercado de trabalho como um dos focos de desregulamentação, resultado das mudanças organizacionais e produtivas da indústria no final no século XX com o “toyotismo”, encontrando nos contextos particulares de cada nação mais ou menos resistência, considerando as estruturas de proteção social do trabalhador existentes e o tipo de trabalho predominante (PORTO, 2021).

Esse processo não é linear ou constante, e no Brasil se estende até os dias atuais, com reformas desregulamentadoras em diferentes momentos dos últimos 30 anos e uma forte reorganização do mercado. Apesar de momentos de crescimento da formalização do trabalho, associados a conjuntura política e econômica do país, a informalização pode ser vista como um projeto, político e mercadológico, que buscou transformar as relações laborais e impor formas mais baratas de acesso a mão de obra, reduzindo custos de transação e permitindo maior flexibilidade na gestão de recursos humanos por parte das empresas (NETO, 1997). As novas agendas políticas e o avanço tecnológico levaram a uma nova fronteira de possibilidades, com surgimento de novos setores e serviços, que de fato trouxeram um ganho de funcionalidade aos consumidores, construindo serviços e produtos mais eficientes e acessíveis em especial para classe média.

As plataformas digitais nos últimos anos têm assumido relevância no consumo médio da população, com o início das redes de intermediação de trabalho, que terceirizavam as atividades e construíram um setor digital. Mas essa forma embrionária alcançou relevância com as plataformas para telefones celulares móveis, que hoje representam boa parte do debate sobre o trabalho de plataforma por demanda ou “uberizado”, chamado assim por conta da empresa Uber, que opera como marcador desse novo regime de trabalho (STEFANO, 2015; ABÍLIO, 2020). Dentre essas empresas “apps” de trabalho “just-in-time”, o Ifood, Rappi, Uber Eats e 99 são identificadas como representantes desse movimento, fazendo parte da rotina dos brasileiros e brasileiras, e evidenciando que tipos de serviços tem tido maiores impactos nesse processo

chamado de “uberização”, como os serviços de transporte particular de passageiros e os serviços de entregas. As particularidades do modelo de negócio que elas desenham são determinantes para entender os novos processos de reestruturação dos setores e trazem à tona problemas estruturais, como a desigualdade e a exploração do trabalhador, que são afetados de forma heterogênea dependendo de fatores socioeconômicos (ABRAHAM *et al.*, 2017).

É comum que empresas de software tenham uma folha de pagamentos menor que indústrias tradicionais, em parte porque a produção deles em mídia digital não faz necessário plantas industriais que precisariam de investimento em infraestrutura e que demanda mais trabalho. Com retornos crescentes de escala elas se tornam atraentes, e quando empresas digitais prestam serviços, como a Uber, em que precisa de mão de obra para a execução da atividade que eles comercializam, entra em ação o modelo que transforma o trabalhador em autônomo, se isentando da responsabilidade empregatícia sobre os motoristas. Além disso o discurso assumido pelas empresas é de que seus serviços são apenas de intermediação, o que justifica os modelos de trabalho autônomo (STEFANO, 2015; GOROG, 2018; FRANCO e FERRAZ, 2019).

Esse tipo de regime de trabalho vem se popularizando, não só pelo espaço no mercado que empresas assim ocupam, como pela incorporação desse modelo em cada vez mais setores. De forma geral a ausência de garantias ao trabalhador com suas proteções sociais resguardadas num modelo tradicional com registro de trabalho, por si só já representa a precarização dessa forma de trabalho, mas é essencial entender em que condições esse trabalhador estava até a inserção nesse tipo de modelo de trabalho e de que formas sua ocupação oferece condições para dignidade do indivíduo. Pois é observado um impacto muito heterógeno desse tipo de regime na sociedade, favorecendo ou não de forma desigual, diferentes estratos. As crises política, econômica e sanitária afetam um país já muito desigual, e a decisão de trabalhar pode se tornar uma escolha autônoma frente ao desemprego e ao desmonte das ferramentas de proteção do Estado (ABÍLIO *et al.*, 2020).

Basta olhar nas ruas e nos noticiários, em especial das regiões metropolitanas do Brasil, que verá as ruas ocupadas indivíduos em motocicletas e bicicletas, com bolsas de transporte de alimentos e em carros particulares fazendo transporte de passageiros aos montes. E a confirmação dessa situação é encontrada em diversos materiais, que olham para o desemprego, para a informalização e para renda do brasileiro. Os relatos desses trabalhadores também são graves e tem repercutido para formação de uma organização coletiva para demanda por

melhores condições de trabalho, como no caso do “Breque dos Apps”, relacionado aos “apps” de entrega (DELGADO e CARVALHO, 2020).

As condições que os trabalhadores se encontram, tanto nos serviços de transporte particular de passageiros, quanto nos serviços de entrega relevam uma possível contradição nos argumentos de que esses novos modelos de trabalho trariam benefícios como a flexibilidade para o trabalhador, de gerir sua jornada de trabalho e determinar seus ganhos. Questionando se na prática a ausência de proteção, as poucas oportunidades de empregabilidade e os algoritmos dos “apps” se desenham para submeter o trabalhador a um controle sugestionado, que explora o indivíduo com mecanismos que não são evidentes ou acordados (ABÍLIO, 2020; DUGGAN *et al.*, 2020; ROSENBLAT e STARK, 2016). Esse controle é expresso como dependência do trabalhador, que se perpetua conforme cada plataforma opera, gerindo o trabalho, que tem esta como principal fonte de renda ou como renda suplementar. Sendo respectivamente trabalho dependente e trabalho não dependente, a forma como opera gera cenários mais ou menos precários (SCHOR *et al.*, 2020).

Apresentado o problema, o objetivo desse trabalho é analisar de forma descritiva a questão da autonomia ou da dependência do trabalhador por conta própria nos serviços de entrega e transporte particular de passageiro em plataformas digitais de trabalho “just-in-time” nas regiões metropolitanas do Brasil. Analisando o período de 2012 até 2020 com os dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNAD-C) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), é possível demarcar o momento anterior e posterior da entrada de empresas de trabalho “just-in-time” no país, a fim de comparar como esse mercado de desenvolveu a partir desse ponto e assim fazer uma aproximação do que é o trabalho “uberizado” nessas ocupações. Para tanto, será analisada as características a respeito dos rendimentos, jornada de trabalho, registro de trabalho e tipo do trabalho, sendo esse último por identificar se o trabalho se caracteriza como gerador de dependência ou autonomia para o trabalhador.

Assim sendo, a monografia está organizada em três capítulos de modo que: o primeiro capítulo faz a discussão teórica buscando conceitualizar a partir da bibliografia termos e processos que são essenciais para entender os dinamismos do objeto analisado. Discutindo a informalidade e o processo de informalização, a flexibilização do mercado de trabalho e por fim o que é a Economia Digital e seus principais desdobramentos até o conceito de trabalho “just-in-time” e “uberização”; o segundo capítulo aborda a flexibilização do mercado de

trabalho brasileiro, analisando a informalização a partir da desregulamentação e da conjuntura macroeconômica resultando no cenário de expansão do trabalho “just-in-time” em plataforma, determinado pelos métodos de aproximação definidos com base na PNAD-C, e discutindo sua evolução; já o terceiro capítulo irá por meio de uma análise empírica apresentar e discutir os resultados gerados com os dados da PNAD-C, observando e comparando a evolução do trabalho autônomo dos serviços de entregas e transporte particular de passageiros nas regiões metropolitanas do Brasil afim de descrever se há maior dependência desse trabalhador e em quais condições ela se desenvolve.

CAPÍTULO 1 – UMA REVISÃO DA DISCUSSÃO CONCEITUAL-TEÓRICA SOBRE INFORMALIDADE E NOVAS FORMAS DE TRABALHO

1.1 Informalidade e trabalho autônomo

1.1.1 Conceito de informalidade

A informalidade do mercado de trabalho é um conceito amplamente debatido e que pode ser expresso de diferentes formas dependendo do contexto em que é aplicado, podendo ser resultado de diferentes fatores e resultando em diferentes cenários. Por isso a classificação da informalidade se torna um primeiro passo essencial para a compreensão do processo de informalização, olhando para sua relevância e suas formas de operar em diferentes economias e definindo métodos de mensuração que permitem sua análise. Mas de forma essencial a economia informal traz setores e ocupações que fogem a estruturas regulatórias de proteção legal, atingindo certo grau de vulnerabilidade socioeconômica (FEIJÓ *et al.*, 2009).

Seguindo a parametrização internacional quanto a informalidade, a Organização Internacional do Trabalho (OIT), que é um órgão da Organização das Nações Unidas (ONU), vem a longo das décadas estipulando uma definição quanto a economia informal e seus entraves, e esse conceito foi se tornando mais assertivo conforme o debate avançava. No início dos anos 1970 foi entregue um relatório sobre mercado de trabalho para o Quênia e Gana que trazia uma descrição do que seria o setor informal para realidade desse estudo (MARQUES *et al.*, 2018). Nesse ponto o setor foi compreendido como um recurso de geração de emprego improdutivo para trabalhadores pouco qualificados, e sendo atribuído principalmente aos empreendimentos familiares com poucas operações (ROUBAUD *et al.*, 2020).

Em 1993 aconteceu a 15ª Conferência Internacional dos Estatísticos do Trabalho (CIET), onde as diretrizes determinavam uma interpretação do setor informal pelo modo de funcionamento das unidades produtivas. Sendo estes os empreendimentos de trabalhadores autônomos individuais informais e empreendimento não empresariais informais de empregadores individuais ou não, como unidades produtivas familiares que contratam empregados fora do registro formal de forma continuada. Essa conceitualização foi inserida no setor “famílias” do Sistema de Contas Nacionais (SCN), o que as distingue de empresas com Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ), possibilitando uma melhor contabilização do impacto do setor informal no Produto Interno Bruto (PIB), tanto pelo trabalho sem registro quanto pelo tamanho do empreendimento (MARQUES *et al.*, 2018; ROUBAUD *et al.*, 2020).

Já em 2003 na 17ª CIET são divulgadas novas diretrizes, que trazem o conceito de economia informal, sendo uma forma de analisar o setor e o trabalho informal, de forma conjunta e menos sintética, que respectivamente tratavam da unidade produtiva e dos postos de trabalho, podendo um trabalho informal ser classificado como tal independentemente de estar alocado no setor informal ou não. Então aparecem como trabalhadores informais independentemente do tipo de unidade produtiva inseridos: os trabalhadores autônomos; empregadores de unidades produtivas do setor informal; assalariados não registrados e sem proteção social; membros de cooperativas informais; trabalhadores que produzem para si; e trabalhadores auxiliares à membros do domicílio (ROUBAUD *et al.*, 2020).

Na 19ª CIET trouxeram novos conceitos para o que seria trabalho, expandindo para formas não mercantis, como trabalho voluntário, tarefas domésticas e a produção para consumo próprio, complementados com a criação da Classificação Internacional de Status de Trabalho (CIST-18). Nesse momento também se propôs atualizar a Classificação Internacional de Situação de Emprego (CISE), que estavam atreladas a posição da ocupação (ROUBAUD *et al.*, 2020). Chegando à proposta de uma nova CISE em 2018 em que a posição na ocupação era composta por dois critérios gerando a CISE-18-A e a CISE-18-R que são respectivamente, tipo de autoridade (Dependente ou Independente) e tipo de risco (“employment for pay” ou “employment for profit”).

Assim a ideia de informalidade do trabalho se constrói atrelada a seguridade social e a produtividade, tentando enquadrar conforme podemos classificar o trabalho decente (FEIJÓ *et al.*, 2009). Esse trabalho decente é incorporado por quatro aspectos que inferem a estrutura desse tipo de trabalho; Emprego, que aborda a quantidade disponível de ocupação; Seguridade Social, que aborda a qualidade das ocupações disponíveis; Direitos Trabalhistas, que expressa as ferramentas legais de garantia de condições de trabalho; e Diálogo Social, que expressa as ferramentas de organização do trabalhador.

Partindo para uma perspectiva voltada para realidade brasileira, alguns aspectos devem ser considerados e a bibliografia traz abordagens que melhor se adaptam para o contexto nacional. Segundo Cacciamali (2000) a informalidade pode ser definida por diferentes relações, como sonegação fiscal, terceirização, microempresas, comércio de rua, contratação ilegal de trabalhadores assalariados, trabalho temporário etc. Embora seja um conceito amplo, é comumente associado ao trabalho assalariado sem registro, mas representa assim um conjunto de firmas enxutas onde se alocam o excedente de mão de obra urbana. E como resultado da

escassez de capital para investir em seus empreendimentos operam com baixa produtividade, justificando baixa remuneração. Considerando então as relações laborais como papel vital para entender o que é a informalidade no Brasil, em suas formas de contratação, regimes de trabalho, remuneração, condição e ainda o perfil desse trabalhador, estabelecendo os estratos afetados e de que modo essa dinâmica é estabelecida.

1.1.2 Informalização do trabalho

Considerando as diretrizes que estabelecem o conceito de informalidade, é necessário entender como o processo de informalização do mercado de trabalho acontece. O setor informal tem se construído em especial na realidade brasileira, sendo pauta frequente nos estudos acerca do mercado de trabalho, e essa relevância evidencia que aspectos são fatores críticos para a perpetuação dessas logicas de trabalho, como a reestruturação produtiva, a internacionalização e expansão do mercado financeiro, a abertura econômica e comercial dos países e a desregulamentação dos mercados. Além disso fatores históricos, que mantiveram o alto nível de informalidade, materializando uma forte desigualdade e heterogeneidade econômica e social no território nacional, que parte de uma industrialização tardia e desigual, características de países em desenvolvimento. Com isso a informalidade se torna ator essencial na geração de novas ocupações, e sua permanência demonstra o aspecto estrutural (CACCIAMALI, 2000; FEIJÓ *et al.*, 2009).

O setor informal então é diretamente condicionado ao desenvolvimento do setor formal, sendo plástico e se expandindo conforme encontra brechas de demandas por bens e serviços não atendidas pelas empresas do setor formal. Essa relação se modifica conforme os setores se desenvolvem, se expandem ou contraem, tendo no setor formal o condicionante para determinação da renda e qualidade do trabalho geral na economia (FEIJÓ *et al.*, 2009).

Apesar de vários fatores serem determinantes para o nível de ocupação na economia, como estrutura produtiva, nível de escolarização da população, demanda agregada e políticas públicas, dada as condições de uma economia, é possível atrelar o emprego aos custos de transação, de mobilização de desmobilização da mão de obra. Essa mecânica sintetiza a relação existente entre esses fatores, sendo os custos de contratação elevados um fator que desestimula a contratação formal, criando formas alternativas de contratos de trabalho, que por sua vez criam um estímulo para a evasão do trabalho tradicional para a informalidade. (CACCIAMALI, 2000).

A Informalização traz a perda de estabilidade, especialmente na geração das formas alternativas de contratação que tendem mais a garantia do empregador de poder desmobilizar mão de obra do que para garantia de emprego, subordinando o trabalhador a mais horas de trabalho, sob condições inadequadas e impondo modelos de remuneração que não asseguram o trabalho decente (ABÍLIO *et al.*, 2021).

Então a informalização se intensifica à medida que a economia formal não consegue responder a expansão da força de trabalho, virando para a sociedade civil desamparada pela proteção social da economia formal, a decisão de autogerenciamento, se organizando e gerando ocupações informais. No caso de empreendedores, por vezes o estabelecimento de um registro formal é dificultado, em seus custos e burocracias que podem não ser acessíveis a toda a população, causando o aumento nas empresas informais, normalmente de pequeno porte e familiares (FEIJÓ *et al.*, 2009).

Além da informalização como uma estrutura previa de setores menos produtivos, ela assume um papel de reestruturação dos setores tradicionais e de formulação de novos setores. Nessas duas dinâmicas é crucial apresentar o processo, sendo uma delas a reestruturação do mercado de trabalho assalariado formal, que tanto pode se converter em trabalho assalariado não registrado, como em formas legais de trabalho não tradicional, a exemplo dos contratos temporários e dos contratos como pessoa jurídica. A outra dinâmica é o trabalho autônomo, quando há dificuldade de ingresso ou reingresso no mercado de trabalho levando ao autoemprego, que costuma assumir espaços de baixa produtividade não ocupados por grandes empresas, mas podem representar dinâmicas alternativas a gestão de trabalho no caso de novos modelos via plataforma. Essas relações se confundem quando olhamos para seguridade, que por escapar, ou mesmo não ser amparada pela regulação laboral, coloca o trabalhador numa posição vulnerável (CACCIAMALI, 2000).

Observando os efeitos sobre o trabalho autônomo, em um cenário onde há queda nos empregos assalariados, queda na renda desses trabalhadores, em especial quando se trata dos empregos com baixa qualificação as barreiras se elevam para o ingresso de novos profissionais no mercado de trabalho. Sendo o trabalho autônomo uma solução factível, pois pode ser a única ou melhor forma dentre as possibilidades de trabalho a sua disposição. Há muita dificuldade de se parametrizar o trabalho autônomo, em suma porque este representa posições muito distintas na organização do mercado de trabalho, como profissionais liberais, prestadores de serviço de contrato temporário, comerciantes, pequenos empreendedores, feirantes ou comerciantes de

rua. O nível de renda desse trabalhador dependerá de alguns fatores, como sua ocupação, nível de escolaridade e renda da população assalariada que é consumidora do bem ou serviço que o trabalhador autônomo fornece (CACCIAMALI, 2000).

Conforme Antunes (2011) descreve o trabalho autônomo, é proposto algumas interpretações sobre como categorizar, começando pelo que ele chama de trabalhadores informais “menos instáveis”, que seriam prestadores de serviço, como costureiras e encanadores, pois tem alguma capacitação técnica e os meios para exercer a função. Já os trabalhadores “mais instáveis”, que tem atividades por demanda, de baixa qualificação, como carroceiros e serviços gerais. E nesse contexto o autor descreve os trabalhadores informais ocasionais, que seriam aqueles que estão na função de forma transitória como alternativa ao desemprego, mas que voltarão ao trabalho assalariado. Também tem os trabalhadores que operam de forma mista, com trabalho regular e o trabalho autônomo como um “bico”, geralmente para complementar a renda.

Quando falamos do trabalho autônomo é importante diferenciar este do empreendedorismo, especialmente tratando do trabalhador autônomo individual (não tendo empregados), e para isso entender em que condições de fato o trabalhador está para determinar suas decisões ou não sobre a forma de trabalho que está inserido (BOERI *et al.*, 2020). É comum que pessoas que começam um trabalho autônomo estejam vindo de uma situação de desemprego, e por vezes prefeririam um regime de contratação tradicional, formando um exército de reserva, mesmo que não entrem para a estatística de desempregados.

A informalização gera então como resultado uma massa de trabalhadores alheios as regulações e proteções trabalhistas, não tendo direito à seguridade integral ou parcialmente e não tendo mecanismos de proteção a exploração, evidenciadas pela jornada de trabalho elevada ou insuficiente e a baixa remuneração.

Como resultado é gerado a precarização desse trabalho que para Druck (2011) são seis tipos: O primeiro diz respeito aos entraves estruturados pela mercantilização do trabalho para inserção (contratação) dos indivíduos de forma a garantir sua proteção social; O segundo é em decorrência da terceirização, levando a uma gestão vil do trabalho, com aumento da carga horária, cobrança por produtividade e assédios; O terceiro tipo é a insegurança no trabalho, resultado do pouco treinamento e estrutura de proteção do trabalhador; O quarto é a dominação da mão de obra por meio do risco de desemprego; O quinto se dá pela dificuldade de

organização sindical; Já o sexto ocorre pela política liberal que retira os direitos trabalhistas. Esses processos se relacionam com o cenário de informalização, que de forma institucional leva os trabalhadores a condições sem proteção que garantiriam sua segurança nos mais diversos aspectos que os são direito.

1.2 Flexibilização do trabalho

A flexibilização do trabalho é um processo complexo e atual, que pode ter muitos aspectos e opera de maneiras muito distintas, mas que essencialmente se entende como o modelo pelo qual se desmonta a rigidez encontrada em alguma dinâmica de mercado, sendo esta positiva ou não. Surgindo como um projeto que busca dinamizar os mercados, reduzindo custos e implementando modelos mais adaptativos das condições econômicas. Mas ainda assim esse modelo pode ser categorizado se diferenciando pelos fins, objetos e formas: Os fins podem ser de proteção do trabalhador trazendo melhorias na sua condição ou podem ser de adaptação as novas dinâmicas do mercado por meio de negociação coletiva ou por desregulamentação com redução de direitos; Os objetos podem ser internos as dinâmicas já operantes na relação de trabalho ou externas que discutem a entrada e saída do mercado de trabalho; Já a forma tipifica se a flexibilização é imposta unilateralmente pelas empresas e Estado ou se é negociada por todos os agentes dessa relação (NETO, 1997).

O projeto liberal de flexibilização do trabalho encontra barreiras legais, resultado de processos anteriores de conquistas de direitos trabalhistas, e mesmo assumindo narrativas de proteção ao trabalhador, ou tendo aspectos de adaptação do mercado de trabalho as novas formas de gerenciamento dos mercados e da produção, a flexibilização se encontra bem próxima a desregulamentação. Essa associação se dá pela relação direta da legislação com o avanço de novos modelos de trabalhos menos custosos com o objetivo de tornar empresas mais competitivas. O novo cenário mundial também incorpora as inúmeras crises, especialmente as financeiras que ocorreram nas últimas três décadas, fazendo as empresas exigirem menos entraves para que possam gerenciar seus custos e produção conforme ocorrem as flutuações econômicas. E por isso o mercado de trabalho se torna plástico, atendendo as mudanças econômicas, políticas e tecnológicas, mas levando o trabalhador a uma situação vulnerável a condições recessivas e a substituições por automação, sem ter as proteções laborais como solução (NETO, 1997).

Então visando o ganho de competitividade, aumento das margens de lucros, redução de custos com trabalho, impõe se uma lógica liberal para execução de políticas de austeridade, e

como consequência a redução de proteções trabalhistas. As lógicas capitalistas modernas, sintonizadas ao discurso político, vendem uma narrativa de que os ganhos da flexibilização são também dos trabalhadores e um dos principais pontos desse discurso é a flexibilidade, muito associada a suposta autonomia do trabalhador em determinar as diretrizes do seu trabalho, ajustando sua jornada de trabalho as suas necessidades de renda, ganhando tempo e se tornando mais eficiente. Nessa lógica o trabalhador é estimulado a operar como um empreendedor gerindo seu próprio trabalho e assumindo os riscos de sua atividade, ainda que dependa de um empregador.

Conhecido como modelo japonês, o “toyotismo” buscava a redução de custos nos recursos humanos e materiais, além de reduzir a morosidade da logística e os excessos de estoque, buscando ampliar margens de lucro. Para isso se instituiu o modelo “just-in-time” onde só se produz após a venda, e mantinha o foco na inovação para aumentar a obsolescência dos produtos e expandir a necessidade do consumo. Esse modelo se desenvolveu no Japão e com a queda do “taylorismo” chegou aos Estados Unidos da América principalmente nos anos 80, resultando na retomada do liberalismo, intensificando nos anos e décadas seguintes o processo de liberalização em outras economias, como a brasileira (PORTO, 2021).

Nesse regime houve a reestruturação produtiva, com a maior integração das cadeias globais de valor, e maior liberalização dos fluxos de capitais, resultando em modelos mais flexíveis que atendam melhor as flutuações econômicas (FEIJÓ *et al.*, 2009). Os Estados abriram suas economias, o que fez com que muitas empresas grandes entrassem em economias em desenvolvimento com forte potencial de mercado consumidor e com menores custos de produção em relação aos países centrais. Essa dispersão das cadeias produtivas, com as empresas multinacionais, se aproveitou de mercados já muito informalizados, além de pressionar que essas economias flexibilizassem de forma ampla o trabalho (PORTO, 2021).

Com a abertura comercial na última década do século XX, a competitividade da indústria, respondeu a pressão internacional priorizando a flexibilização do mercado de trabalho, o que resultou em uma queda na demanda por mão de obra e um marcante processo de “pejotização” que descaracterizava o trabalhador como empregado e o colocava como empreendedor, demonstrando que em especial nos últimos 30 anos a informalidade não necessariamente está ligada a trabalhos de baixa qualificação (MARQUES *et al.*, 2018).

Então a flexibilização do trabalho entra como narrativa em prol da autonomia do trabalhador e dinamismo do mercado, mas o resultado pode levar à maior instabilidade do trabalho, que assume os custos e os riscos sem a remuneração adequada. O interesse da empresa em manter a mão de obra centralizada na sua operação deu espaço para descentralização ou dispersão desses trabalhadores, numa lógica que ainda permite o controle das empresas, mas sem a responsabilidade quanto aos direitos do empregado. De acordo com Abílio (2020, p. 116): “Aquele hoje denominado empreendedor é na realidade o trabalhador solitariamente encarregado de sua própria reprodução social”.

1.3 Economia digital

A economia digital tem se construído nos últimos anos resultado de um processo de mudança estrutural, ainda que heterogênea do modo de produção, gestão de recursos e principalmente das tecnologias presentes desde o processo produtivo até o bem ou serviço comercializado. Sendo uma forma ampla de definir o conjunto de mercados, setores, empresas, modelos de negócio, tecnologias, serviços e produtos que circulam como atividade econômica digitalizada por meio de sites ou plataformas (BALLIESTER e ELSEHEIKI, 2018; GOROG, 2018).

Tratando-se das empresas digitais, conseguimos observar que pela produção imaterial de seus bens e serviços, encontramos de forma mais clara os novos modelos que tem direcionado as dinâmicas dos mercados atualmente, favorecidos pela desregulamentação e pelo amplo acesso as tecnologias disponíveis. Ainda que as mudanças na lógica de produção tenham sido importantes para esses novos setores, o papel da tecnologia é inegável e central no debate. Percebemos que a disseminação da internet ao consumidor, bem como dos computadores permitiu que o desenvolvimento dessa economia tenha sido possível de forma embrionária nos anos 1980 em países centrais e alcançando muitos usuários nos anos 1990, ainda que de forma atrasada em países periféricos. Com isso, algumas formas de negócio foram surgindo e aquecendo esses setores (SCHWAB, 2017).

Na virada do século as empresas de software ganharam muito destaque, com surgimento de várias das empresas que tem forte impacto até hoje, como a Google, havendo inclusive uma bolha das empresas “.com” que ocorreu com o forte otimismo do crescimento desse setor no final dos anos 1990 e início dos anos 2000. Com um modelo escalável que consegue capitalizar potencialmente mais, especialmente as que comercializam “bens de informação”, caso das empresas digitais que seus serviços são integralmente digitalizados, sendo bem menos

intensivas em mão de obra em relação as indústrias tradicionais, essas empresas se tornam grandes atrativos ao capital. As empresas de informática do setor até os anos 1990 eram empresas de softwares que costumam depender de mídias físicas para comercialização de seus produtos, mas num ponto depois os desktops já haviam se popularizado, mesmo em países como o Brasil, onde nos anos 2000 era possível ver o crescimento de estabelecimentos como as “lan houses”, permitindo acesso à internet a muitas pessoas. Esse acesso expandiu o consumo e as novas possibilidades de serviços foram alcançando novas fronteiras, com vendas online, plataformas de trabalho colaborativo, as redes sociais e outras inúmeras plataformas com diversas finalidades, no que pode ser chamado de “Economia de Plataforma” (FLORISSON e MANDL, 2018; GOROG, 2018).

Quando então no final da primeira década do século XXI a última chave para entender um dos mais recentes passos do desenvolvimento desse setor aparece com o surgimento e disseminação dos smartphones e tecnologia de banda larga 4G, sendo a primeira uma tecnologia completamente disruptiva que não só ofereceu ao consumidor ganhos de funcionalidade, mas ofereceu aos desenvolvedores de softwares, ou mais especificamente dos “apps”, como são chamadas as plataformas ou aplicativos mobile, um ambiente favorável para o crescimento desses novos modelos de negócio. Os “apps” se tornaram um mercado gigante, com uma massa de consumidores em potencial, onde empresas passaram a surgir oferecendo soluções digitais para questões diversas das rotinas dos seus usuários, e mercados dinâmicos que comercializam e alavancam essas plataformas para um número jamais visto de consumidores com muita velocidade. Esse modelo de negócio tem custos enxutos, pela imaterialidade de seus produtos e serviços em meio digital, é comum um número reduzido de funcionários dessas empresas que geralmente compõe apenas o corpo administrativo (SCHWAB, 2017).

A economia de plataforma ganhou significância com os “apps” que exploram um número enorme de funções, se distribuindo em tipos que incorporam sua atuação nesse mercado: Primeiro tem as plataformas para plataformas que são sistemas que operam aparelhos eletrônicos, no caso dos smartphones, a exemplo do IOS e Android, servindo de ambiente para disponibilização de outras plataformas que costumam aparecer em serviços de loja de “apps”; O segundo caso são as plataformas de criação de outras plataformas, por meio de programação aberta ao usuário; Terceiro são as plataformas de trabalho, que intermediam as relações entre empregadores e trabalhadores, explorando amplas possibilidades de contratação, mas comumente favorecendo o trabalho autônomo, a exemplo tem o LinkedIn e a Amazon Mechanical Turk; Já o quarto tipo são as plataformas que prestam algum serviço, como a Uber,

o Ifood e o Airbnb; O quinto são as plataformas de vendas a varejo, como a Magazine Luiza, a Amazon e a Americanas.com (MELO, 2021).

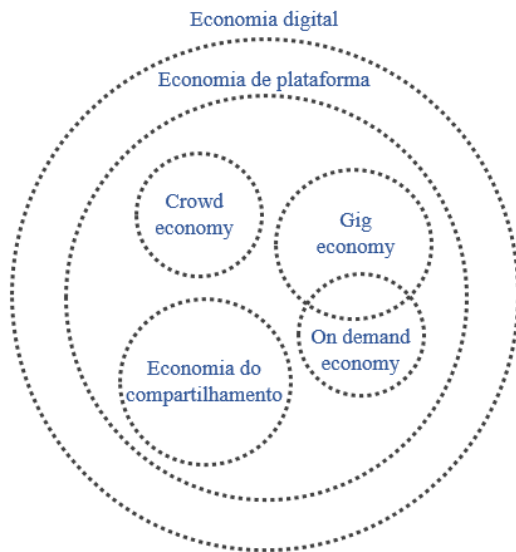
Então as plataformas digitais são as empresas que operam infraestruturas digitais, permeando um grande fluxo de dados e se organizando e se gerindo pela utilização de algoritmos, que são comuns nos aplicativos (ABÍLIO *et al.*, 2021). Dessa forma a gestão é muito mais eficiente para cumprir os objetivos dessas plataformas, seja com o alcance de certo conteúdo numa rede social, ou os tipos de estímulos que vão ser gerados para cada tipo de usuário a se manter conectado, associando de forma personalizada produtos e serviços aos seus consumidores mais predispostos.

Os baixos custos das empresas digitais atrelados a elevadas taxas de lucro, tem estimulado novas empresas e empresas tradicionais a adaptarem seus modelos. Sendo comum hoje que lojas físicas criem plataformas de venda online, por vezes migrando totalmente para o meio digital. Esses novos modelos se sistematizam e de forma heterogênea estão começando a ocupar parcelas maiores da economia de países, se somando ao efeito que a automação da produção tem sobre o mercado de trabalho, empurrando ainda mais a população para o setor de serviços, que sofre com o processo de digitalização (SCHWAB, 2017).

Dentro do que é a economia digital, inúmeros termos são cunhados para tratar de diferentes abordagens, dinâmicas e estruturas que vem se construindo na formação desse mercado, muitas podem se referir a contextos similares, mas se diferenciam pela perspectiva encontrada para descrever os mesmos processos. No caso do termo “Gig Economy”, ele se tem a ótica do trabalho, e traduzido como economia de “bico” define o modelo de trabalho autônomo por demanda, onde o trabalhador é contrato de forma temporária, por vezes a tarefas ou projetos, prestando serviços por conta própria, ainda que intermediados por plataformas. Já a “Freelance Economy” parte do mesmo objeto de análise, mas encontra uma abordagem menos crítica. Tratando do mesmo objeto, tem também o “On demand Economy” que analisa pela ótica do consumo, definindo essas dinâmicas a partir das plataformas que fornecem ferramentas para que o consumo de bens e serviços seja atendido quando há necessidade dele, conseguindo realocar, mobilizar e desmobilizar facilmente os recursos. Outro termo comum é o “Crowd Economy”, que se traduz em economia de multidão, e é definido como uma outra organização dentro da Economia Digital, que pela obtenção de recursos humanos em massa, alocados em plataformas e comunidades virtuais, podendo ser remunerados ou não, por conta própria buscam solucionar problemas ou executar tarefas que em comunhão aos outros indivíduos

geram melhores resultados as empresas, sendo o “crowdworking” e “crowdsourcing” representantes desse modelo. Outro termo comum é a “Economia do Compartilhamento” que engloba as dinâmicas de compartilhamento por meio de plataformas digitais de ativos que estão sendo subutilizados, havendo ou não compensação financeira (GOROG, 2018; HOWCROFT e KAREBORN, 2019).

FIGURA 1.1 – Estrutura da economia digital



Fonte: Gorog (2018), elaboração própria.

1.3.1 Força de trabalho just-in-time

Com a nova organização das cadeias globais de valor, via modelo japonês, a reestruturação do trabalho e da produção, descentralizando e dispersando, enquanto centraliza o controle em novas mecânicas e ferramentas de gestão de trabalho, geram novos regimes de trabalho que operam em setores tradicionais e em novos setores que surgiram da Economia Digital (ABÍLIO *et al.*, 2021).

De acordo com Stefano (2015) a partir do final dos anos 1990, foram viabilizadas pelas tecnologias da informação, o surgimento de dinâmicas conhecidas como “crowdworking” e o “crowdsourcing”, dentro da economia de plataforma. Que por meio de tarefas distribuídas em plataformas digitais, tem a disponibilidade diversos trabalhadores ao redor do mundo que podem realizar a atividade sem nenhum tipo de vínculo, e sendo remunerados apenas pelo serviço em questão. Esses modelos atendem empresas que encontram melhores resultados distribuindo as atividades entre muitos trabalhadores. Sem o aspecto de adiantamento do salário, essa forma de trabalho pautada na redução de custos das empresas levou ao surgimento

de diversas plataformas que possibilitam a interface entre empresas e prestadores de serviço das mais diferentes áreas, que vão de trabalhos administrativos à designers, atendendo à projetos ou a micro tarefas.

Esse tipo de trabalho é resultado não só das inovações tecnológicas que permitiram essas interfaces, mas do projeto de flexibilização do mercado de trabalho, em que terceirizar o trabalho se tornou a lógica de mobilização de força de trabalho mais eficaz para gerir a produção, sendo permitido para as empresas por meio de desregulamentação. Não há custos com contratação, encargos trabalhistas e nem com espaços físicos e infraestrutura para manter esse trabalhador num escritório. Geralmente o trabalhador é proprietário de seu equipamento de trabalho, como computador, e é responsável pelo espaço que estará alocado, que vem imbuído de argumentos que vislumbram a flexibilidade do trabalhador quanto a sua jornada de trabalho e locomoção (PINTO e SOUZA, 2017; STEFANO, 2015).

Impondo novas formas e modelos de trabalho ao redor do mundo, surgem então alguns tipos de contrato de trabalho que possibilitam a mobilização e desmobilização rápida do contingente de mão de obra, como “zero hour” e os “one call contracts”. Essa é a dinâmica perversa do que é chamado de força de trabalho “just-in-time”, que se traduz como a força de trabalho que só é mobilizada quando há demanda de trabalho, pois no resto do tempo ela fica disponível, aguardando ser demandada, associada ao conceito “just-in-time” do toyotismo para produção de bens (STEFANO, 2015).

A classificação dos novos modos de trabalho tem sido uma questão e por vezes pode não ser representativa da realidade, eles se misturam com classificações de outros modelos de trabalho ou podem nem ser englobadas por algum tipo de métrica. Então um dos métodos para entender a lógica do “crowdworking” é o conceito de trabalhador autônomo dependente, que nesse caso, apesar de estar sob um regime não tradicional de trabalho, como prestador de serviço, muitos destes atendem apenas um ou poucos clientes, o que o põe numa situação de dependência direta do seu contratante, sem usufruir das garantias de um vínculo empregatício (STEFANO, 2015).

A força de trabalho “just-in-time” se expande conforme o smartphone domina o mercado consumidor do mundo inteiro na década de 2010, levando as novas funcionalidades dessa ferramenta as novas possibilidades de formas de trabalho, que alcançam um maior público, muito porque os smartphones são mais baratos que desktops, com muitos modelos

mais econômicos, e essencialmente por terem a proposta de servir como uma extensão das funções de cada indivíduo, adquirindo caráter de objeto pessoal, ainda mais do que os desktops já vinham assumindo. Com as plataformas mobiles atingindo um mercado tão expressivo, várias interfaces para trabalho por demanda começaram a se construir nessa nova tecnologia, ganhando junto com o aumento de consumidores o aumento da mão de obra disponível para esses trabalhos (GRAHAM *et al.*, 2017).

1.3.2 Processo de “uberização”

A “uberização” é um processo pelo qual o mercado de trabalho incorpora os modelos de trabalho “just-in-time” exercido pelas plataformas digitais, definido pelo impacto do modelo da Uber na economia de plataforma e até em setores mais tradicionais. Esse termo é um aspecto contemporâneo do processo de informalização e flexibilização do trabalho, atribuindo status de trabalhador autônomo aos indivíduos que dispõem sua força de trabalho nessas plataformas, e estabelecendo uma assimetria entre os riscos que passam para o trabalhador e que as empresas assumem. Comumente o trabalho “uberizado” é atribuído a funções mais tradicionais que exigem menos qualificações, como motoristas, entregadores e faxineiros, e exige que o serviço seja presencial (ABÍLIO, 2020; ABÍLIO *et al.*, 2021; SLEE, 2017).

É possível ver uma grande expansão das empresas que utilizam esse modelo de trabalho, em parte porque a tecnologia atingiu muitos mercados e especialmente estratos da sociedade mais vulneráveis às mudanças do mercado de trabalho, e também porque como resultado da flexibilização construída nas últimas décadas e da desaceleração da economia mundial, muitos desses trabalhadores estavam desocupados ou ocupados em funções informalizadas ou de baixa remuneração, o que os leva a necessidade de como autônomos exercer funções que trazem acréscimo de renda ou ainda que geralmente sirvam de trabalho principal para garantir alguma renda.

Nesse contexto, a empresa Uber surge em 2010 nos EUA, disponibilizando um “app” onde gerencia a demanda/oferta por/de motoristas particulares autônomos para transporte urbano. A chegada nesse mercado logo entrou em competição com os táxis, mas com menos regulação no serviço da Uber, preços muito competitivos, inúmeros incentivos subsidiados pela própria empresa e uma funcionalidade muito superior nas formas de pagamento e no controle da corrida pelo passageiro, logo o consumidor construiu sua preferência pelo serviço. Bem como a remuneração para o motorista nesse começo era mais vantajosa, como estratégia para expandir usuários e como efeito do início da entrada de motoristas.

O motorista na Uber é autônomo e além da exigência do registro de que é habilitado – e no caso brasileiro com a especificação Exerce Atividade Remunerada (EAR) – não é necessário nem mesmo algum tipo de registro profissional que poderia trazer alguma proteção, o colocando em uma condição de informalização (FRANCO e FERRAZ, 2019). A falta de vínculo empregatício impõe sobre o trabalhador os riscos do serviço, sendo ele responsável pelos meios no qual exercerá a função, tendo de cumprir uma série de exigências, como ano do carro que fará as corridas. Outra característica importante é a intermitência da função, pois apesar da disponibilidade do trabalhador, o trabalho por demanda efetiva que o motorista só seja mobilizado e remunerado quando o serviço é demandado, sendo usado como justificativa para alegar o não vínculo empregatício.

Outras empresas foram surgindo oferecendo soluções ao consumidor nas mais diversas atividades cotidianas em que com ele acompanhava um smartphone com acesso à internet móvel. Soluções de transporte pessoal além da Uber, como a 99 apareceram, e soluções para a alimentação como no caso brasileiro do Ifood e Rappi ganharam o mercado (FRANCO e FERRAZ, 2019).

De forma central no debate, é inevitável discutir como operam as tecnologias nesse modelo de trabalho, sendo importante tratar da inteligência artificial como uma ferramenta das dinâmicas das plataformas digitais, em especial nos “apps”. A automatização vinda dos algoritmos realiza decisões produtivas, com muita eficiência em grande escala, mas apesar da eficácia na gestão dos recursos, a agilidade nesse processamento impede que a relação com trabalhador tenha diretrizes claras, levando a uma grande incerteza dos resultados de certa atividade, como a métrica flutuante da precificação do trabalho (ABÍLIO *et al.*, 2021). Além disso o algoritmo é eficaz em estimular a atividade e o consumo do serviço, associando políticas de incentivos personalizadas tanto ao consumidor, quanto ao prestador de serviço, como promoções ou bônus.

Os trabalhos de plataformas introduzem uma relevante mudança tecnológica em relação aos trabalhos convencionais, o algoritmo, que gerindo o trabalho consegue impor dinâmicas de controles novas, que permitem a construção da dependência do trabalhador “uberizado” (SCHOR *et al.*, 2020). Dessa forma o algoritmo cria uma normatização e gerenciamento do trabalho que pode expor certas desigualdades e sugere uma piora na estabilidade do trabalhador, como quando apps como a Uber ou 99 usam de “rating” para bloquear perfis de motoristas, que

ficam à deriva de percepções por vezes subjetivas dos passageiros e de como o algoritmo irá responder a isso (SCHOR *et al.*, 2020).

No caso da Uber o algoritmo opera deixando os motoristas sofrendo com assimetria de informação para aceitar corridas, não sabendo a tarifa ou a corrida até que aceite, podendo ter aceitado uma viagem não lucrativa, o fazendo trabalhar por baixa remuneração. E em caso de certo percentual de cancelamento, o motorista é penalizado, o tirando autonomia para decidir quais corridas irá fazer (ROSENBLAT e STARK, 2016).

As baixas taxas sob uma dinâmica de incentivos remuneratórios levam os motoristas e entregadores a buscar maiores remunerações se dedicando mais horas de trabalho. Esses incentivos selecionam motoristas com base no tempo online, na avaliação dos passageiros, e numa baixa taxa de cancelamento (ROSENBLAT e STARK, 2016)

O debate a respeito desses novos modelos de trabalho costuma definir as empresas citadas como parte da “Economia Compartilhada”, ou economia “mesh”, propondo um sistema de consumo colaborativo e compartilhado, onde o que é consumido, de bens ou serviços, permite práticas comerciais como aluguel, empréstimo ou trocas (VILLANOVA, 2015). Exemplos claros desses serviços são Airbnb e o Waze Carpool, onde os estoques excedentes, respectivamente imóveis e carros são compartilhados nessas plataformas, sendo comum que pessoas aluguem partes de suas casas, e pessoas que fazem trajetos de carro permitam caronas, que nesse caso nem mesmo costumam gerar renda, apenas abater o custo do trajeto, mas não é tão óbvia a relação de plataformas como o Uber ou Ifood, em que por vezes motoristas e entregadores até mesmo alugam carros ou bicicletas para prestar o serviço.

Não há vínculo empregatício, o que restringe o acesso à diversas garantias que um trabalhador em um regime de Consolidação das Leis de Trabalho (CLT) teria e o próprio prestador do serviço precisa se responsabilizar pelos meios materiais que possibilitam a execução deste. Com tais mudanças surge o que se entende como “Gig Economy”, que é o modelo de funcionamento econômico que estabelece uma relação de trabalho desvinculada dos regimes tradicionais de contratação, prevalecendo os trabalhos por demanda, que são geridos por empresas digitais e costumam ser viabilizadas por “apps” (ABÍLIO, 2020; GÓES *et al.*, 2021; STEFANO, 2015; VALLAS e SCHOR, 2020; WOODCOCK e GRAHAM, 2020). A economia pautada nos trabalhos por demanda, se explora de um contexto de fragilidade econômica e das instituições de proteção ao trabalhador, pois é quando de uma atividade para

renda extra, vira a única opção de pessoas que estão fora do mercado de trabalho tradicional (STEFANO, 2015).

Dentro desse processo alguns setores têm se destacado no trabalho “just-in-time”, como o serviço de entregas, que vem de forma crescente aumentando o número de trabalhadores que estão em plataformas como Ifood, Rappi e Uber Eats. Os “deliverys” e as vendas online têm se expandido e se tornado parte da rotina de consumo das pessoas, colocando essas plataformas num papel vital. Outro fator é que assim como a Uber e 99 que se precisa de um carro, as entregas por vezes são feitas em motocicletas, ou até em bicicletas, menos custosas e com menos exigências, se tornando um facilitador para trabalhadores que tem recursos limitados para prestar o serviço (ABÍLIO et al., 2021).

CAPÍTULO 2 – MERCADO DE TRABALHO BRASILEIRO

2.1 Informalização do mercado de trabalho brasileiro

O mercado de trabalho brasileiro passou nas últimas décadas por mudanças significativas que são resultado de um longo processo de construção socioeconômica e política, que buscaram a flexibilização, revelando certas estruturas que contribuíram para a informalização. Para compreensão deste cenário começaremos isolando os aspectos macroeconômicos e políticos da década de 1990 até 2020 e num segundo momento trataremos do período que começa a entrada e o surgimento de empresas digitais de trabalho “just-in-time” no Brasil, partindo de 2015 até 2020, delimitado por ser a partir dos primeiros anos de operação e expansão do serviço da Uber nacionalmente.

2.1.1 Flexibilização do mercado de trabalho brasileiro

Logo após ter passado pela redemocratização na década de 80, a recente Constituição Federal de 1988 (CF de 1998) foi responsável por constitucionalizar, ampliar e criar inúmeros direitos trabalhistas, como direito ao salário-mínimo, o décimo terceiro, jornada de trabalho semanal, férias remuneradas e seguro-desemprego. Mas ao passo que direitos foram conquistados, a pressão pela liberalização e desregulamentação dos mercados, que já estavam presentes nos anos 1980, representavam nos anos 1990 o fim da acumulação por substituição das importações, trocada pela abertura comercial, sendo relevante tratar das privatizações e desnacionalização de empresas. As reformas liberais no mercado de trabalho, ainda que contrapostas por certos avanços de direitos, foram relevantes em um cenário em que a taxa de desocupação se elevava, bem como a informalidade do mercado de trabalho e a redução dos rendimentos reais (CARDOSO, 2001; CAMPOS, 2015).

Em 1994 a desregulamentação do país encontra no cenário econômico nacional e internacional a justificativa para flexibilização, estabelecendo uma estratégia política que utiliza de artifícios como medidas provisórias, emendas constitucionais e decretos, que tem maior facilidade em ser aprovados e tiveram fins adaptativos (TROVÃO e ARAÚJO, 2020; NETO, 1997).

Os sindicatos, ainda que não contemplados pela CF de 1988, vinham perdendo força como resultado da reestruturação produtiva e abertura do país, mas formou parte da mobilização que garantiu que muitos direitos fossem finalmente implementados no início da década de 1990. Apesar disso a década expressava uma realidade de muita informalização do trabalho,

especialmente do assalariamento não registrado e do trabalho autônomo individual. Com a baixa oferta de empregos formais, e a pouca escolaridade da população, o trabalho com registro se tornava uma possibilidade remota dada as exigências (CAMPOS 2014).

A economia enfrentava no começo da última década do século XX uma forte instabilidade, sob o governo do então presidente Fernando Collor, com os níveis de desemprego alto e com queda na atividade econômica. Houve no período o congelamento de salários como política de controle inflacionário, que logo foi abandonada. Tiveram nos anos seguintes os abonos salariais e o arrocho salarial. O Plano Collor conteve o crescimento do produto, pela redução de tarifas alfandegárias, que pretendiam tornar a economia mais competitiva, mas levou o desemprego de 4% da força de trabalho em 1990 para 6% da força de trabalho em 1992 (CACCIAMALI, 2000; NERI *et al.*, 2000).

Já a partir de 1993 na presidência de Itamar Franco imperou a forte informalização, que apesar de uma retomada do PIB, este não se convertia em geração de empregos, especialmente os empregos formais que tinham uma elasticidade emprego-produto muito baixa (RAMOS, 2003). Os empregos industriais foram reduzidos, tanto considerando o avanço tecnológico, quanto como resultado da liberalização dos mercados frente a concorrência internacional (NERI *et al.*, 2000).

O Plano Real trouxe o controle inflacionário e a sobrevalorização do câmbio, que somados a liberalização dos mercados favoreceram os bens importados, enfraquecendo a indústria nacional e reduzindo os postos de trabalho nesse setor (CACCIAMALI, 2000). Houve a ampliação a participação do setor de serviços no PIB com o aumento real da renda pelo fim do imposto inflacionário (RODRIGUES, 2016). Esse panorama se estende até o final da década, consequência das crises internacionais e do câmbio utilizado como ancora nominal. Mas no segundo governo de Fernando Henrique Cardoso ao final da década até 2002 há uma retomada da formalização do emprego, com o emprego registrado crescendo percentualmente além do crescimento do PIB (CHAHAD, 2002; RAMOS, 2003).

Os anos 1990 foram muito heterogêneos nas condições de vida e trabalho, resultado da industrialização parcial e concentrada que o país havia feito, com muitos setores defasados. Isso ainda se torna mais agravante quando percebemos a desindustrialização do país nos anos seguintes, que impede a construção de uma classe trabalhadora mais homogênea e potencialmente mais organizada (RODRIGUES, 2016). De 1991 até 2001 a informalização

expande de 40% para 51% nas regiões metropolitanas do Brasil, considerando trabalho sem carteira assinada e trabalho autônomo (RAMOS, 2002; SOUSA, 2019).

De 2003 a 2013, governos Lula e Dilma, houve o “boom das commodities” e um crescimento econômico considerável para o país, com retomada dos níveis de emprego mais altos e redução da informalidade. Contudo esse período teve muita flexibilização das modalidades de trabalho, com aumento nos contratos temporários, contratação como pessoa jurídica, teletrabalho e terceirização (ALVES, 2014). Nesses anos a renda também se elevou e se viu uma redução nas desigualdades de rendimentos reais, apesar de se acreditar que o aumento do trabalho autônomo geraria efeitos contrários ao esperado (BORGES, 2012; FILHO e MOURA, 2012; POCHMANN, 2010).

A demanda foi o alavancador do crescimento do assalariamento, que foi o tipo de posto de trabalho com maior acréscimo de vagas, contrapondo a informalização da década anterior (BORGES, 2012). Mas para além das mudanças na política econômica, houve uma mudança na lógica da política trabalhista, se distanciando em algum nível da desregulamentação e permitindo que o Estado cumpra um papel garantidor de direitos, sendo um dos motivadores o potencial de arrecadação que se tem com o trabalho assalariado registrado na CLT. Fazendo com que políticas como as de reajuste do salário-mínimo fossem pivô nos ganhos de renda do trabalhador que foram formalizados (RODRIGUES, 2016).

O saldo comercial e da balança de pagamentos foi superavitário na primeira década dos anos 2000, e expandiu muito, contribuindo para formação de reservas internacionais. Essa estabilidade permitiu políticas mais sólidas como as transferências de renda, a valorização do salário-mínimo, o investimento na educação e qualificação dos brasileiros, bem como a expansão de muitos setores como engenharia civil e petroquímica. A formalização se deu muito pela reabertura de linhas produtivas de grandes empresas que haviam reduzido na década anterior frente à entrada de produtos importados, mas que de forma pró cíclica acompanhavam o crescimento da economia em câmbio desvalorizado. Também tem que se considerar o ajuste das contas públicas que favoreceram a expansão do funcionalismo público. O setor de serviços foi ganhando participação no PIB, com forte empregabilidade, e por ser mais permissivo a diferentes formas de contratação diferentes do CLT, foi um dos fatores responsáveis pela redução da diferença entre o salário real dos trabalhadores assalariados com CLT e sem CLT (RODRIGUES, 2016).

Outro fator relevante é associado a escolarização da população, que passou por políticas bem efetivas, especialmente se falamos do ensino técnico, e dos programas de financiamento e bolsa à graduação. Permitindo que a população mais jovem e mais pobre, então com maior escolaridade expandisse o acesso a maiores rendas (BORGES, 2012).

Apesar dos avanços nas condições do trabalhador, houve desregulamentações trabalhistas, como as leis nº 11.196/2005, nº 11.442/2007, nº 11.603/2007 e nº 11.718/2008, que flexibilizaram o contrato de trabalho e a jornada de trabalho (CAMPOS, 2015). E perto do final da década, a crise financeira do “subprime” de 2008, teve impactos imediatos no Brasil, mas que logo foram contornados, havendo recuperação já em 2009 como consequência de políticas anticíclicas, como o estímulo ao crédito à pessoa física que sustentou o consumo das famílias. Nesse momento tem o surgimento do Microempreendedor Individual (MEI) pela Lei Complementar n. 128/2008, que torna o prestador de serviços num empresário individual sem empregados, permitindo o acesso a contribuição previdenciária e tributação pelo Simples Nacional (ROUBAUD *et al.*, 2020).

Nos anos seguintes a crise econômica internacional afetou a demanda externa, com crise no euro, lenta recuperação americana e queda no crescimento da China, a economia se volta para demanda interna. Em 2011 a política foca nas desonerações tributárias a fim de reduzir o custo do trabalho, expansão do crédito pelos bancos públicos e queda na taxa de juros, numa tentativa de manter as políticas anticíclicas do governo Lula. Mas o controle das contas públicas retoma as pautas, seguindo de uma forte desaceleração econômica e deterioração das contas públicas (RODRIGUES, 2016; CARLEIAL, 2015).

Os anos seguintes, a inflação se torna prioridade, fazendo com que os juros se elevassem progressivamente até 2015, atrapalhando o crescimento do PIB, muito pelo consumo das famílias. Em 2014 começa a estagnação, com queda de 3,2% da produção da indústria e queda no comércio internacional. Contudo, nesse mesmo período o desemprego apresentou constante queda ano a ano, crescimento da renda real e aumento da formalização do trabalho, resultado da queda do emprego sem registro CLT. Já o trabalho autônomo teve um leve aumento, mas em termos relativos apresentou queda na participação das formas de emprego. Esse fenômeno, teve várias causas, como o baixo crescimento da população economicamente ativa (PEA) (RODRIGUES, 2016).

A Medida Provisória nº 540 (MP 540) com a desoneração das folhas de pagamentos em 2011 para 22 setores, estimulou que estes mantivessem os empregos mesmo com a desaceleração econômica. A partir de então quase que todos os setores pelos anos seguintes vão reduzindo o número de novos postos de trabalho criados, mas com a manutenção dos empregos já existentes. Na indústria houve queda da produtividade do trabalho, e a capacidade instalada utilizada também caiu. O setor de serviços foi estimulado pelo crédito facilitado e pelo reajuste elevado no salário-mínimo. No ano seguinte, a elevação da taxa de juros do Sistema Especial de Liquidação e Custódia (SELIC) reduziu o crédito, afetando negativamente o consumo das famílias, enquanto a indústria da transformação teve expansão, em vista os estoques e a demanda causada pela Copa do Mundo de 2014 mantiveram a redução do desemprego, bem como a expansão da formalização e o aumento da renda real, ainda que em desaceleração (RODRIGUES, 2016).

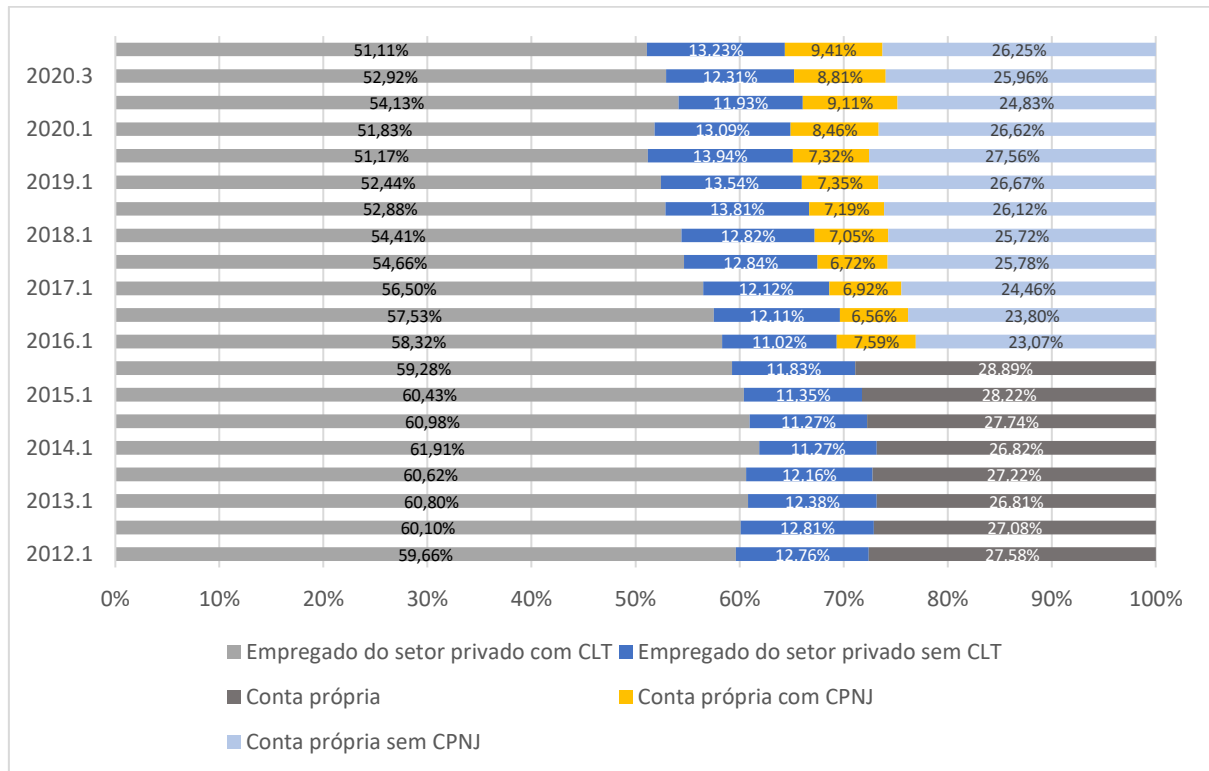
Mas com a deterioração das contas públicas, a inflação, desaceleração do consumo das famílias e alta dos juros, a indústria sofreu uma forte queda na atividade produtiva e foi ano de eleição para presidência que já demonstrava muita incerteza política. A construção civil teve redução no número de empregos, enquanto o setor de serviços e comércio conseguiram manter alta ainda que menos aquecida, sustentando a queda do nível de desemprego, e acompanhada de aumento da renda real. Mas não suficiente para manter o nível de emprego, que sofreu a primeira queda (RODRIGUES, 2016).

O ano de 2014 fecha com o primeiro déficit público em quase duas décadas, o que leva o segundo governo da então Presidente Dilma a manter uma série de políticas neoliberais que impõe um regime recessivo ao Brasil, muito pressionado pela oposição. Há o corte de gastos, que afeta a saúde e em especial a educação superior e as políticas de emprego mudam, como o acesso ao seguro-desemprego e abono salarial dificultado (CARLEIAL, 2015).

Quando ocorre o impeachment da Presidente Dilma, o projeto de reformas neoliberais já estava em desenvolvimento, com governo de Michel Temer, surge a Proposta de Emenda à Constituição nº 55 de 2016 (PEC do Teto de Gastos), a reforma trabalhista que enfraqueceu a contratação CLT, para formas mais baratas de contratação, desencadeando no desemprego e na informalização crescentes (MARQUES *et al.*, 2018). A Reforma Trabalhista pela Lei n. 13.467/2017 trouxe questões complexas ao debate do mercado de trabalho brasileiro, a exemplo do trabalho intermitente, que há subordinação do trabalhador, mas a não continuidade garantida de horas de trabalho, sem remuneração pode levá-lo a ser considerado pessoa sem ocupação

pela PNAD-C, apesar de ter carteira assinada (BARBOSA, 2019; CONFORTI, 2020; ROCHA *et al.*, 2020; ROUBAUD *et al.*, 2020).

GRÁFICO 2.1 – Percentual trabalhador por posição na ocupação com e sem registro nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 a 2020

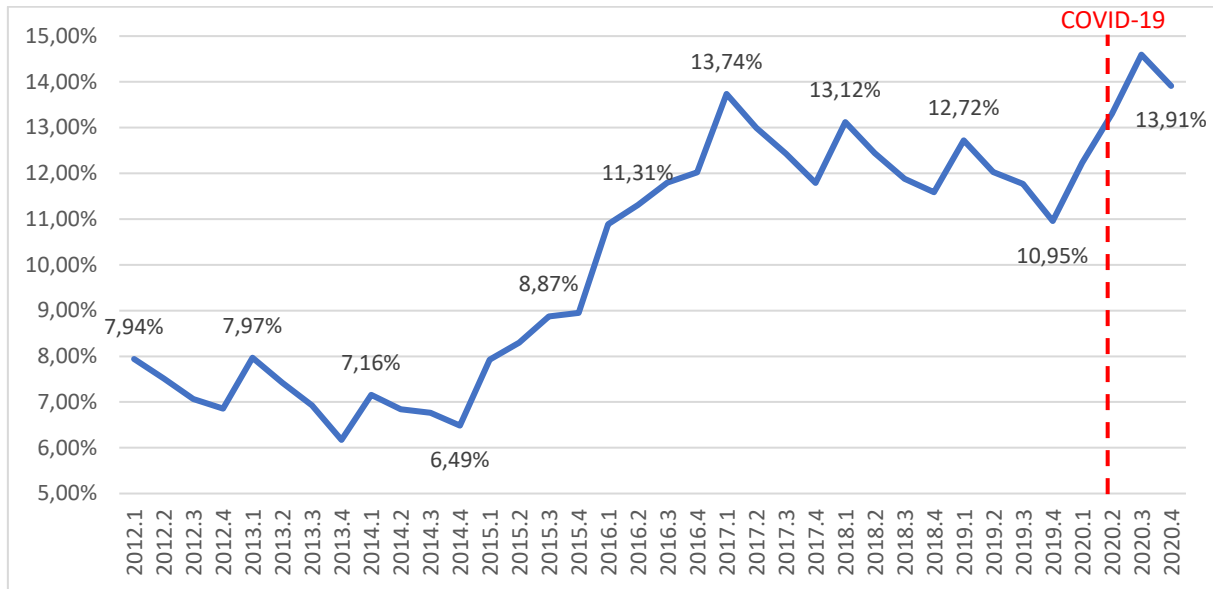


Fonte: PNAD-C, elaboração própria.

Todas as políticas de austeridade e de redução de proteção a população fez com que em seus anos de governo, Michel Temer e sua agenda piorassem o mercado de trabalho, com desemprego crescente até 2017, informalização em todo o período que impulsionou a fraca retomada do emprego em 2018 (LIMA e BRIDI, 2019). No gráfico acima podemos perceber que para as regiões metropolitanas os principais efeitos foram a queda de participação do emprego com CLT e o aumento do trabalho por conta própria sem CNPJ, chegando a quase 27% das posições por ocupação no final de 2018. A partir de 2017 o PIB teve um leve crescimento, ainda que desacelerado, especialmente se comparado aos períodos posteriores a recessão tanto no início dos anos 1980 quanto no início dos anos 1990, que foram mais aquecidos (COUTO, 2020; SANTANA e NETO, 2020). Isso ocorreu até 2019, especialmente pelas inúmeras políticas que afetaram negativamente o consumo das famílias, fator essencial que compõe e demanda e determina boa parte do nível de produção. A taxa de desocupação se manteve elevada, chegando a 12,72% da força de trabalho no primeiro trimestre de 2019

conforme gráfico abaixo, além da reforma da previdência no primeiro ano de governo Bolsonaro.

GRÁFICO 2.2 – Evolução da taxa de desocupação da força de trabalho no Brasil de 2012 a 2020

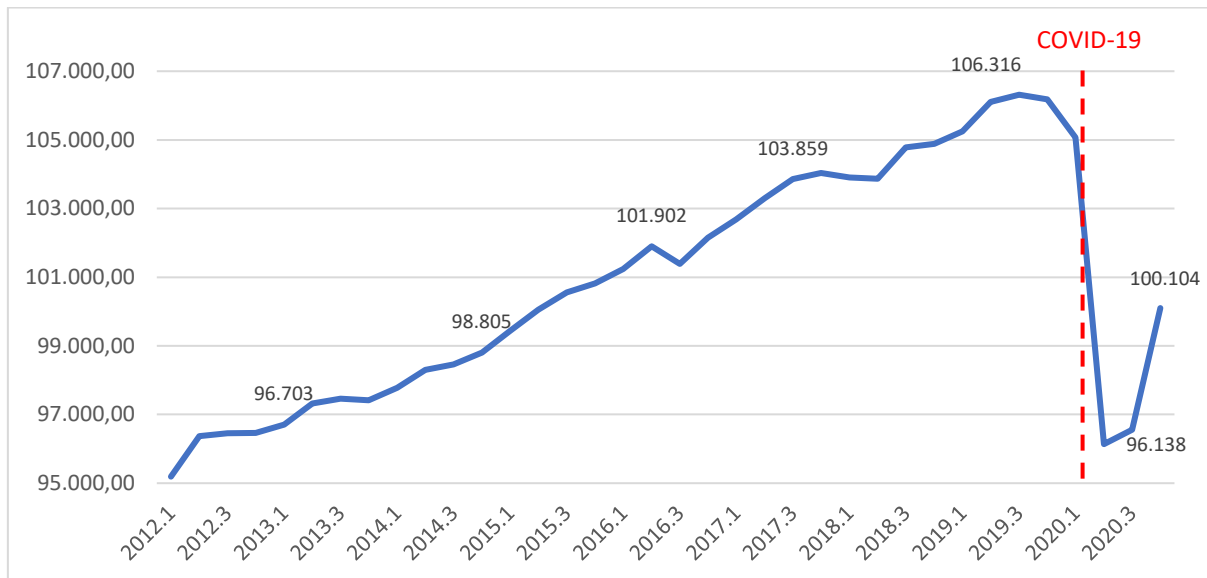


Fonte: PNAD-C, elaboração própria.

No início do ano de 2020 chega ao Brasil a crise sanitária do COVID-19, rapidamente trazendo a pandemia ao país, com crescente número de casos e mortes, pode-se notar que no segundo e terceiro trimestre de 2020 a taxa de desocupação demonstrada no gráfico acima contrapõe os mesmos trimestres de anos anteriores e cresce. O Governo Federal assumiu uma posição negacionista, e sustentou uma agenda bem recessiva, assim como já vinha fazendo desde o primeiro ano do governo Bolsonaro. Apesar disso o isolamento social foi estipulado, e nos momentos mais críticos muitas cidades realizaram o “lockdown”, com isso os comércios ficaram longos períodos fechados, muitas empresas tiveram que parar sua operação, autônomos de algumas áreas não conseguiam manter suas rendas e pessoas foram demitidas. Houve a MP nº 927/2020 flexibilizando as leis trabalhistas, que realizou a antecipação de férias, férias coletivas e permitiu o teletrabalho, ainda teve Lei nº 14.020/2020 podendo reduzir ou suspender a jornada de trabalho com cortes nos salários, justificando que resultaria na manutenção dos empregos, o que ainda assim não evitou que muitos empregos fossem perdidos. Nesse grave cenário de agravamento da condição de vida de uma parcela grande da população, a digitalização de muitos serviços foi a saída para muitos setores, trabalhadores e empresas conseguiram manter alguma atividade. Estimulados pelo aumento das vendas online, e expansão de muitos

“e-commerces”, que foram essenciais para que algum nível de consumo fosse sustentado (CANNAS, 2021; COSTA *et al.*, 2021).

GRÁFICO 2.3 – Evolução da força de trabalho no Brasil de 2012 a 2020 (Mil)



Fonte: PNAD-C, elaboração própria.

TABELA 2.1 – Percentual da população brasileira por força de trabalho de 2012 a 2020

Trimestre	Força de trabalho	Fora da força de trabalho
2012.1	61,15%	38,85%
2018.1	61,66%	38,34%
2020.1	60,96%	39,04%
2020.3	55,14%	44,86%

Fonte: PNAD-C, elaboração própria.

A força de trabalho é crescente até o início de 2020, logo antes da pandemia por COVID-19, o justifica a queda posterior e conclui as contexto político e econômico que o mercado de trabalho se construiu nas últimas décadas, indicando efeitos gerais na economia, como avanço da taxa de desocupação da força de trabalho e crescimento do expansão do trabalho por conta própria, expressando ao avanço da flexibilização e que se desagregado para o crescimento do trabalho por conta própria sem CNPJ, enfatiza o processo de informalização.

2.2 Trabalho just-in-time no Brasil

2.2.1 Aproximação do trabalho “uberizado” dos serviços de entrega e transporte particular de passageiros

Utilizando a PNAD-C do IBGE como fonte dos dados para construção das análises a respeito do processo de “uberização” dos serviços de entregas e transportes, entendido com serviços mais relevantes e discutidos nos trabalhos a respeito do tema no Brasil. Para isso foi necessário determinar critérios de seleção afim de aproximar os resultados do objeto de estudo, já que o trabalho “just-in-time” em “apps” não aparecem como variável na metodologia da PNAD-C. Foram selecionadas algumas empresas “apps” de referência nos serviços em questão, a fim de estabelecer parâmetros comuns que podem ser usados na elaboração das análises. Essas empresas foram a Uber, a 99, o Cabify, o Uber Eats, o Ifood e o Rappi. Por isso na extração desses dados, estipulou-se os seguintes filtros: indivíduos com mais de 18 anos, idade mínima exigida pelos “apps” selecionados; trabalhadores por conta própria com e sem CNPJ, modelo de trabalho vigente pelas plataformas, que não exigem registro como pessoa jurídica; regiões metropolitanas, que representam as áreas urbanas, que são foco de atuação desses serviços; e os grupos ocupacionais da Classificação Brasileira de Ocupações (CBO), “832 – Condutores de automóveis, caminhonetes e motocicletas” e “9621 – Mensageiros, carregadores de bagagens e entregadores de encomendas”, sem desagregação para a análise, já que parte dos entregadores são condutores de motocicleta e por isso classificados no grupo “832” junto com os motoristas particulares de passageiros.

A partir desses filtros para aproximação ao trabalho “uberizado” dos serviços selecionados, foi escolhida apenas a primeira entrevista a fim de não utilizar o painel longitudinal. Os dados são trimestrais de 2012 a 2020, anos fechados desde o início da PNAD-C, sendo 2015 o ano marcador para o período que começa o processo de “uberização” dos serviços selecionados com base no surgimento, expansão e entrada das empresas selecionadas no Brasil.

Essa aproximação não consegue expurgar o trabalho por conta própria desses grupos de ocupação que não operam em “apps” de trabalho “just-in-time”, por isso a marcação do período em que começam a atuar essas plataformas é relevante para ter como métrica a comparação intertemporal buscando mensurar qual o efeito do processo de “uberização” nesses serviços, usando a bibliografia para discutir como essas dinâmicas ocorrem.

2.2.2 Evolução do trabalho autônomo dos serviços de entrega e transporte particular de passageiros

Já tendo discutido o ambiente político e econômico na última década que possibilitou a flexibilização do trabalho e sua informalização, precisamos discutir o avanço da tecnologia como ferramenta de acesso as formas de trabalho “just-in-time” via “app”. Conforme apresentado no capítulo I a disseminação dos aparelhos de telefonia móvel, especificamente os smartphones desde o início da década de 2010 expandiu e permitiu o acesso à internet à muitas pessoas que ainda não eram contempladas pelas tecnologias anteriores, e dessa forma podemos compreender se para além do contexto de informalização, o acesso à tecnologia no Brasil permite o avanço do processo de “uberização” do mercado de trabalho.

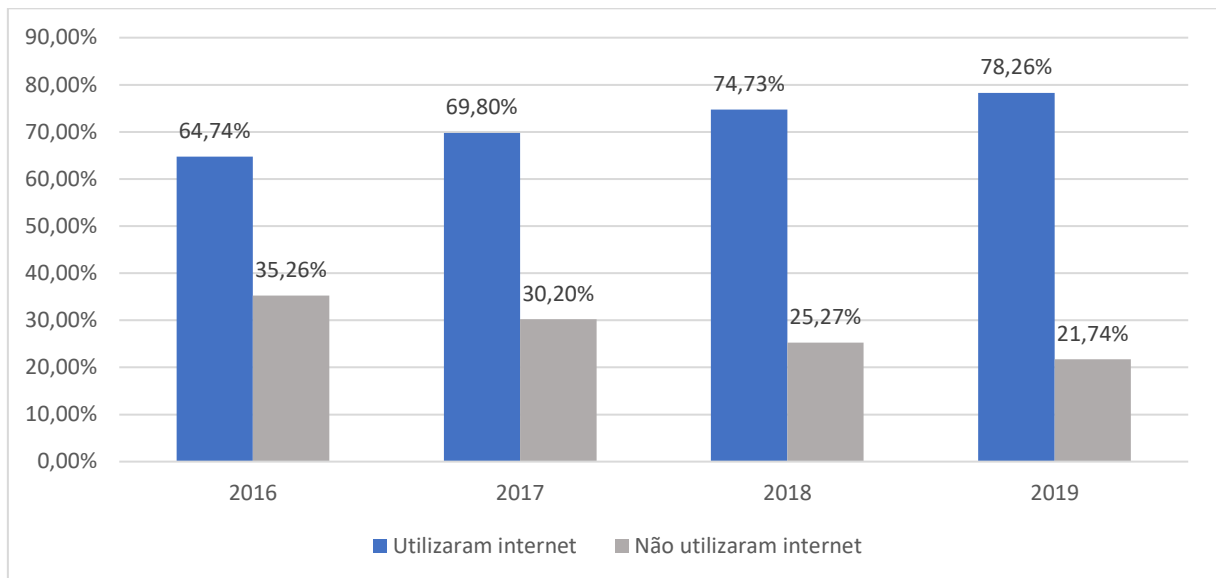
TABELA 2.2 – Moradores no Brasil em que havia telefones móveis celular no domicílio de 2016 a 2019

Existência de telefone móvel celular no domicílio	2016	2017	2018	2019
Havia telefone móvel celular	94,65%	95,16%	95,34%	95,87%
Não havia telefone móvel celular	5,35%	4,84%	4,66%	4,13%

Fonte: PNAD-C, elaboração própria

Analisando a tabela acima, vemos que nos anos em que a PNAD-C registrou tal variável, o número de moradores por domicílios com celulares se elevou, chegando a quase 96% da população com telefone móvel celular no domicílio em 2019. Tendo muitos fatores que justificam essa expansão, como aspectos sociais e culturais que incentivam o uso e criam necessidade nos indivíduos, e aspectos econômicos, que permeiam o barateamento da tecnologia ao longo do tempo e uma característica específica dos smartphones que é a produção de inúmeras linhas e modelos por parte das marcas com o objetivo de alcançar diversos mercados consumidores e suas estratificações.

GRÁFICO 2.4 – Evolução do percentual de moradores em domicílios que fizeram utilização de internet no Brasil entre 2016 e 2019



Fonte: PNAD-C, elaboração própria

Além do acesso ao aparelho celular, outro fator é a conexão com a internet, que cresceu muito com a tecnologia 4G e os avanços em infraestrutura na banda larga fixa, especialmente considerando os incentivos governamentais ao desenvolvimento das telecomunicações, fazendo com que cada vez mais pessoas tenham acesso à internet em seus domicílios. Esses eventos possibilitaram que o trabalho “just-in-time” nos serviços de entrega e transporte alcançassem um vasto mercado consumidor e uma força de trabalho massiva. Vemos no gráfico acima que em quatro anos a utilização de internet passou de 64,74% a 78,26% da população por domicílios em 2019, um crescimento expressivo.

TABELA 2.3 – Moradores em que havia utilização da internet no Brasil, por tipo de conexão à Internet no domicílio de 2016 a 2019

Tipo de conexão (Mil)	2016	2017	2018	2019
Discada	910	763	366	345
Banda larga fixa	107945	120643	132659	143357
Banda larga móvel	117161	127910	138292	146068
Banda larga fixa e móvel	73791	84856	97612	107616

Fonte: PNAD-C, elaboração própria

Nem toda a internet utilizada é móvel, e está é a que possibilita o trabalho “just-in-time” via “app”, então percebemos na tabela acima que desde 2016 a maior parte da população por domicílio fez utilização da internet a partir de banda larga móvel, seguido por banda larga fixa e por quem faz utilização das duas. Tendo a banda larga móvel um crescimento de 24,67% em quatro anos, que apesar das limitações de rede em relação a banda larga fixa, o 4G é relativamente mais acessível, com planos de operadoras mais baratos e a possibilidade de planos pré-pagos que financeiramente contemplam uma população antes excluída dos meios digitais.

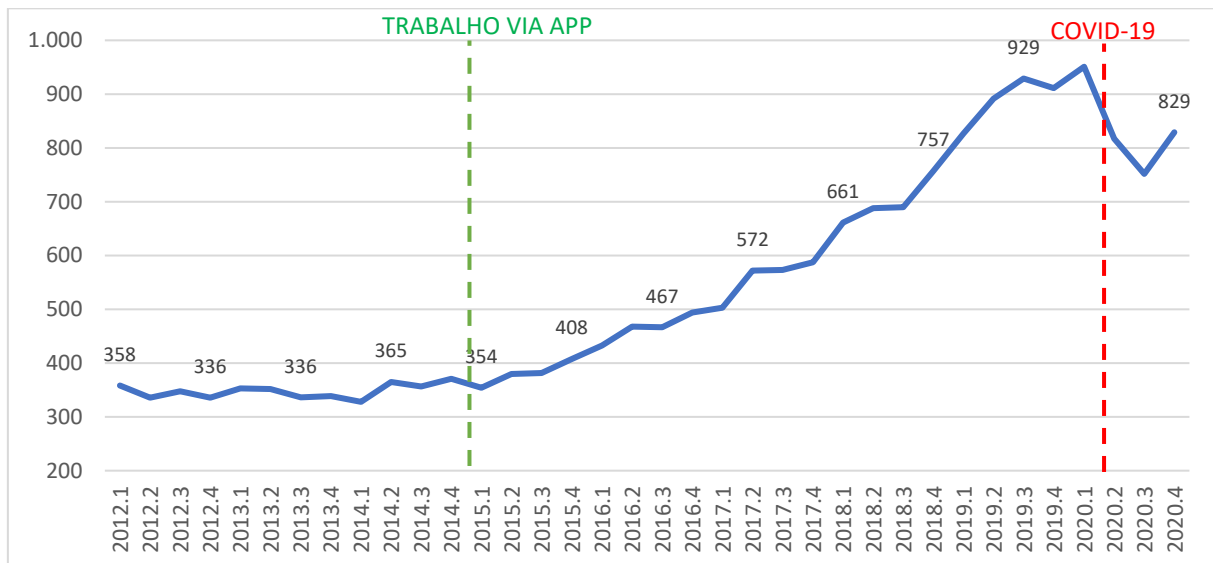
TABELA 2.4 – Moradores em que havia utilização da internet no Brasil, por aparelho utilizado para acessar a Internet entre 2016 e 2019

Tipo de aparelho (Mil)	2016	2017	2018	2019
Utilizaram microcomputador ou tablet	91289	90046	88254	87145
Utilizaram microcomputador	86796	85444	83735	82455
Utilizaram telefone móvel celular	148392	162486	172588	181236
Utilizaram tablete	28182	26707	24567	23072
Utilizaram televisão	17231	26377	40776	58969

Fonte: PNAD-C, elaboração própria

Tentando afunilar a análise, selecionamos os dados acima e fica ainda mais evidente a democratização da internet móvel, pois de forma composta conseguimos observar o crescimento do uso de internet diretamente associado ao uso de aparelho celular, sendo este nos quatro anos registrados a maior fonte de utilização. O crescimento foi constante no período, que expandiu cerca de 22% até 2019, e apesar da desigualdade brasileira apresentar debates acerca da inclusão digital que por vezes representa para uma boa parte da população um acesso à internet restrito, podendo nem mesmo permitir usos como os de “apps” para trabalho “just-in-time”, os números apresentados demonstram como a tecnologia responsável por permitir essas novas formas de trabalho se tornaram representativas no Brasil, e demonstram sua expansão.

GRÁFICO 2.5 – Evolução dos grupos de ocupação selecionados por conta própria nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 a 2020 (Mil)



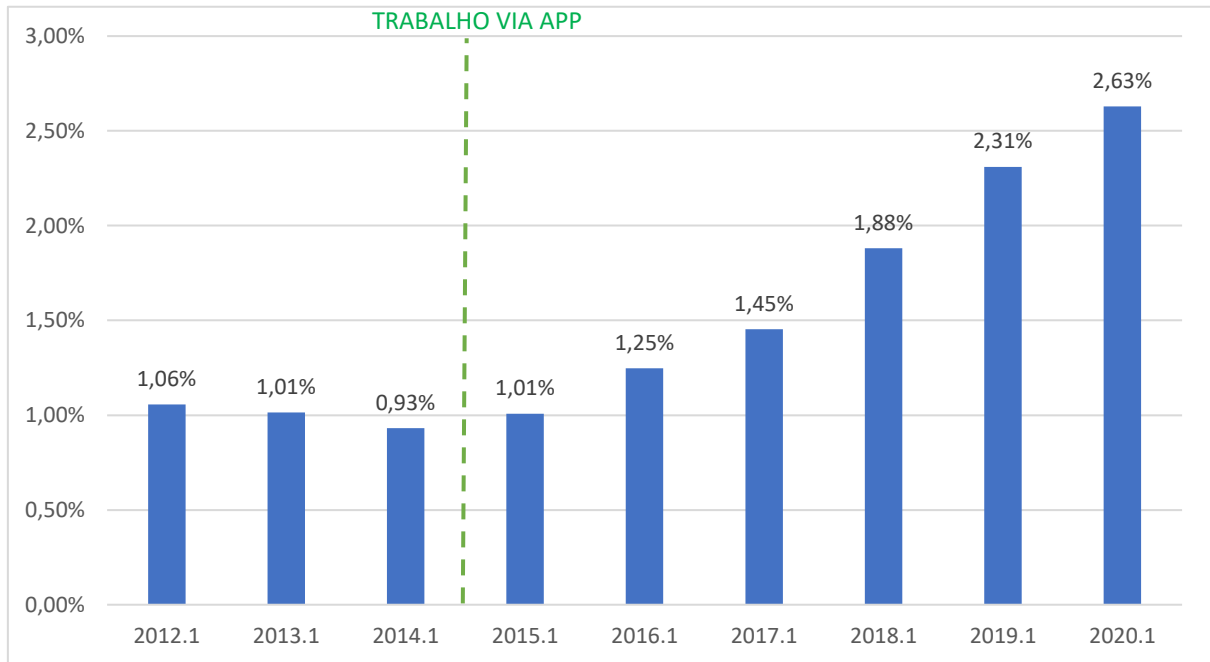
Fonte: PNAD-C, elaboração própria

Utilizando a metodologia para aproximação dos dados da PNAD-C ao que teríamos como trabalho “just-in-time” para os serviços de transporte e entrega, o gráfico acima apresenta a evolução do trabalhador por conta própria nesses serviços tanto para o trabalho principal quanto para o trabalho secundário, entendendo que parte da ideia dessa forma de trabalho é o exercício para complemento da renda, uma possibilidade para esses trabalhadores. É possível verificar que até 2014 existe uma população representativa de trabalhadores por conta própria, evidenciando que antes da entrada e surgimento dos “apps” de trabalho “just-in-time” no Brasil, já havia uma massa de trabalhadores ocupando essa posição, como taxistas e entregadores de restaurantes. Contudo a comparação entre períodos expressa quão significativa foi a entrada dessas empresas, tendo entre o primeiro trimestre de 2015 e 2020, período pré-pandemia do COVID-19 um crescimento de aproximadamente 168,5% do trabalho por conta própria para os grupos de ocupação selecionados.

Quando passamos para o período a partir do segundo trimestre de 2020 vemos uma queda vertiginosa até o terceiro trimestre 2020, quando a pandemia se alastra e uma série de políticas são praticadas, como o isolamento, o “lockdown” e as medidas trabalhistas e de transferência de renda. Muitas pessoas por segurança não poderiam trabalhar, ainda que em funções tidas como essenciais, e puderam se manter em algum nível com o auxílio emergencial pago aos autônomos e outros grupos da sociedade. Dessa forma o agravamento da crise sanitária impactou diretamente na evolução desse trabalho, que retoma um forte crescimento no último

trimestre de 2020, quando políticas de flexibilização das restrições na pandemia começam a operar nas regiões metropolitanas do Brasil (ABÍLIO, *et al.* 2020).

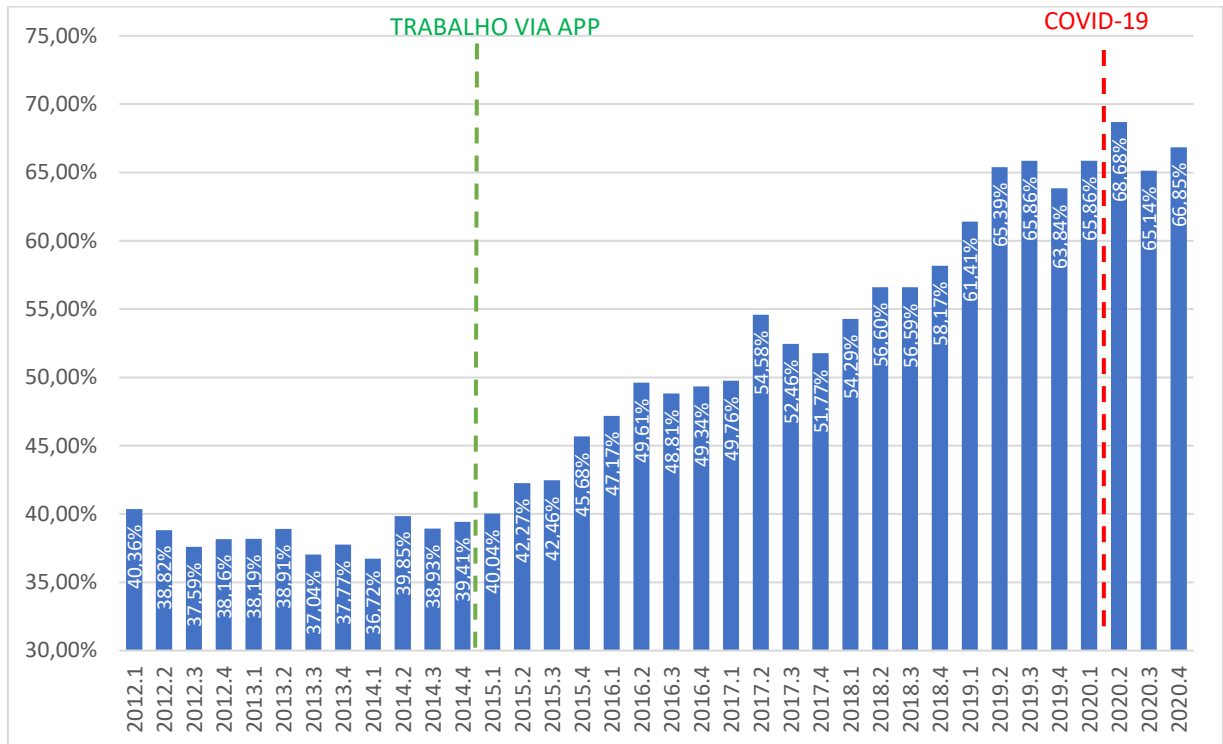
GRÁFICO 2.6 – Evolução percentual dos grupos de ocupação selecionados por conta própria em relação a força de trabalho ocupada nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020



Fonte: PNAD-C, elaboração própria.

No gráfico acima identificamos que apesar de ocupar uma parcela pequena do total da força de trabalho ocupada, a partir de 2015 essa distribuição mais que dobra até o primeiro trimestre de 2020, demonstrando que o crescimento dessa posição para os serviços de entrega e transporte não se justifica ou acompanha as variações na força de trabalho ocupada, na verdade ela extrapola essa relação. A extrapolação responde muito do que é apresentado pelo crescimento dessas empresas nos últimos anos, que divulgam constantemente crescimento no número de trabalhadores cadastrados nos “apps”.

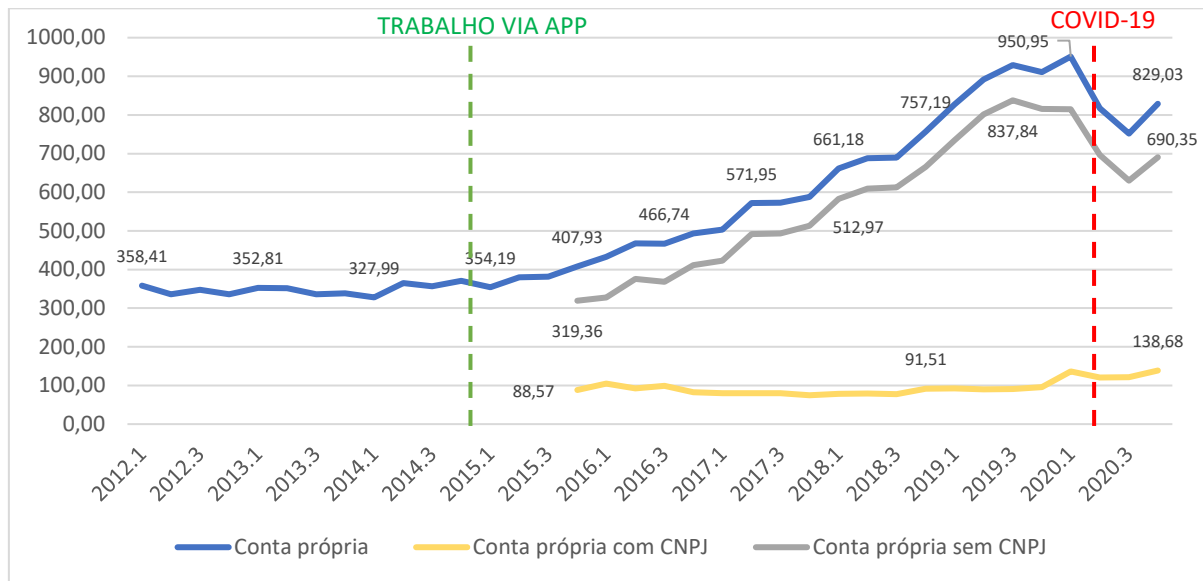
GRÁFICO 2.7 – Evolução percentual dos grupos de ocupação selecionados por conta própria em relação ao total de trabalhadores nesses grupos de ocupações nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020



Fonte: PNAD-C, elaboração própria.

Se comparado com o total de trabalhadores entre empregados do setor privado e por conta própria dos serviços de entregas e transportes, o trabalho por conta própria nesses grupos de ocupação que flutuavam próximos de 40% até 2014, justificados pela formalização no período discutida anteriormente, chega em 2020 ocupando cerca de 66,85%. O que também demonstra quão atrelado a expansão do modelo de trabalho por conta própria está a entrada de “apps” de trabalho “just-in-time”, se descolando da realidade geral dos trabalhadores desses grupos de ocupação.

GRÁFICO 2.8 – Evolução dos grupos de ocupação selecionados por conta própria total, com e sem CNPJ nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020 (Mil)



Fonte: PNAD-C, elaboração própria.

Conforme os “apps” de trabalho “just-in-time” não exigem registro de pessoa jurídica, a tendência observada é que enquanto o trabalho por conta própria com CNPJ para serviços de transporte e entrega se mantém estável, o trabalho por conta própria sem CNPJ é determinante pro total, ocupando a maior parte dos trabalhadores por conta própria desses grupos de ocupação em todo o período do final de 2015 (quando a PNAD-C abre a informação de trabalho por conta própria com e sem CNPJ) até 2020 e chegando à 85% no primeiro trimestre de 2020, tendo um crescimento de aproximadamente 155% no mesmo período em relação a evolução do número de trabalhadores por conta própria sem CNPJ.

2.2.3 Perfil do trabalhador autônomo dos serviços de entrega e transporte particular de passageiros

A “uberização” no Brasil, dependendo do setor, da plataforma e das condições de econômicas de cada região, afetam diferentes estratos da sociedade de diferentes formas, como raça, gênero, idade e nível de escolarização. Gerando condições mais precárias em funções mais subalternizadas, que de forma representativa no mercado de trabalho brasileiro, ganham destaque como um método predominante das relações de trabalho. Essas discriminações possibilitam entender quem é o brasileiro afetado por esse processo e assim assumir alguns dinamismos da construção dessa relação que entendem o contexto desse indivíduo e quais suas possibilidades.

TABELA 2.5 – Percentual dos grupos de ocupação selecionados por conta própria por cor nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 a 2020

Cor	2012.1	2014.1	2016.1	2018.1	2020.1	2020.2	2020.3	2020.4
Branco	44,63%	45,21%	42,82%	43,07%	41,95%	38,68%	39,74%	41,57%
Não branco	55,37%	54,79%	57,18%	56,93%	58,05%	61,32%	60,26%	58,43%

Fonte: PNAD-C, elaboração própria.

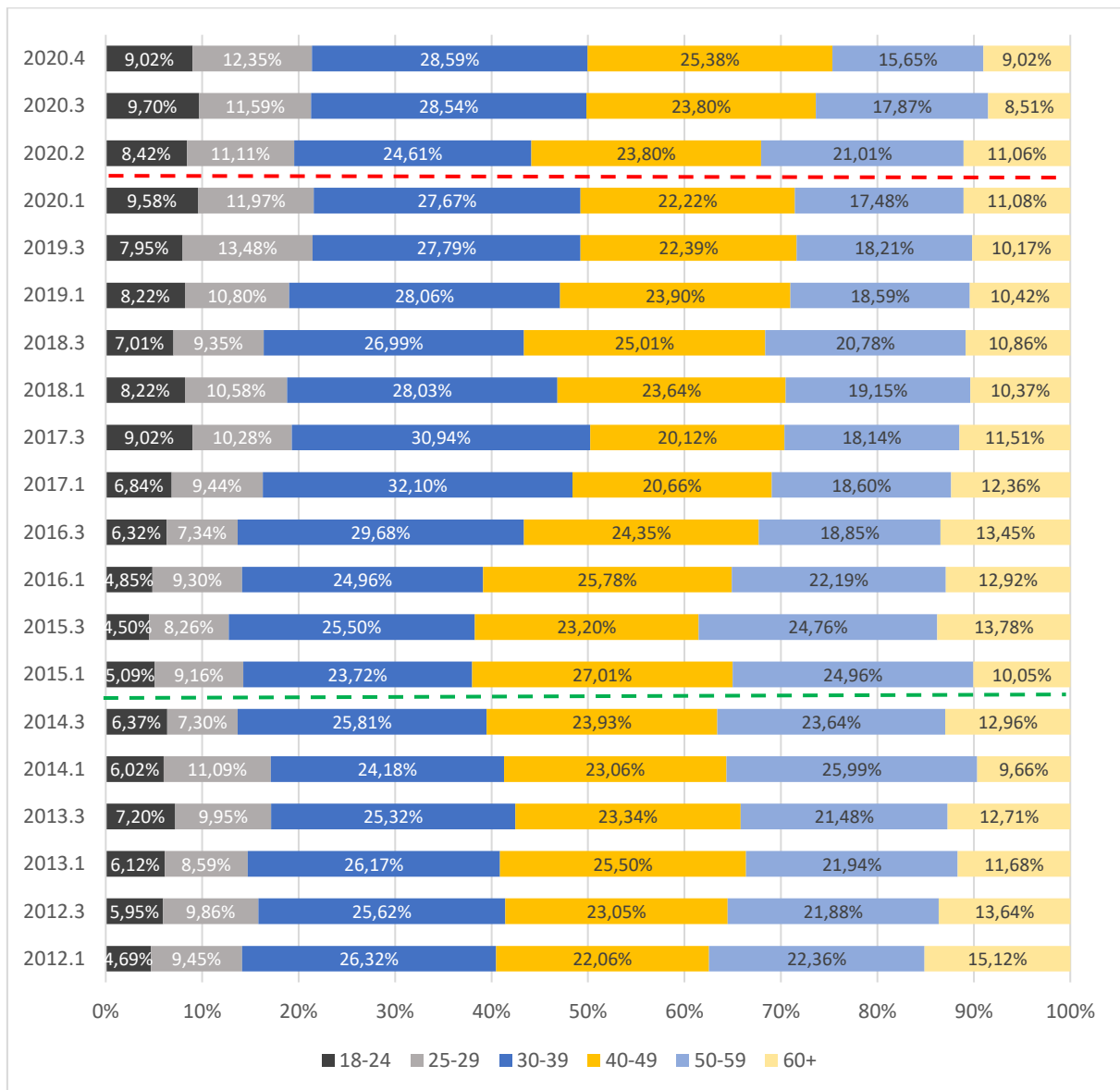
TABELA 2.6 – Percentual dos grupos de ocupação selecionados por conta própria por sexo nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 a 2020

Sexo	2012.1	2014.1	2016.1	2018.1	2020.1	2020.2	2020.3	2020.4
Homem	91,37%	93,62%	92,79%	94,36%	92,57%	95,96%	95,66%	93,41%
Mulher	8,63%	6,38%	7,21%	5,64%	7,43%	4,04%	4,34%	6,59%

Fonte: PNAD-C, elaboração própria.

Pela metodologia aplicada na PNAD-C a abertura por cor ou raça é feita para brancos, pretos, amarelos, pardos e indígenas, sendo de 2012 a 2020 os brancos a maior parte dos trabalhadores por conta própria, seguidos por pardos e pretos, não havendo variação significativa entre períodos pré e pós 2015. Enquanto o trabalho por conta própria masculino se mantém maioria com quase 94% no final de 2020, também com pouca variação em todo o período analisado.

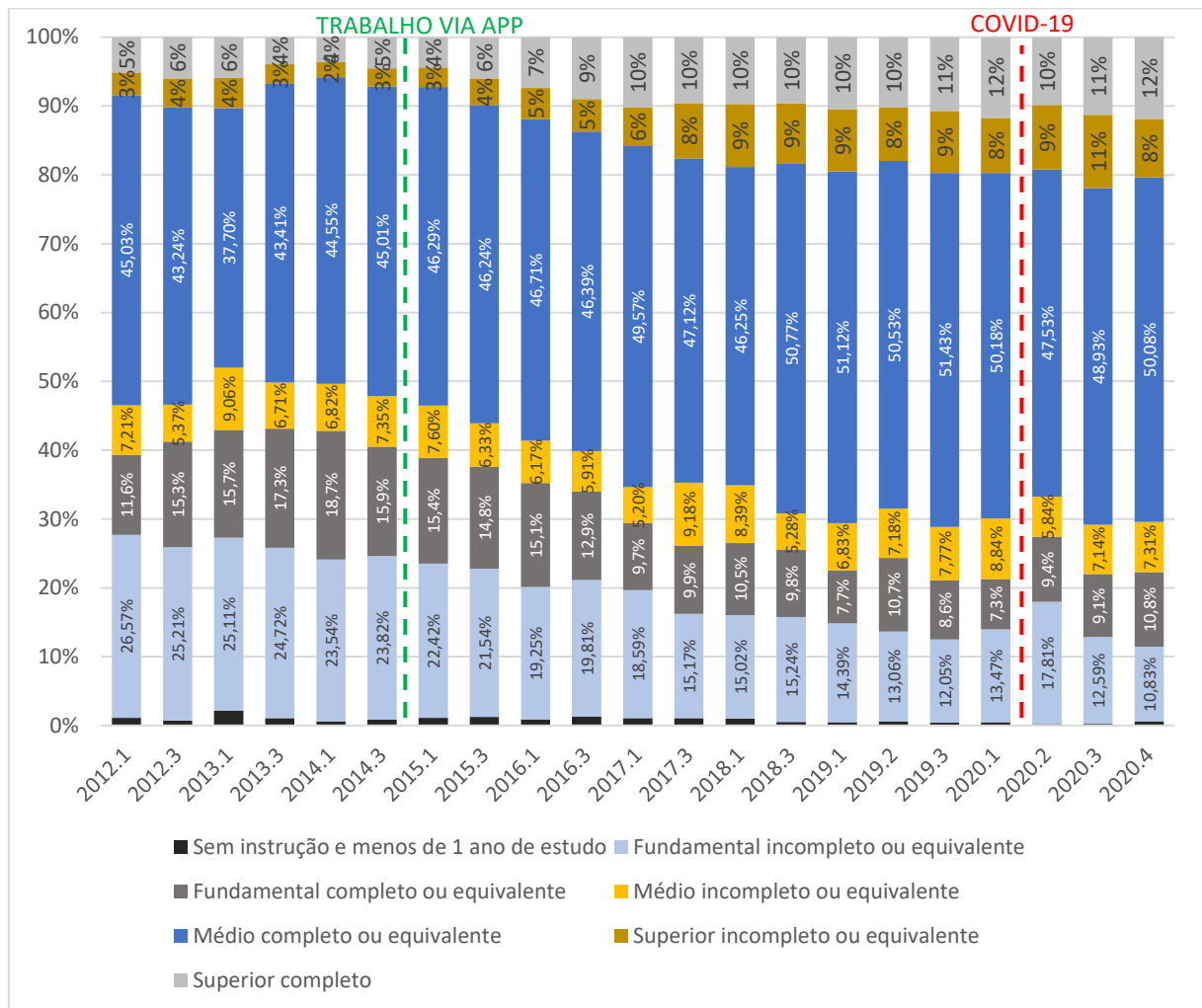
GRÁFICO 2.9 – Percentual dos grupos de ocupação selecionados por conta própria por faixa etária nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020



Fonte: PNAD-C, elaboração própria.

A faixa etária do trabalhador por conta própria mantém em todo período a maioria de trabalhadores entre 30 e 49 anos, especialmente até 39 anos, mas apresenta um leve aumento entre os trabalhadores de 25 a 29 anos passando de 9,16% no primeiro trimestre de 2015 para 12,35% no quarto trimestre de 2020, bem como o aumento entre os trabalhadores de 18 a 24 anos, ainda que menos significativo. Enquanto os trabalhadores com mais de 50 anos se tornaram ligeiramente menos representativos.

GRÁFICO 2.10 – Percentual dos grupos de ocupação selecionados por conta própria por escolaridade nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020



Fonte: PNAD-C, elaboração própria.

A escolaridade entre as variáveis que determinam o perfil do trabalhador por conta própria é a que mais sofreu variações entre 2012 e 2020, especialmente a partir de 2015. O trabalhador com ensino médio completo que é a maioria em todo período sofre leve crescimento, chegando a 50,08% no final de 2020, enquanto há uma troca da ocupação de trabalhadores menos escolarizados por trabalhadores mais escolarizados, tendo queda no percentual de trabalhadores com fundamental completo, incompleto e os sem instrução, e um aumento nos trabalhadores com superior completo e incompleto. Essa troca pode ser vista de duas maneiras, primeiro pela escolarização da população que tem aumentado nas últimas décadas, e segundo pela perda de oportunidades de trabalho e renda para pessoas mais escolarizadas, que recorrem ao trabalho autônomo como solução ao desemprego e para renda extra.

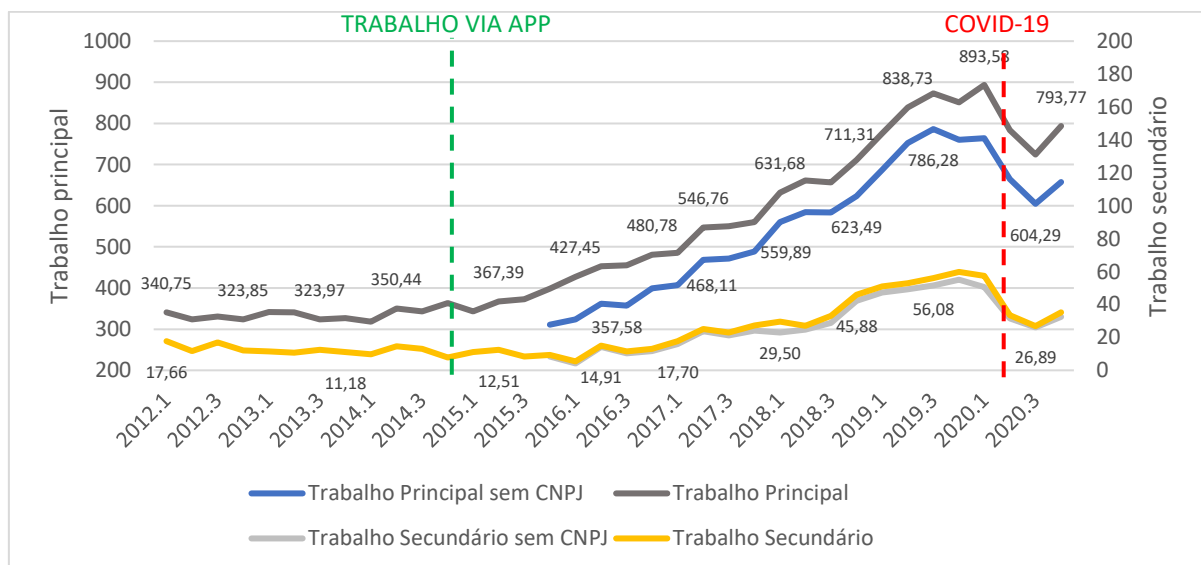
CAPÍTULO 3 – DEPENDÊNCIA DO TRABALHADOR UBERIZADO

3.1 Aspectos da dependência

Com base na aproximação metodológica do trabalho “uberizado” para os serviços analisados, manteremos os critérios de seleção para construir os resultados a respeito da dependência do trabalhador por conta própria dos grupos de ocupação selecionados. Contudo precisaremos desagregar o que é trabalho principal e o que é trabalho secundário, pois segundo Schor (2020) o trabalhador que presta serviços em plataformas digitais como complemento da renda, encontra nesse modelo maior flexibilidade e melhores condições de decidir com autonomia seu trabalho, enquanto o trabalhador que depende integralmente do trabalho via plataforma, dadas as questões elaboradas nos capítulos anteriores, perde sua autonomia enquanto é mais afetado pelas ferramentas de controle.

Outro aspecto importante é entender a plataforma a partir de seu grau de dependência, visto que alguns “apps” de trabalho “just-in-time” detêm mais trabalho secundário e outras mais trabalho principal, essa segregação, segundo Schor (2020) também delimita o nível de rendimento oferecido pela plataforma. No gráfico abaixo notamos que a maior parte do trabalho por conta própria nesses grupos de ocupação é trabalho principal, o que demonstra que as plataformas que operam esses serviços estariam gerando mais dependência ao trabalhador, apesar de haver uma expansão maior do trabalho secundário (LEHDONVIRTA, 2018).

GRÁFICO 3.11 – Evolução dos grupos de ocupação selecionados por conta própria total e sem CNPJ por tipo de trabalho nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020 (Mil)



Fonte: PNAD-C, elaboração própria.

No gráfico 3.7 podemos entender que a maior parte do trabalhador por conta própria dos serviços de entregas e transportes mesmo antes de 2015 tem essa função como trabalho principal, chegando a aproximadamente 94% no primeiro trimestre de 2020 (conforme tabela abaixo). E apesar de um crescimento de 417,8% do trabalho secundário entre o primeiro trimestre de 2015 e o primeiro trimestre de 2020, muito superior ao crescimento de 160,4% do trabalho principal no mesmo período, essa diferença se justifica com um volume muito menor de trabalho secundário, e pela compreensão de que esse é menos necessário ao indivíduo, o deixando volátil a mais variações, além ser inegável que a acessibilidade a prestação do serviço em “apps” consegue atrair muitos trabalhadores com outros trabalhos principais que enxergam essa modalidade de trabalho de forma menos “pretensiosa”. Podemos observar também que para ambos os tipos de trabalho o trabalho sem CNPJ segue representativo, acompanhando seus totais, pela não exigência dos “apps” de um registro.

TABELA 3.7 – Percentual dos grupos de ocupação selecionados por conta própria por tipo de trabalho nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020

Tipo de trabalho	2012.1	2014.1	2016.1	2018.1	2020.1	2020.2	2020.3	2020.4
Trabalho Principal	95,07%	97,03%	98,75%	95,54%	93,97%	95,89%	96,42%	95,75%
Trabalho Secundário	4,93%	2,97%	1,25%	4,46%	6,03%	4,11%	3,58%	4,25%

Fonte: PNAD-C, elaboração própria.

Quando olhamos para os agentes dessas relações, percebemos que a informação é assimétrica, enquanto os apps coletam uma infinidade de dados que são usados para melhor gerenciamento e controle do trabalhador, muito via precificação e vigilância, o trabalhador se mantendo numa posição submissa, estando atado de ferramentas que o deem autonomia sobre uma real decisão de como ser remunerado e quais corridas escolher (SCHOR *et al.*, 2020). A partir de ferramentas como “gamificação” e do “behavioral nudges” o controle do trabalhador se torna um aspecto sutil, funcionando como uma sugestão ao comportamento e as decisões que ele tomaria, sendo estimulado a se manter trabalhando.

3.1.1 Jornada de trabalho

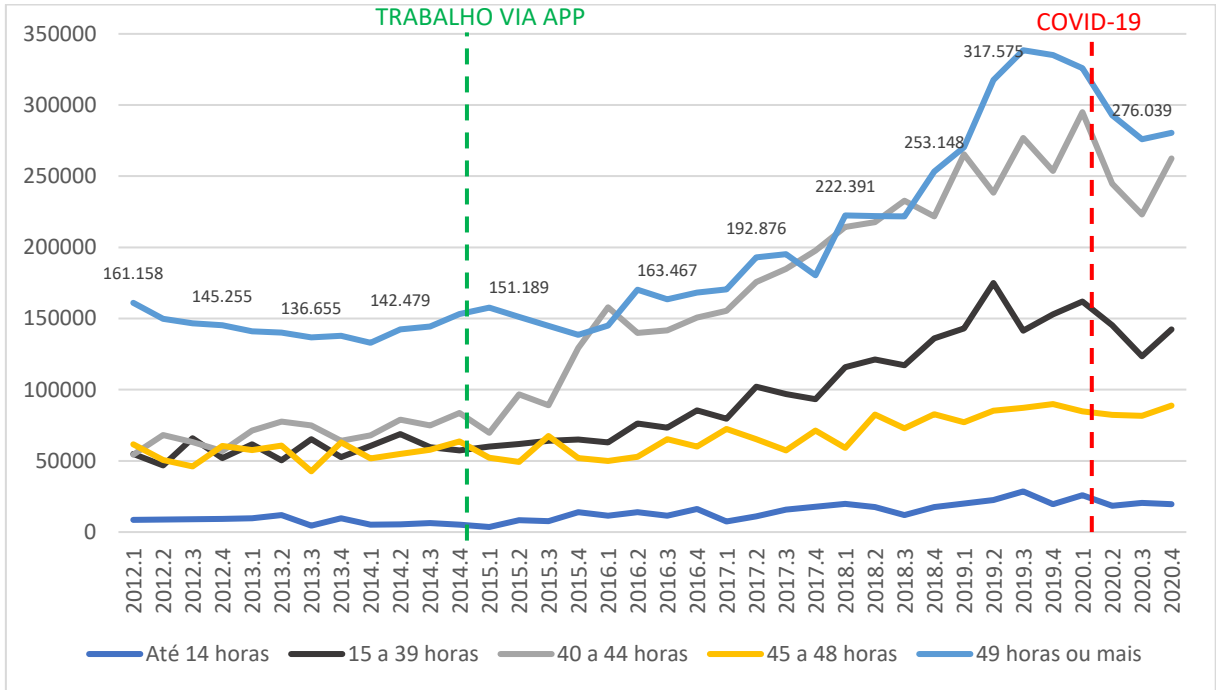
TABELA 3.8 – Horas médias habitualmente trabalhadas por conta própria por semana no trabalho principal dos grupos de ocupação selecionados nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020

Posição na ocupação	2012.1	2014.1	2016.1	2018.1	2020.1	2020.2	2020.3	2020.4
Trabalhador por conta própria	51,01	48,20	45,21	45,04	45,43	45,29	45,99	45,53
Trabalhador por conta própria com CNPJ			47,41	47,48	45,92	49,55	47,82	47,10
Trabalhador por conta própria sem CNPJ			44,51	44,73	45,35	44,53	45,63	45,21

Fonte: PNAD-C, elaboração própria.

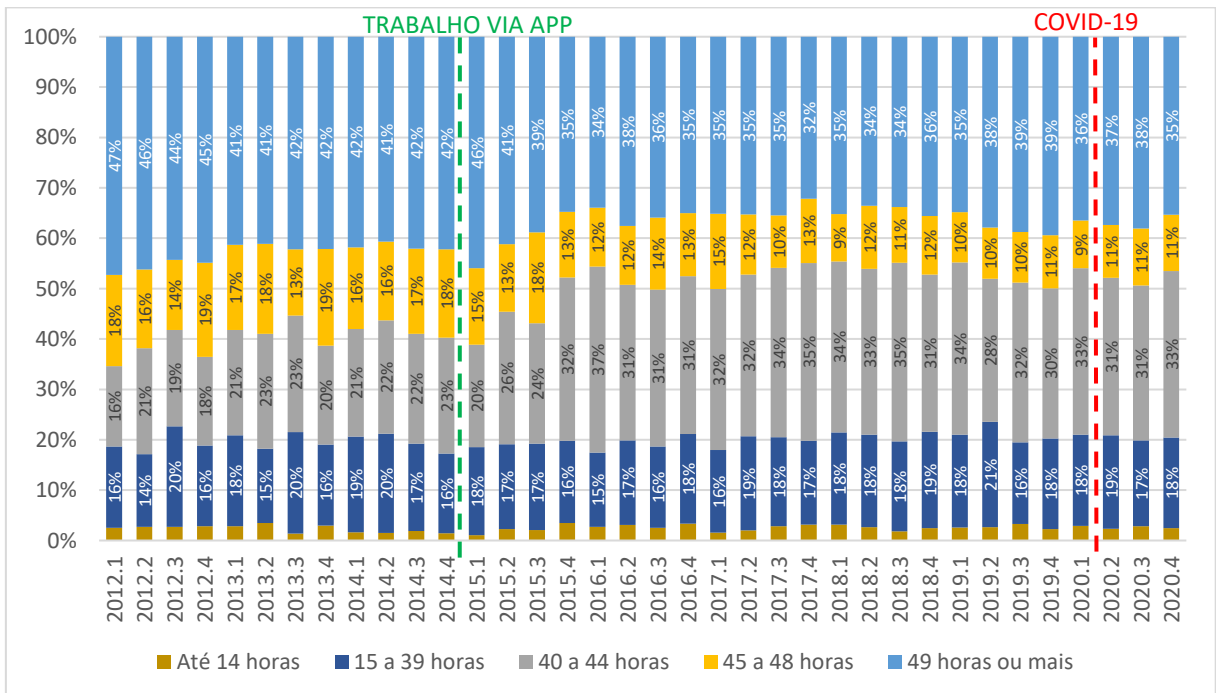
A jornada de trabalho é uma variável essencial para discutir aspectos condicionantes do trabalho por conta própria, pois esta contextualiza o quanto de dedicação um trabalho exigirá. No caso da tabela acima podemos notar que desde a entrada dos “apps” de trabalho “just-in-time” as horas médias trabalhadas semanais tanto para conta própria total, quanto para sem CNPJ sofrem pouca variação, se aproximando do patamar de 45 horas, contudo nos primeiros trimestres de 2012 e 2014 as horas médias trabalhadas por conta própria total era superiores, o que pode se explicar por um setor menos saturado de mão de obra e com a demanda mais aquecida na economia, levando a maiores ganhos pelo excesso de horas trabalhadas.

GRÁFICO 3.12 – Evolução dos grupos de ocupação selecionados por conta própria por faixa de horas habitualmente trabalhadas por semana no trabalho principal nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020



Fonte: PNAD-C, elaboração própria.

GRÁFICO 3.13 – Percentual dos grupos de ocupação selecionados por conta própria por faixa de horas habitualmente trabalhadas por semana no trabalho principal nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020



Fonte: PNAD-C, elaboração própria.

Nos dois gráficos acima entendemos a evolução trabalho por conta própria por faixa de horas, e podemos determinar que apesar da média de horas trabalhadas ser 45 horas, as faixas mais representativas a partir de 2015 são entre 40 e 44 horas e 49 horas ou mais, chegando esse segundo a 35,32% do total no final de 2020. Esse volume elevado de horas no trabalho principal sugere que para manter sua remuneração, o trabalhador se mantém muito tempo exercendo sua função, estimulado pelos “apps”, que criam ferramentas algorítmicas para manter o trabalhador online. Mas se comparado ao período anterior à 2015, notamos que as faixas mais elevadas de horas tinham mais trabalhadores, enquanto a faixa intermediária que equivale as horas de trabalho de um regime CLT tinham bem menos trabalhadores, sugerindo uma adequação ao regime de horas de um trabalho tradicional ao longo do tempo.

TABELA 3.9 – Horas médias habitualmente trabalhadas por semana por grupo de ocupação, posição na ocupação e registro no trabalho principal nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020

Grupo de ocupação	Posição na ocupação	2012. 1	2014. 1	2016. 1	2018. 1	2020. 1	2020. 2	2020. 3	2020. 4
Condutores e entregadores	Trabalhador por conta própria	51,01	48,20	45,21	45,04	45,43	45,29	45,99	45,53
	Empregado do setor privado	45,22	43,87	42,83	42,84	43,29	43,23	42,45	41,71
Todos os grupos de ocupação	Empregados do setor privado com CLT	43,34	42,78	42,03	42,19	42,51	42,08	41,97	42,08
	Empregados do setor privado sem CLT	40,42	39,40	38,35	38,01	38,41	38,07	38,41	38,60
	Trabalhador por conta própria	40,07	40,08	38,22	37,57	37,80	37,79	37,89	37,79

Fonte: PNAD-C, elaboração própria.

Se comparado com outras posições de ocupação gerais da economia a disparidade entre jornada de trabalho fica clara, tendo o trabalhador por conta própria dos serviços de entrega e

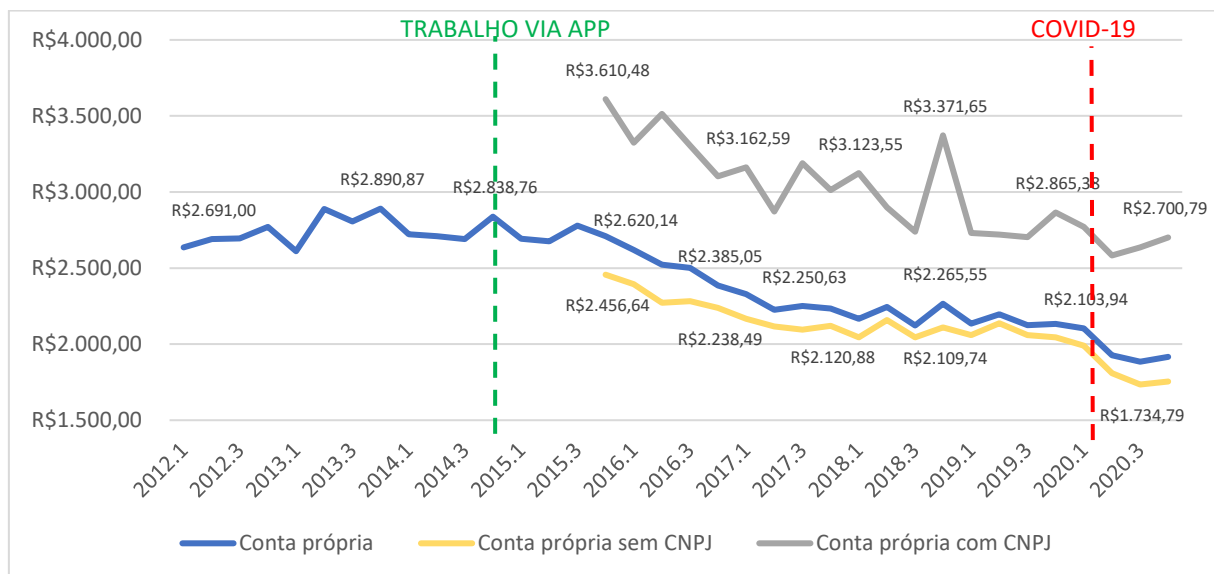
transporte em todo o período mais horas médias trabalhadas do que empregados do setor privado dos mesmos grupos de ocupação e empregados do setor privado e trabalhadores por conta própria de todos os grupos de ocupação, ainda considerando o recorte a partir de 2015, que faz com que apesar de haver uma melhora nessa variável para essa posição dos serviços de entrega e transporte, esse trabalhador está relativamente pior que outras posições.

3.1.2 Remuneração

O excesso de mão de obra disponível resultado do aumento do desemprego e informalização, possibilita que atividades “uberizadas” como transporte de passageiros e entregas, que exigem habilidades comuns, como a condução de um veículo, incentive a entrada de novos motoristas e entregadores, tornando esses trabalhos ainda mais saturados, apesar da elevada demanda por esses serviços, levando a quedas na remuneração (SCHOR *et al.*, 2020).

Ainda utilizando a metodologia de aproximação do trabalho por conta própria ao trabalho “uberizado” dos grupos de ocupação escolhidos, trataremos das variáveis de rendimento e para isso todos os valores foram deflacionados para o último trimestre de 2020.

GRÁFICO 3.14 – Rendimento real médio habitual dos grupos de ocupação selecionados por conta própria por registro no trabalho principal nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020

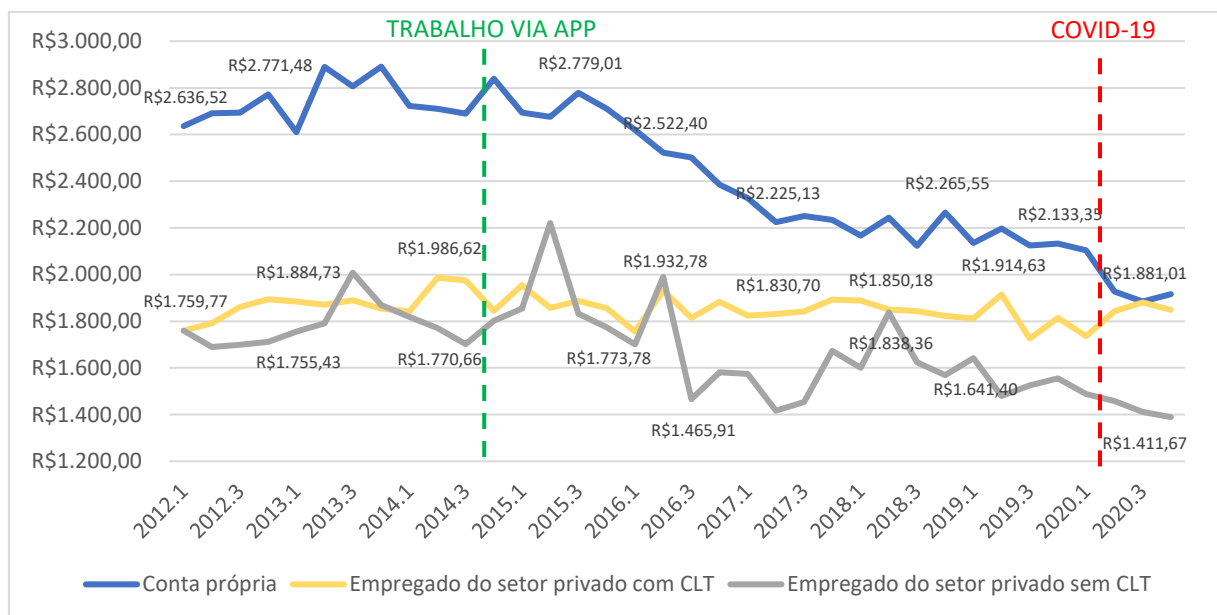


Fonte: PNAD-C, elaboração própria.

No caso da análise acima o rendimento médio real cai a partir do terceiro trimestre de 2015, marcada pela crise brasileira que se agrava no segundo trimestre de 2020 por

consequência do COVID-19. Como também tratamos da expansão do trabalhador por conta própria dos serviços de entregas e transportes, saturando o setor que pauta suas políticas de precificação do trabalho em métricas mercadológicas que flutuam mais do que contratos de trabalho tradicionais e estão mais vulneráveis a flutuações na economia. Como observado em outras variáveis, o trabalho por conta própria sem CNPJ é muito mais representativo e acompanha a evolução do rendimento total.

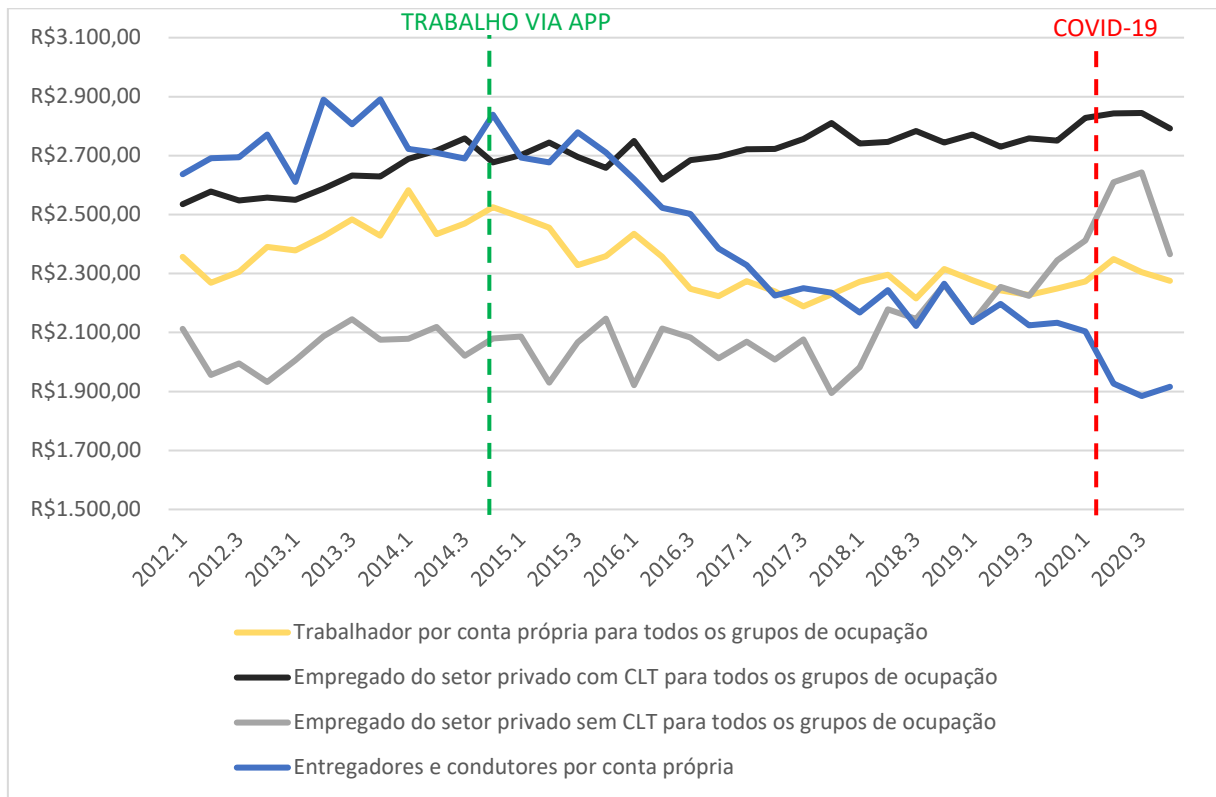
GRÁFICO 3.15 – Rendimento real médio habitual dos grupos de ocupação selecionados por posição na ocupação no trabalho principal nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020



Fonte: PNAD-C, elaboração própria.

Se comparado com empregados do setor privado, que antes de 2015 se encontraram num patamar inferior de rendimento médio, tanto conta própria quanto empregados sem CLT no gráfico acima sofreram muito mais flutuações com quedas vertiginosas a partir de 2015, enquanto empregados com CLT tem uma estabilidade considerável. A perda relativa dos rendimentos em relação as outras posições, demonstra que a expansão desse trabalho apesar de muito vinculada a perda de postos de trabalhos na economia e alto desemprego, mantém para esses grupos de ocupação melhores rendimentos no trabalho por conta própria, mesmo que resultado de uma maior jornada de trabalho.

GRÁFICO 3.16 – Rendimento real médio habitual por grupo de ocupação, posição na ocupação e registro no trabalho principal nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020



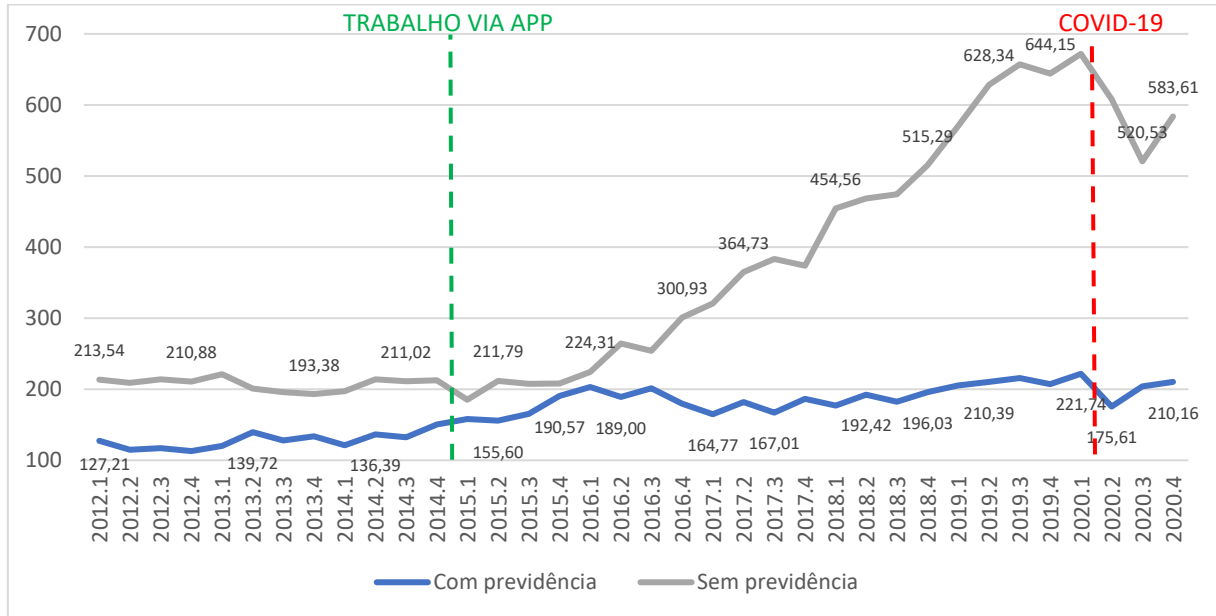
Fonte: PNAD-C, elaboração própria.

Para economia geral a relação já não se mantém, pois dos trabalhadores por conta própria dos serviços de entregas e transportes se comparado aos empregados do setor privado e conta própria para todos os grupos de ocupação, apesar de antes de 2015 os rendimentos médios reais serem maiores, a partir desse ponto a queda apresentada faz frente a maior estabilidade dos outras posições, chegando no primeiro trimestre de 2020, período pré-pandemia, com queda de 21,9%, chegando a um patamar inferior a todos os outros grupos.

3.2 Precarização do trabalho

Tendo discutido a dependência do trabalhador acerca das variáveis relacionadas a jornada de trabalho e rendimentos reais, a análise que pretende aprofundar o estudo quanto a precarização do trabalho por conta própria para os grupos de ocupação definidos irá explorar os dados quanto a previdência, rendimento médio real por hora de trabalho e o tempo de permanência no trabalho, associando as discussões já apresentadas e seus resultados.

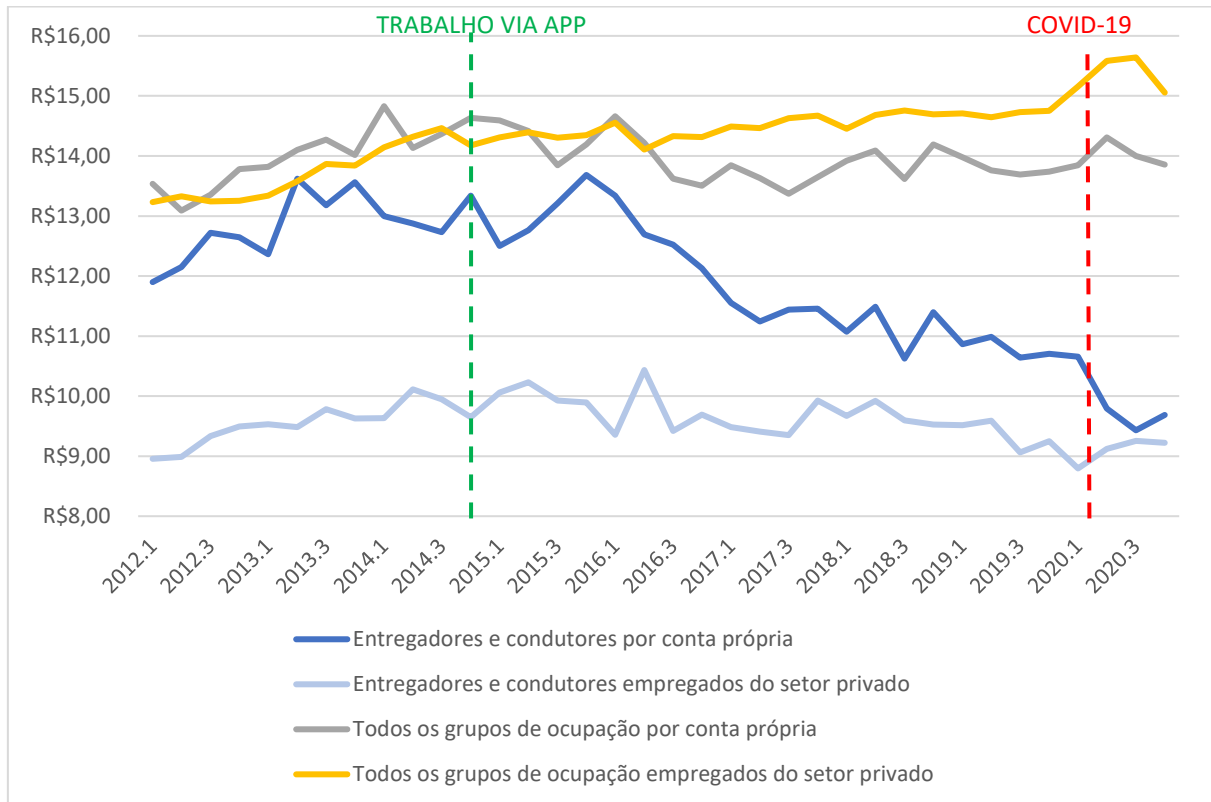
GRÁFICO 3.17 – Evolução dos grupos de ocupação selecionados por conta própria por contribuição à previdência no trabalho principal nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020 (Mil)



Fonte: PNAD-C, elaboração própria.

Uma boa métrica para discutir a precarização é entender a evolução do trabalhador por contribuição à previdência, e no caso do trabalho por conta própria dos serviços de entregas e transportes a relação se inverte a partir de 2016, aonde vinham com crescente número de trabalhadores por conta própria contribuindo, até quase alcançar o número de trabalhadores por conta própria sem previdência no final de 2015. Mas depois de 2016 o número de trabalhadores por conta própria com previdência fica estagnado, enquanto praticamente toda a expansão dos trabalhadores por conta própria é resultado do trabalho sem previdência.

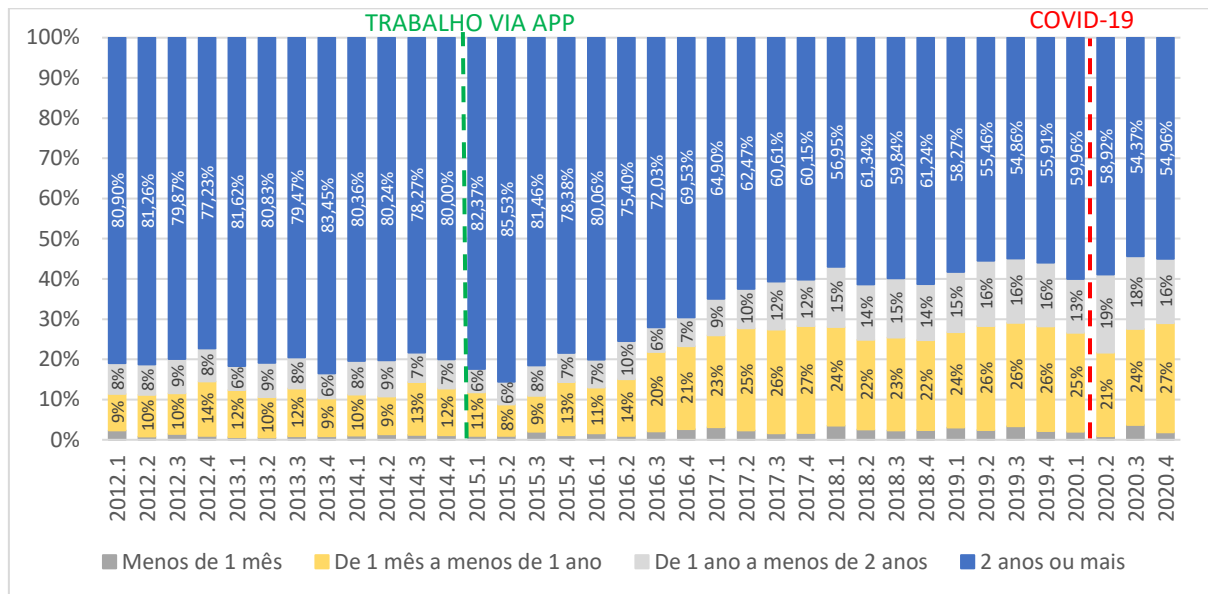
GRÁFICO 3.18 – Evolução do rendimento real médio habitual aproximado por hora de trabalho por grupo de ocupação e posição na ocupação no trabalho principal nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020



Fonte: PNAD-C, elaboração própria.

No gráfico acima percebemos uma diferença essencial entre o trabalho por conta própria e o emprego do setor privado, onde o primeiro sofre muito mais flutuações, enquanto o segundo se mantém mais estável ao longo de todo o período. Apesar disso antes de 2015 todos as posições por ocupação para os serviços de entregas e transportes e para todos os grupos de ocupação cresceram se comparados ao início do 2012. Já no período posterior o único que demonstra uma tendência de queda é justamente o trabalho por conta própria dos grupos de ocupação selecionados, que além de expressar a instabilidade da renda, demonstra quanto a saturação dessa mão de obra, somado as lógicas de precificação, tem construído ao longo dos últimos anos uma deterioração das condições desse trabalhador.

GRÁFICO 3.19 – Percentual dos grupos de ocupação selecionados por conta própria por tempo de permanência no trabalho principal nas regiões metropolitanas do Brasil de 2012 até 2020



Fonte: PNAD-C, elaboração própria.

Em todo o período o tempo de permanência no trabalho de 2 anos ou mais é o que representa o maior número de trabalhadores, contudo a partir de 2015 até 2017 essa faixa diminuiu, pois com a massiva entrada de novos trabalhadores por conta própria nesse momento, expandiu-se a faixa de trabalhadores com 1 mês de trabalho ou menos de 1 ano, até que em 2017, quem entrou em 2015 começa a contar como faixa de 2 anos ou mais, fazendo com que a partir de então essa faixa se estabeleça num patamar menor, enquanto as faixas com menos tempo de permanência se estabelecem num patamar maior. Muito disso acontece porque se entende essa forma de trabalho como um trabalho transitório, definida como trabalho informal ocasional para Antunes (2011), como solução ao desemprego, então menos tempo de permanência se torna mais comum, especialmente quando as condições desse trabalho se agravam em relação ao emprego formal, que muitos buscam.

Considerando essa menor permanência, a falta de estruturas contratuais e de proteção exigidas pelos “apps” sugere que boa parte do aumento do trabalho por conta própria dos grupos de ocupação definidos tenha ocorrido pela permissividade ao trabalho sem CNPJ, que enxerga nessa posição de trabalho transitória, a previdência e o registro como um custo que abateria os rendimentos desses trabalhadores. Acabando por optar ou ser impossibilitados de arcar com esses “custos”, levando a um cenário de não só piora imediata das condições desse trabalhador, como de uma deterioração da condição futura dele.

CONCLUSÃO

Conforme apresentado, a flexibilização do mercado de trabalho como projeto de reestruturação de mercados a partir de um viés liberal permitiu que a desregulamentação favorecesse o crescimento da informalização, como visto antes dos anos 2000 e depois de 2014 no Brasil, e apesar de ter ocorrido desregulamentações nesse entre períodos, como a criação do MEI, pode se observar uma retomada do emprego formal. Evidenciando como fator determinante para formalidade a conjuntura macroeconômica, que nos Governos Lula e primeiro Dilma favoreceram a demanda, com forte crescimento econômico e políticas voltadas a renda do trabalhador.

A informalidade então entra como um fator estrutural no Brasil, construída nas últimas décadas como consequência de uma solução proposta ao pouco dinamismo da economia, mas que resultou no cenário ideal para expansão de formas de trabalho não tradicionais, especialmente na última década. Essa situação se agrava com a deterioração da economia a partir de 2014, engatilhando uma série de políticas recessivas e várias reformas, como a reforma trabalhista de 2017, flexibilizando o trabalho e sugerindo um enfraquecimento do emprego registrado. Isso se materializou com avanço do emprego informal, que visto na forma de trabalho por conta própria surge como alternativa ao desemprego, com emprego com CLT tendo queda até o final de 2020 de mais de 10 p.p.

A economia digital em seu conceito mais amplo, se desdobra em formas mais específicas de observar o desenvolvimento desses mercados, e encontra na disseminação dos smartphones e da internet móvel a ferramenta adequada para a expansão dos “apps”, que num contexto de flexibilização no Brasil, aproveitam para praticar novos regimes de trabalho que desvinculam o contrato de trabalho de um modelo de registro tradicional. O trabalho “just-in-time” aparece como a mecânica de gestão do trabalho de empresas como a Uber, que em seu pioneirismo leva a compreensão desse processo como “uberização” do trabalho e chega no Brasil se expandindo especialmente nos serviços de transportes de passageiros e entregas, escolhidos no trabalho por demonstrarem maior relevância nos estudos a respeito desse processo nacionalmente, e ilustrados pela entrada de diversas outras empresas nesses serviços a partir de meados da última década.

Essas plataformas perpetuam então o trabalho por conta própria e apesar da aproximação feita com a metodologia da PNAD-C, toda a discussão não exclui dos dados a existência de outros trabalhadores não “uberizados”. Por isso analisando o trabalho por conta

própria de forma ampla para os grupos de ocupação definidos, podemos observar que na comparação intertemporal antes e depois do período que se entende como começo da “uberização”, há um descolamento e uma aceleração do número de trabalhadores por conta própria em termos absolutos, se mantêm superiores se comparado com a expansão de força de trabalho ocupada, de empregados com e sem CLT dos mesmos grupos de ocupação e frente ao trabalho por conta própria e empregados com e sem CLT da economia geral. Tendo os resultados da expansão dos smartphones e da internet forte contribuição para o argumento que possibilita que a evolução desse trabalho está associada a “uberização”, além de toda a discussão a respeito da flexibilização do trabalho, informalidade e desemprego no mesmo período.

Essa evolução é heterogênea na sociedade brasileira, e especialmente quando olhamos para escolarização desse trabalhador, percebemos que desde a entrada dos “apps” de trabalho “Just-in-time”, pessoas com maior escolaridade começaram a ocupar mais dessas posições em virtude de pessoas menos escolarizadas. Existindo tanto uma relação com o avanço de escolarização da população, como demonstrando a perda de postos de trabalhos tradicionais e rendimentos para indivíduos mais escolarizados, que recorrem ao trabalho por conta própria.

Tratando da dependência, a diferenciação entre trabalho principal e trabalho secundário foi essencial para discriminar o avanço de trabalhadores por conta própria dependentes dessas posições e os que exercem a função para complemento de renda. Que de fato tem percentualmente a maior expansão desde o início desse processo em 2015, mas que em termos absolutos continuam sendo pouco representativos do trabalho por conta própria nesses grupos de ocupação, que como trabalho principal ainda teve uma expansão muito superior ao mercado de trabalho de forma geral. Dessa forma apresentação do trabalho “Just-in-time” definida com mais instável, segundo classificação por Antunes (2011) revela a função de dependência incorporada nesse modelo de trabalho. O número de trabalhadores que tem essa posição como trabalho principal impõe o conflito frente a proposta de autonomia apresentada pelos “apps” de trabalho “Just-in-time”, e sugere como a conjuntura tem servido de alicerce para absorção dessa mão de obra em condições precarizadas e de forte dependência.

Sendo entendida pela jornada de trabalho, três fatores mantinham as horas médias trabalhadas antes de 2015 mais elevadas, a demanda aquecida, a menor mão de obra ocupada nessa posição nesses grupos de ocupação e a menor participação do trabalho por conta própria sem CNPJ. Mas apesar da queda de horas médias trabalhadas depois de 2015 a abertura por

faixa de horas demonstra como esse trabalho ainda é representativo na faixa acima de 49 horas, chegando ao final de 2020 a mais de 35% dos trabalhadores por conta própria dos grupos de ocupação selecionados. E quando comparada com empregados com e sem CLT e conta própria da economia geral, vemos que essa posição tem as maiores horas médias, deixando evidente que todo o mecanismo de estímulo ao trabalho praticado pela gestão dos recursos nos algoritmos consegue sustentar muitas horas de trabalho. Colocando em pauta a discussão a respeito da “Gig Economy”, em que já boa parte dos trabalhadores não só tem essas posições como trabalho principal, como exercem faixas de horas por vezes superiores aos regimes tradicionais de trabalho, se distanciando muito de um trabalho exclusivamente intermitente.

As plataformas digitais utilizam da narrativa de que são mediadoras do trabalho ou serviço, e isso se justifica de muitas formas, como no gerenciamento da oferta e demanda das atividades. Mas essa dinâmica subordina o trabalho, oferecendo uma autonomia que se converte na necessidade de mais horas de trabalho do que os regimes de trabalho tradicionais formalizados, resultando de uma baixa remuneração. Demonstrado pelos rendimentos reais médios por hora trabalhada que estiveram em queda a partir de 2015 evidenciando a precariedade desse trabalho desde então, tanto pela saturação da mão de obra, quanto pela crise econômica que vem afetando o Brasil. Enquanto a queda de rendimentos reais médios do trabalhador por conta própria dos serviços de entrega e transporte associados aos rendimentos reais médios reais mais estáveis nas outras posições e grupos de ocupação, que por sua vez tiveram quedas no nível de ocupação, se mostra uma barreira que não consegue absorver o trabalhador por conta própria para trabalhos mais favoráveis em outras posições e serviços, chegando seus rendimentos ao final de 2020 num patamar inferior a todas as demais posições.

O avanço do trabalho por conta própria muito associado a informalização já impõe parte do que pode ser discutido como precarização do trabalho, em suma por ser um regime menos regulamentado e com menos direitos garantidos se comparado a um contrato CLT. Contudo depois de analisar a renda e a jornada de trabalho e perceber a piora nos rendimentos reais médios por hora trabalhada numa condição de dependência do trabalhador por conta própria, os resultados quanto a contribuição previdenciária e tempo de permanência no trabalho, por um lado materializam o avanço de condições de trabalho menos decentes e sem garantia de direitos trabalhistas, e por outro relevam a transitoriedade desse modelo de trabalho.

Portanto a evolução do trabalho por conta própria em ocupações ligadas aos serviços de entrega e transporte particular de passageiros no Brasil num cenário de crise e

desregulamentação impõe sobre o trabalhador um regime de perda de autonomia, que compreendido com consequência da entrada de “apps” de trabalho “Just-in-time”, desenvolvem forte dependência nessas empresas para solucionar o desemprego. E isso não surge como uma decisão em busca de flexibilidade e melhores rendimentos, pois os dados sugerem que boa parte desse trabalho deve ser entendido como autoemprego por inexistência de outras oportunidades em empregos formais e não como empreendedorismo. Resultando em um mecanismo que trabalhador por conta própria precisa custear seu trabalho, sob um regime remuneratório e de precificação não tão claro, assumindo os riscos da função, onde não há garantias de renda e nem de proteção laboral. Permitindo a construção de um mercado de trabalho em expansão que consegue absorver trabalhadores que mantêm longas jornadas e baixa remuneração gerenciados por algoritmos que de forma assimétrica impõe um forte controle nas decisões desse trabalhador.

REFERÊNCIA BIBLIOGRAFICA

ABÍLIO, Ludmila. **Uberização: a era do trabalhador just-in-time?** Estudos Avançados 34 (98) p. 111-126. Centro de Estudos Sindicais e de Economia do Trabalho, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, São Paulo, Brasil, mar. 2020.

ABÍLIO, Ludmila; AMORIM, Henrique; GROHMANN, Rafael. **Uberização e plataformização do trabalho no Brasil: conceitos, processos e formas.** DOSSIÊ, Sociologias 23 (57), mai./ago. 2021. <https://doi.org/10.1590/15174522-116484>

ABÍLIO, Ludmila. *et al.* **Condições de trabalho de entregadores via plataforma digital durante a COVID-19.** Revista Jurídica Trabalho e Desenvolvimento Humano, v. 3, 8 jun. 2020.

ABRAHAM, Katharine. *et al.* **Measuring the Gig Economy: Current Knowledge and Open Issues.** U.S. Census Bureau. Washington, 2017. Disponível em: <https://www.nber.org/papers/w24950> . Acesso em: ago. 2021.

ALVES, Giovanni. **Terceirização e capitalismo no Brasil: Um par perfeito.** Rev. TST, Brasília, v. 80, n. 3, jul./set. 2014.

ANTUNES, Ricardo. **Os modos de ser da informalidade: rumo a uma nova era da precarização estrutural do trabalho?** Serv. Soc. Soc., São Paulo, n. 107, p. 405-419, jul./set. 2011. <https://doi.org/10.1590/S0101-66282011000300002>

BALLIESTER, Thereza; ELSHEIKHI, Adam. **The future of the work: a literature review** Research Department Working Paper n. 29, mar. 2018. Disponível em: [The Future of Work: A Literature Review \(adapt.it\)](#) Acesso em: ago. 2021.

BARBOSA, Rogério. **Estagnação desigual: desemprego, desalento, informalidade e a distribuição da renda do trabalho no período recente (2012-2019).** IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Mercado de trabalho: conjuntura e análise. Brasília, out. 2019.

BOERI, Tito. *et al.* **Solo Self-Employment and Alternative Work Arrangements: A Cross-Country Perspective on the Changing Composition of Jobs.** Journal of Economic Perspectives, 34 (1): 170-195. 2020.

- BORGES, Ângela. **O emprego no Brasil urbano nos anos 2000: recuperação e reconfiguração.** Revista da Faculdade de Serviço Social da Universidade do Estado do Rio de Janeiro n.30, v.10, p 17-34, Rio de Janeiro, 2012. <https://doi.org/10.12957/rep.2012.5103>
- CACCIAMALI, Maria. **Globalização e processo de informalidade.** Economia e sociedade, Campinas, n. 14, p. 153-174, 2000.
- CAMPOS, André. **Dilemas do trabalho: Sindicatos no Brasil hoje.** Texto para Discussão, No. 1959, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), Brasília, 2014.
- CAMPOS, André. **Breve Histórico das Mudanças na Regulação do Trabalho no Brasil.** IPEA, Texto para discussão. Rio de Janeiro, jan. 2015.
- CANNAS, Fábio. **A uberização do trabalho frente à pandemia de COVID-19 no Brasil.** Revista direitos, trabalho e política social, CUIABÁ, V. 7, n. 13, p. 198-221 jul./dez. 2021.
- CARDOSO, José. **Crise e desregulação do trabalho no Brasil.** Tempo Social; Ver. Sociol. USP, S. Paulo, 13(2): 31-59, nov. 2001. <https://doi.org/10.1590/S0103-20702001000200003>
- CARLEIAL, Liana. **Política econômica, mercado de trabalho e democracia: o segundo governo Dilma Rousseff.** ESTUDOS AVANÇADOS 29 (85), 2015. <https://doi.org/10.1590/S0103-40142015008500014>
- CHAHAD, José. **Políticas públicas de emprego e renda no governo Fernando Henrique Cardoso: grandes avanços e muito a se fazer.** 19 nov. 2002.
- CONFORTI, Luciana. **A “Reforma Trabalhista” e os impactos no combate ao trabalho análogo a de escravo.** Rev. Fac. Direito UFMG, Belo Horizonte, n. 77, pp. 145-166, jul./dez. 2020
- COSTA, Joana; BARBOSA, Ana; HECKSHER, Marcos. **Desigualdades no mercado de trabalho e pandemia da COVID-19.** IPEA, Texto para Discussão 2684, Rio de Janeiro, ago. 2021.
- COUTO, Joaquim. **Alguns resultados macroeconômicos do primeiro ano do governo Bolsonaro.** A Economia Em Revista - AERE, 28(3). Set./dez. 2020.

DELGADO, Gabriela; CARVALHO, Bruna. **Breque dos apps: direito de resistência na era digital.** Le Monde Diplomatique Brasil. 27 jul. 2020

DRUCK, Graça. **Trabalho, precarização e resistências: novos e velhos desafios?** CADERNO CRH, Salvador, v. 24, n. spe 01, p. 37-57, 2011.

DUGGAN, James. *et al.* **Algorithmic management and appwork in the gig economy: A research agenda for employment relations and HRM.** Hum Resour Manag J. 30:114–132, 2020. <https://doi.org/10.1111/1748-8583.12258>

FILHO, Fernando; MOURA, Rodrigo. **Evolução recente da informalidade no Brasil: Uma Análise Segundo Características da Oferta e Demanda de Trabalho.** FGV/IBRE, Texto para Discussão n.17, ago. 2012.

FEIJÓ, Carmem; NASCIMENTO E SILVA, Denise; SOUZA, Augusto. **Quão heterogêneo é o setor informal brasileiro?** Uma proposta de classificação de atividades baseada na Ecnf. Revista de Economia Contemporânea/UFRJ. Rio de Janeiro, v. 13, n. 2, p. 329- 354, mai./ago. 2009.

FLORISSON, Rebecca. MANDL, Irene. **Platform work: types and implications for work and employment - literature review.** European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 2018.

FRANCO, David; FERRAZ, Deise. **Uberização do trabalho e acumulação capitalista.** Cad. EBAPE.BR, v. 17, Edição Especial, Rio de Janeiro, nov. 2019.

GÓES, Geraldo; FIRMINO, Antony; MARTINS, Felipe. **A gig economy no Brasil: uma abordagem inicial para o setor de transporte.** Carta de Conjuntura, n. 53, Nota de Conjuntura 5, 7 out. 2021.

GOROG, Georgina. **The definitions of sharing economy: A systematic literature review.** Management, p.175-189, 2018. Disponível em: <https://www.hippocampus.si/ISSN/1854-4231/13.175-189.pdf> Acesso em: set. 2021.

GRAHAM, Mark. HJORTH, Isis. LEHDONVIRTA, Vili. **Digital labour and development: impacts of global digital labour platforms and the gig economy on worker livelihoods.** Transfer SAGE Journals, v. 23(2) 135–162, 2017.

HOWCROFT, Debra. KAREBORN, Birgitta. **A Typology of Crowdwork Platforms**. *Work, Employment and Society*, v. 33(1) 21–38, 2019.

LEHDONVIRTA, Vili. **Flexibility in the gig economy**: Managing time on three online piecework platforms. *New Technology, Work and Employment*, fev. 2018.

<https://doi.org/10.1111/ntwe.12102>

LIMA, Jacob; BRIDI, Aparecida. **Trabalho digital e emprego**: a reforma trabalhista e o aprofundamento da precariedade. *Caderno CRH*, Salvador, v. 32, n. 86, p. 325 – 341, mai./ago. 2019

MARQUES, Léa. *et al.* **Informalidade**: Realidades e possibilidades para o mercado de trabalho brasileiro. Fundação Perseu Abramo, 2018.

MELO, Antonio. **A qualidade do trabalho e a sobre-educação na Economia Compartilhada, Brasil (2012 – 2020)**. Dissertação (Pósgraduação em Ciências Econômicas) - Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2021. Disponível em: [https://repositorio.ufmg.br/bitstream/1843/36576/1/Disserta% c3% a7% c3% a3o_AntonioLucas deAbreuMelo.pdf](https://repositorio.ufmg.br/bitstream/1843/36576/1/Disserta%c3%a7%c3%a3o_AntonioLucasdeAbreuMelo.pdf) . Acesso em: set. 2021.

NERI, Marcelo; CAMARGO, José; REIS, Maurício. **Mercados de trabalho nos anos 90**: Fatos Estilizados e Interpretações. IPEA, Texto para Discussão n. 743. Rio de Janeiro, jul. 2000.

NETO, José. **Direito do trabalho e flexibilização no Brasil**. *São Paulo em Perspectiva*, 11(1), 1997.

PINTO, Sandra; SOUZA, Luciana. **Tecnologia e trabalho na era da informação**. *Scientia Iuris*, Londrina, v. 21, n. 3, p.99-124, nov. 2017. DOI: 10.5433/2178-8189.2017v21n3p124. ISSN: 2178-8189

POCHMANN, Marcio. **Estrutura social no Brasil**: mudanças recentes. *Serv. Soc. Soc.*, São Paulo, n. 104, p. 637-649, out./dez. 2010.

PORTO, Ana. **O toyotismo e a precarização dos direitos trabalhistas**. *Brazilian Journal of Development*, Curitiba, v.7, n.4, p. 43435-43453, abr. 2021. DOI:10.34117/bjdv7n4-686

- RAMOS, Lauro. **A evolução da informalidade no Brasil metropolitano: 1991-2001**. IPEA, Texto para Discussão (TD) 914. Rio de Janeiro, nov. 2002.
- RAMOS, Carlos. **O emprego nos anos 1990: O regime macroeconômico importa**. IPEA, Mercado de Trabalho, nov. 2003
- ROCHA, Cláudio. MELO, Francisco. FERREIRA, Vanessa. **Reforma Trabalhista, emprego hipersuficiente e precarização**. REVISTA MERITUM, v.15 n.2 p. 168-184, mai./ago. 2020.
- RODRIGUES, Rogério. **O mercado de trabalho durante o primeiro governo Dilma Rouseff: Uma análise comparativa com premissas Marxista, Utilitarista e Keynesiana**. Dissertação (Pós-graduados em Economia Política) Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2016
- ROSENBLAT, Alex; STARK, Luke. **Algorithmic Labor and Information Asymmetries: A Case Study of Uber's Drivers**. International Journal of Communication, 2016.
- ROUBAUD, François. *et al.* **Conceitos, definições e mensuração do trabalho informal no Brasil**. Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Economia, Texto para Discussão 031, out. 2020.
- SANTANA, Rebeca; NETO, Tamires. **Recessão econômica no Brasil: A Crise do emprego no Governo Temer (2016-2018)**. In: CHIMURIS, Ramiro; MENEZES, José; LIBREROS, Daniel. **Las deusas abiertas de América Latina**. Red Internacional de Cátedras, Instituciones y Personalidades sobre el Estudio de la Deuda Pública, vol. 2. Napoli, 2020.
- SCHOR, Juliet. *et al.* **Dependence and precarity in the platform economy**. Theory and Society, 7 ago. 2020
- SCHWAB, Klaus. The Fourth Industrial Revolution. Nova Iorque. Crown Business, 2017.
- SLEE, Tom. **Uberização: a nova onda do trabalho precarizado**. Tradução João Peeres. São Paulo: Editora Elefante, 2017.
- SOUSA, Cleidianne. **Os mecanismos de precarização do trabalho no Brasil: terceirização e informalidade do trabalho**. ISSN 2238-118X, Cadernos CEPEC, [S.l.], v. 3, n. 1-6, abr. 2019. Disponível em: <https://periodicos.ufpa.br/index.php/cepec/article/view/6828> Acesso em: 20 set. 2021. doi:http://dx.doi.org/10.18542/cepec.v3i1-6.6828

STEFANO, Valerio. **The rise of the “Just-in-time workforce”**: On-demand work, crowdwork, and labor protection in the “Gig-economy”. *Comparative Labor Law & Policy Journal*, Forthcoming, Bocconi Legal Studies Research Paper n. 2682602, out., 2015.

TROVÃO, Cassiano; ARAÚJO, Juliana. **Reformas trabalhistas, flexibilização e novas formas de contratação**: impactos sobre o mercado de trabalho no Brasil de 2012 a 2019. *RBEST Revista Brasileira de Economia Social e do Trabalho*, Campinas, SP, v. 2, n. 00, p. e020009, 2020. DOI: 10.20396/rbest.v2i00.13304. Disponível em: <https://econtents.bc.unicamp.br/inpec/index.php/rbest/article/view/13304>. Acesso em: 27 out. 2021.

VALLAS, Steven; SCHOR, Juliet. **What Do Platforms Do?** Understanding the Gig Economy. *Annu. Rev. Sociol.* 2020. 46:273–94, 21 abr. 2020.

VILLANOVA, Ana. **Modelos de negócio na economia compartilhada**: Uma investigação de multi-caso. Dissertação (Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas) Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 2015.

WOODCOCK, Jamie. GRAHAM, Mark. **The Gig Economy**: A Critical Introduction, Polity. Cambridge, 2020.