

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

GIOVANNA BEATRIZ BORTOTO

FLEXIBILIDADE E EXPROPRIAÇÃO DO TEMPO DE TRABALHO DOS
MOTORISTAS DE APLICATIVO: ANÁLISE SOCIOJURÍDICA SOBRE O TRABALHO
PRESTADO POR MEIO DE PLATAFORMAS DIGITAIS

CURITIBA

2023

GIOVANNA BEATRIZ BORTOTO

FLEXIBILIDADE E EXPROPRIAÇÃO DO TEMPO DE TRABALHO DOS
MOTORISTAS DE APLICATIVO: ANÁLISE SOCIOJURÍDICA SOBRE O TRABALHO
PRESTADO POR MEIO DE PLATAFORMAS DIGITAIS

Dissertação apresentada ao curso de Pós-Graduação em
Direito, Setor de Ciências Jurídicas, Universidade
Federal do Paraná, como requisito parcial à obtenção do
título de Mestre em Direito.

Orientador: Prof. Dr. Abili Lázaro Castro de Lima

CURITIBA

2023

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
SISTEMA DE BIBLIOTECAS – BIBLIOTECA DE CIÊNCIAS JURÍDICAS

Bortoto, Giovanna Beatriz

Flexibilidade e expropriação do tempo de trabalho dos motoristas de aplicativo: análise sociojurídica sobre o trabalho prestado por meio de plataformas digitais / Giovanna Beatriz Bortoto. – Curitiba, 2023.

1 recurso on-line : PDF.

Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Paraná, Setor de Ciências Jurídicas, Programa de Pós-graduação em Direito.

Orientador: Abili Lázaro Castro de Lima.

1. Plataformas digitais. 2. Motoristas. 3. Globalização.
4. Horário de trabalho. I. Lima, Abili Lázaro Castro de.
II. Título. III. Universidade Federal do Paraná.

Bibliotecário: Pedro Paulo Aquilante Junior – CRB-9/1626

ATA DE SESSÃO PÚBLICA DE DEFESA DE MESTRADO PARA A OBTENÇÃO DO GRAU DE MESTRA EM DIREITO

No dia trinta de março de dois mil e vinte e tres às 09:30 horas, na sala 317 - Ruy Corrêa Lopes - Sala de Defesas - 3º Andar, Prédio Histórico da UFPR - Praça Santos Andrade, 50, foram instaladas as atividades pertinentes ao rito de defesa de dissertação da mestranda **GIOVANNA BEATRIZ BORTOTO**, intitulada: **FLEXIBILIDADE E EXPROPRIAÇÃO DO TEMPO DE TRABALHO DOS MOTORISTAS DE APLICATIVO: ANÁLISE SOCIOJURÍDICA SOBRE O TRABALHO PRESTADO POR MEIO DE PLATAFORMAS DIGITAIS.**, sob orientação do Prof. Dr. ABILI LÁZARO CASTRO DE LIMA. A Banca Examinadora, designada pelo Colegiado do Programa de Pós-Graduação DIREITO da Universidade Federal do Paraná, foi constituída pelos seguintes Membros: ABILI LÁZARO CASTRO DE LIMA (UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ), MATEUS BENDER (UNIVERSIDADE DO SUL DE SANTA CATARINA), MARCO AURELIO SERAU JUNIOR (UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ). A presidência iniciou os ritos definidos pelo Colegiado do Programa e, após exarados os pareceres dos membros do comitê examinador e da respectiva contra argumentação, ocorreu a leitura do parecer final da banca examinadora, que decidiu pela APROVAÇÃO. Este resultado deverá ser homologado pelo Colegiado do programa, mediante o atendimento de todas as indicações e correções solicitadas pela banca dentro dos prazos regimentais definidos pelo programa. A outorga de título de mestra está condicionada ao atendimento de todos os requisitos e prazos determinados no regimento do Programa de Pós-Graduação. Nada mais havendo a tratar a presidência deu por encerrada a sessão, da qual eu, ABILI LÁZARO CASTRO DE LIMA, lavrei a presente ata, que vai assinada por mim e pelos demais membros da Comissão Examinadora.

CURITIBA, 30 de Março de 2023.

Assinatura Eletrônica

31/03/2023 13:27:34.0

ABILI LÁZARO CASTRO DE LIMA

Presidente da Banca Examinadora

Assinatura Eletrônica

31/03/2023 13:39:12.0

MATEUS BENDER

Avaliador Externo (UNIVERSIDADE DO SUL DE SANTA CATARINA)

Assinatura Eletrônica

31/03/2023 14:25:07.0

MARCO AURELIO SERAU JUNIOR

Avaliador Interno (UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ)

TERMO DE APROVAÇÃO

Os membros da Banca Examinadora designada pelo Colegiado do Programa de Pós-Graduação DIREITO da Universidade Federal do Paraná foram convocados para realizar a arguição da dissertação de Mestrado de **GIOVANNA BEATRIZ BORTOTO** intitulada: **FLEXIBILIDADE E EXPROPRIAÇÃO DO TEMPO DE TRABALHO DOS MOTORISTAS DE APLICATIVO: ANÁLISE SOCIOJURÍDICA SOBRE O TRABALHO PRESTADO POR MEIO DE PLATAFORMAS DIGITAIS.**, sob orientação do Prof. Dr. ABILI LÁZARO CASTRO DE LIMA, que após terem inquirido a aluna e realizada a avaliação do trabalho, são de parecer pela sua APROVAÇÃO no rito de defesa.

A outorga do título de mestra está sujeita à homologação pelo colegiado, ao atendimento de todas as indicações e correções solicitadas pela banca e ao pleno atendimento das demandas regimentais do Programa de Pós-Graduação.

CURITIBA, 30 de Março de 2023.

Assinatura Eletrônica

31/03/2023 13:27:34.0

ABILI LÁZARO CASTRO DE LIMA

Presidente da Banca Examinadora

Assinatura Eletrônica

31/03/2023 13:39:12.0

MATEUS BENDER

Avaliador Externo (UNIVERSIDADE DO SUL DE SANTA CATARINA)

Assinatura Eletrônica

31/03/2023 14:25:07.0

MARCO AURELIO SERAU JUNIOR

Avaliador Interno (UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ)

AGRADECIMENTOS

A construção da dissertação de mestrado é, de certa forma, um caminho solitário. Desde a pesquisa bibliográfica, até a redação do trabalho, o mestrado é substancialmente feito por uma só pessoa. No meu caso, que iniciei e cursei a Pós-graduação em Direito durante a pandemia de covid-19, diante de todas as essenciais medidas de isolamento social, foi ainda mais solitário. De fato, perdi muito da experiência que é estar presencialmente da mais antiga universidade do Brasil. Ganhei, contudo, a oportunidade de realizar um sonho que, muito provavelmente, não teria sido possível em tempos normais. Reconhecer tal solidão implica, necessariamente, reconhecer a importância daqueles que me acompanham e me deram o suporte acadêmico, físico e emocional que possibilitaram a conclusão deste trabalho. Foram nos dias mais solitários que, paradoxalmente, fui confortada pela lembrança de todos que estavam torcendo e vibrando por mim.

Agradeço aos meus pais, por me proporcionarem a melhor formação pessoal, profissional e acadêmica que eu poderia imaginar, fruto de muito trabalho. Obrigada por dedicarem tanto tempo por mim e para mim. Ao meu pai, João, por ser meu espelho. A minha mãe, Juliane, por ser meu alento. Agradeço às minhas irmãs, por me ensinarem que felicidade está em compartilhar a vida. Vocês são parte do meu coração que batem fora do meu peito.

Ao André, por nunca medir esforços para me auxiliar no que fosse necessário e, principalmente, por não me deixar desistir nos dias mais difíceis e que acreditar em mim quando eu mesma não acreditei. Obrigada por ser meu par.

Ao meu orientador, professor Dr. Abili Lázaro Castro de Lima, pela confiança, incentivo, contribuições e sugestões, que muito contribuíram para o desenvolvimento deste trabalho. Agradeço-lhe imensamente por ensinar muito mais que a teoria, mas por servir de exemplo de como a docência deve ser. Agradeço à educação pública brasileira que, mesmo diante de tantas dificuldades, resiste diariamente para oferecer um ensino de qualidade. Dedico agradecimentos especialmente à Universidade Estadual de Londrina, que me acolheu muito jovem e representou o começo da minha trajetória acadêmica, e à Universidade Federal do Paraná, que revolucionou minha forma de pensar a realidade e o Direito, respectivamente, nas pessoas dos professores doutores Daniela Braga Paiano e Sidnei Machado.

E a todos os demais familiares e amigos, especialmente Vó Helena, Vô Miguel (*in memoriam*), Judite, Jaqueline, Alessandro, Rafael, Julia, Ana Luiza e Joana. Depois de três anos de pandemia, ter pelo que agradecer é um privilégio. Agradeço, enfim, a Deus pelo dom da vida e pelas oportunidades que me concedeu que possibilitaram caminhar até aqui.

O tempo

A vida é o dever que nós trouxemos para fazer em casa.
Quando se vê, já são seis horas!
Quando se vê, já é sexta-feira!
Quando se vê, já é natal...
Quando se vê, já terminou o ano...
Quando se vê perdemos o amor da nossa vida.
Quando se vê passaram 50 anos!
Agora é tarde demais para ser reprovado...
Se me fosse dado um dia, outra oportunidade, eu nem olhava o relógio.
Seguiria sempre em frente e iria jogando pelo caminho a casca dourada e inútil das horas...
Seguraria o amor que está a minha frente e diria que eu o amo...
E tem mais: não deixe de fazer algo de que gosta devido à falta de tempo.
Não deixe de ter pessoas ao seu lado por puro medo de ser feliz.
A única falta que terá será a desse tempo que, infelizmente, nunca mais voltará.

Mário Quintana

RESUMO

O presente estudo propõe-se a analisar a questão do tempo de trabalho dos motoristas de aplicativo, isto é, trabalhadores sob o controle de plataformas digitais, sob a perspectiva da globalização econômica, do neoliberalismo e da flexibilidade. A intensificação da globalização a partir da década de 1970, especialmente na dimensão econômica, foi impulsionada pelo desenvolvimento de tecnologias de comunicação e transporte mais baratas e eficazes, culminando na criação de novas formas de organização de trabalho. O neoliberalismo, na condição de racionalidade sustentadora da globalização, e sua agenda econômica geram, no âmbito do Direito do Trabalho, a precarização de empregos e em flexibilização e homogeneização dos direitos trabalhistas. Neste contexto, ganha notoriedade a flexibilidade, que, em suas mais variadas facetas, pressupõe a ultravalorização da autonomia da vontade e de redução do Estado no âmbito social. Um dos exemplos desta conjuntura é o trabalho prestado por intermédio das plataformas digitais, que concebe um novo modelo de trabalho informal, flexível e sob demanda. Dentre as plataformas digitais existentes, destaca-se a Uber, que é tomada como exemplo no presente estudo. Há, assim, a transferência dos riscos do empreendimento ao trabalhador, ao mesmo tempo em que não há qualquer controle ou limitação de jornada. Sob a perspectiva da teoria do valor, a flexibilidade abre espaço para a expansão do capital, que tem a seu dispor o tempo da força de trabalho para alavancar a acumulação, de modo que tal expansão é amplificada pela flexibilização das horas laborais e, especialmente, pelo trabalho prestado sob o controle das plataformas. Sendo assim, objetiva-se investigar, a partir análise sociojurídica sobre a interconexão entre globalização econômica, neoliberalismo e flexibilidade laboral, as formas pelas quais o discurso neoliberal de flexibilidade permite o alargamento da expropriação do tempo dos trabalhadores de plataformas digitais e como este fenômeno está relacionado com as alterações promovidas pela Reforma Trabalhista de 2017 no Brasil. Dada a complexidade que envolve esta modalidade de trabalho, a análise utiliza-se do método de abordagem hipotético-dedutivo, a partir do exame teórico de literatura especializada sobre o tema, do método hermenêutico e da técnica de documentação indireta, de cunho bibliográfico, com caráter interdisciplinar e com fundamento na Sociologia, na Sociologia do Direito e na Sociologia do Trabalho, para além da dogmática jurídica, visando propiciar uma leitura mais complexa da problemática. A pesquisa apontou como resultado a visualização de cinco principais formas pelas quais o discurso neoliberal de flexibilidade permite a expropriação do tempo dos trabalhadores sob o controle das plataformas digitais no âmbito da economia globalizada, concluindo-se que o fenômeno da uberização é construído sob a égide da flexibilidade e, ao se operacionalizar sob demanda, consolida a figura do trabalhador *just in time*, cujo tempo de trabalho é deslocado para horários de trabalho mais convenientes segundo as exigências empresariais, em um ciclo submissão ao tempo de trabalho que representa, em última análise, precarização.

Palavras-chave: Flexibilidade; Globalização; Plataformas digitais; Tempo de trabalho.

ABSTRACT

The study aims to analyze the working time matter for the app's drivers or the workers under control of digital platforms by the perspective of the economic globalization, neoliberalism and flexibility. The globalization increase, starting from the 70's, especially in its economic dimension was stimulated by the development of new communication and transportation technologies, more efficient and less expensive, leading to the development of new working organization forms. The neoliberalism, in its condition of sustaining rationality for the globalization, and its economic agenda generates, under the scope of Labor Law, a degradation of working posts, a flexibilization and homogenization of labor rights. In this context the flexibilization gains notoriety, assuming an ultravalorization of the autonomy of will and the State reduction. An example of this conjuncture it's the forms of work that are provided by digital platforms, conceiving a new informal working model, flexible and on-demand. Among the existing digital platforms, Uber stands out, which is presented as an example in this study. Therefore exists a transfer of the enterprise's risks to the worker at the same time that there is no control or limitation of working hours. Under the perspective of the value theory, the flexibility promotes the possibility of capital expansion that has at its disposal the work hours to increase accumulation, in a way that this expansion is amplified by the flexibility of labor hours and specially by the labor provided under the control of platforms. From what was exposed, the study aims to investigate, by the social and legal analysis of the interconnection between economic globalization, neoliberalism and labor flexibility, the means that the neoliberal speech allows the expropriation's increase of digital platforms workers time and how this phenomenon is related to the changes provided by the 2017 Brazilian Labor Reform. Given the complexity involved in this working modality, the analysis uses the hypothetical-deductive method of approach, from the theoretical examination of specialized literature on the subject, the hermeneutic method and from the indirect documentation technique, with bibliographic nature, interdisciplinary condition and based in Sociology, Law Sociology and Labor Sociology, beyond the legal dogma, in order to provide a more complex reading of the problem. The research pointed out as result to a indication of five main ways in which neoliberal speech of flexibility allows the time expropriation of workers under the digital platforms control in the globalized economy scope, concluding that the uberization phenomenon is built under the aegis of flexibility and, when operating on-demand, consolidate the just in time worker figure, whose working time is dislocated to a much more convenient working time according to business requirements, in a cycle of working time submission which represents, ultimately, precarization.

Keywords: Digital platforms; Flexibility; Globalization; Working time.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	8
1 A GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA E A RACIONALIDADE NEOLIBERAL: FLEXIBILIDADE COMO PILAR DA ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO.....	13
1.1 O(S) FENÔMENO(S) DA GLOBALIZAÇÃO: DISTINÇÕES TERMINOLÓGICAS	13
1.2 GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA ENTRE O PASSADO E O PRESENTE	22
1.3 O NOVO LIBERALISMO	33
1.3.1 Globalização econômica e neoliberalismo: uma relação intrínseca.....	33
1.3.2 Boltanski, Chiapello e o novo espírito do capitalismo.....	35
1.3.3 Dardot, Laval e a nova razão do mundo.....	38
1.3.4 Brown e as ruínas do neoliberalismo	49
1.4 IMPLICAÇÕES POLÍTICO-JURÍDICAS DA GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA E DO NEOLIBERALISMO NO CAMPO DO TRABALHO: A ACUMULAÇÃO FLEXÍVEL E A PRECARIZAÇÃO DO TRABALHO	55
2 PLATAFORMAS DIGITAIS E UBERIZAÇÃO DO TRABALHO NO BRASIL.....	70
2.1 A REFORMA TRABALHISTA (LEI Nº 13.467/2017) COMO REFLEXO DA RACIONALIDADE NEOLIBERAL NO BRASIL: O ESTADO ELIMINADOR DE DIREITOS SOCIAIS.....	70
2.1.1 Flexibilização de jornada de trabalho.....	74
2.1.2 Formas precárias e atípicas de contratação	82
2.2 UBERIZAÇÃO DO TRABALHO: UMA COMPLEXA BUSCA POR DEFINIÇÕES	87
2.2.1 O trabalho prestado por plataformas digitais: o caso Uber	88
2.2.2 Azaïs e as zonas cinzentas do assalariamento	106
2.2.3 Standing e o precariado	111
2.2.4 Antunes e o novo proletariado de serviços.....	116
3 FLEXIBILIDADE E EXPROPRIAÇÃO DO TEMPO DOS TRABALHADORES UBERIZADOS.....	126
3.1 GLOBALIZAÇÃO, ESPAÇO E TEMPO.....	127
3.2 TEMPO, FLEXIBILIDADE E TEORIA DO VALOR.....	137
3.2.1 O setor de serviços, a informalidade e a questão do tempo	145

3.2.2 As dimensões de disputa do tempo de trabalho	152
3.3 TEMPOS DE TRABALHO <i>VERSUS</i> TEMPOS DE NÃO TRABALHO NO PARADIGMA DA FLEXIBILIDADE	159
3.3.1 A expropriação do tempo de trabalho e a usurpação do tempo livre dos trabalhadores uberizados.....	164
3.3.1.1 Desregulamentação	167
3.3.1.2 Despadronização	169
3.3.1.3 Afastamento da relação de emprego	170
3.3.1.4 Aumento das horas de trabalho sem remuneração.....	171
3.3.1.5 Usurpação do tempo de descanso	172
CONCLUSÃO	182
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	187

INTRODUÇÃO

O intenso desenvolvimento da globalização econômica nas últimas quatro décadas culminou em um quadro de inovações e mudanças nos mais variados espectros da vida e do mundo, as quais as Ciências Sociais, o Direito e a Economia ainda se empenham em compreender. Desencadeadas por sucessivas crises, que colocaram em xeque os modelos de produção industrial e de organização da divisão internacional do trabalho e o modelo de Estado até então vigentes, tais mudanças surgiram como resposta a um quadro crítico e foram impulsionadas pelo frenético desenvolvimento de novas tecnologias de produção, comunicação e transporte que, por sua vez, modificaram a própria compreensão de espaço e de tempo na sociedade atual.

A resposta para o quadro de crise foi encontrada no neoliberalismo, que desenvolveu seu próprio sistema ideológico e político de dominação e se expandiu por meio da reestruturação organizacional do capital em âmbito transnacional. Juntos, globalização e neoliberalismo geraram implicações político-jurídicas que alteraram as formas de organização da produção, representadas pela acumulação flexível, e organizacionais do trabalho em âmbito internacional, representadas pela flexibilidade laboral.

A agenda econômica neoliberal – que se caracteriza, principalmente, pela interconexão financeira e financeirização dos capitais, valorização monetária, autorregulação e autocomposição de interesses, privatização de interesses, deslegalização e desconstitucionalização de direito e expansão do setor público não estatal – gera uma crise da soberania: os Estados nacionais passam a ter dificuldades de manter e promover os direitos sociais em face das políticas de austeridade fiscal fomentadas tanto pelos demais Estados quanto pelos organismos internacionais, gerando um conflito cada vez maior entre o Direito do Trabalho e a economia internacionalizada. Fala-se, então, em precarização de empregos e em flexibilização e homogeneização dos direitos trabalhistas.

No Brasil, o paradigma neoliberal de flexibilização de direitos encontrou seu ápice na aprovação da Lei nº 13.467/2017, a Reforma Trabalhista. Representando um novo padrão de redução da proteção aos trabalhadores e de retrocesso social dos últimos anos, a Reforma Trabalhista foi a consolidação das políticas neoliberais de ultravalorização da autonomia da vontade e de redução do Estado no âmbito social. Ao valorizar a liberdade econômica e contratual, representada pela autonomia da vontade das partes individuais ou coletivas, a Lei nº 13.467/2017 pressupõe a privatização dos interesses concernentes ao Direito do Trabalho, partindo do falso pressuposto de igualdade entre empregados e empregadores.

Um dos mais notáveis exemplos da conjuntura brevemente narrada anteriormente é o trabalho prestado por intermédio das plataformas digitais, que concebe um novo modelo de trabalho informal, flexível e sob demanda. Diante da flexibilidade, transita entre a autonomia e a subordinação e consolida o trabalho *just in time*, sob demanda. É nesse ponto que se desenvolve a temática do presente trabalho, isto é, na questão do tempo laboral para os trabalhadores sob o controle das plataformas digitais.

Dentre as múltiplas plataformas digitais existentes, atuantes nos mais variados setores da economia, uma se destacou a ponto de ter originado o neologismo utilizado como designação do trabalho sob demanda: a Uber e o fenômeno denominado de *uberização do trabalho*. Trata-se da maior plataforma de mobilidade no mundo, conhecida globalmente e presente em mais de 70 países, abrangendo mais de 10.000 cidades. São 5 milhões de “motoristas parceiros” (UBER, 2022a). Autodenominando-se como empresa de tecnologia, a Uber busca se afastar da atividade econômica pela qual é, efetivamente, conhecida: o transporte de passageiros e de mercadorias. Assim o faz com um objetivo muito claro: desobrigar-se de todas as obrigações trabalhistas e previdenciárias decorrentes da relação de emprego subordinada e assalariada.

A flexibilidade abre um espaço imenso para a expansão do capital, que tem a seu dispor o tempo da força de trabalho para alavancar a acumulação, tudo isso amplificado pela flexibilização das horas laborais, pois, à luz da teoria do valor “[...] analiticamente, o processo de exploração e a taxa de mais-valor é desenvolvido com base na duração da jornada” (DAL ROSSO, 2017, p. 119). De tal modo, o trabalho prestado por meio das plataformas digitais, como corolário da flexibilidade, não pode passar despercebido diante das indagações e críticas direcionadas à racionalidade neoliberal.

Em última análise, a flexibilidade permite a invasão dos tempos de trabalho nos tempos de não trabalho, movimento que traz repercussões negativas para o trabalhador, mas que é intensamente estimulado pelo discurso neoliberal. Desse modo, pergunta-se: de que forma o discurso neoliberal de flexibilidade permite o alargamento da expropriação do tempo dos trabalhadores de plataformas digitais e como está relacionado com as alterações promovidas pela Reforma Trabalhista de 2017 no Brasil?

O presente estudo justifica-se não apenas pela atualidade e relevância do tema, dada a popularidade das plataformas e o grande número de trabalhadores que se submetem a essa forma de trabalho, como também pelas inúmeras incertezas que ainda rondam o trabalho prestado por intermédio das plataformas digitais. Tratando-se de um fenômeno relativamente recente e que, até o momento, não foi regulamentado no Brasil, esse novo modelo de relação de trabalho tornou-se uma dimensão de disputa entre capital e trabalho, o que se verifica

principalmente na divergência doutrinária e jurisprudencial sobre a natureza jurídica do trabalho prestado, se dotado de autonomia ou se sujeito à subordinação.

É pertinente esclarecer, desde já, que não é o escopo deste estudo a análise exclusiva à luz da dogmática jurídica e pormenorizada de cada um dos elementos caracterizadores do vínculo de emprego segundo a legislação trabalhista brasileira. A literatura acadêmica conta com uma quantidade significativa de produções nesse sentido, sem contar as inúmeras decisões judiciais sobre a matéria que pesam para um ou para outro lado. Argumentos não faltam, tanto para defender a relação de emprego quanto para justificar o trabalho autônomo. Trata-se de uma “escolha” que ultrapassa os requisitos jurídicos, chegando, em alguns casos, a ser uma opção ideológica dos julgadores. Embora não seja possível fugir totalmente da questão, principalmente em relação à subordinação, a análise terá como cerne uma interpretação com fundamento na Sociologia, na Sociologia do Direito e na Sociologia do Trabalho, visando propiciar uma leitura mais complexa da problemática.

Existe uma razão para essa escolha: dada a complexidade de todos os fatores que envolvem o trabalho prestado sob o controle das plataformas digitais, a dogmática jurídica, por si só, não é capaz de explicar e resolver os conflitos que decorrem da relação entre trabalhador e plataforma digital. Primeiro porque se trata de um fenômeno relativamente recente, segundo porque envolve uma infinidade de posições e situações heterogêneas, de modo que o Direito, tanto no sentido da ciência jurídica como no do Direito objetivo, apresenta algumas limitações no que concerne à compreensão e regulação de fenômenos tão complexos e de suas consequências sociais.

À medida que o tempo do Direito para trazer respostas é lento e burocrático, o da economia e das relações sociais é acelerado e dinâmico. Pensando no tempo do processo legislativo ou do processo judicial, o Direito sempre estará muito defasado em relação à dinâmica acelerada das mutações sociais e econômicas, especialmente no contexto do mundo globalizado operacionalizado pelo neoliberalismo. Pensando nas classificações, requisitos, naturezas jurídicas, ele sempre estará limitado, seja pelo texto legal, seja pelo intérprete. Daí a necessidade de recorrer a outros saberes, outros vieses metodológicos, isto é, de pesquisar o fenômeno jurídico utilizando articulações transdisciplinares que busquem compreendê-lo em sua unidade e complexidade.

Dito isto, é preciso esclarecer que o presente estudo pretende trazer caráter transdisciplinar e utilizou fontes das mais variadas Ciências Sociais, com ênfase na Sociologia do Trabalho e Sociologia do Direito. Ademais, a escolha dos teóricos aqui utilizados também foi orientada, para além da relevância acadêmica de cada um deles e da pertinência

metodológica diante do problema proposto, pela nacionalidade e pela conjuntura social e econômica na qual cada um esteve inserido.

Boltanski e Chiapello, Dardot e Laval e Wendy Brown foram eleitos para tratar sobre o neoliberalismo e suas implicações políticas, jurídicas e sociais. Os primeiros, Boltanski e Chiapello, tratam da emergência do novo espírito do capitalismo, que se define principalmente pelo discurso empresarial das redes, da flexibilidade e do regime. Dardot e Laval (2016, p. 7), por seu turno, concebem o neoliberalismo não apenas como uma ideologia ou política econômica, mas como “[...] um sistema normativo que ampliou a sua influência ao mundo inteiro, estendendo a lógica do capital a todas as relações sociais e a todas as esferas da vida”, dentre as quais destacam-se a compreensão do Estado e do sujeito como empresas – o que, conseqüentemente, culmina na aplicação de políticas de austeridade político-econômica que desmancham os direitos sociais e na emergência da “fábrica do sujeito neoliberal”, pautada pela ética do empreendedor de “ajuda-te a ti mesmo” (*selfhelp*). Já Brown (2019, p. 7) traz como argumento central de sua obra o fato de que “[...] nada fica intocado pela forma neoliberal de razão e de valoração e que o ataque do neoliberalismo à democracia tem, em todo lugar, infletido lei, cultura política e subjetividade política”, cujo resultado se dá, dentre outros aspectos, pelo desmantelamento da ideia de sociedade e pela empreendedorização.

Christian Azaïs, Guy Standing e Ricardo Antunes foram os teóricos escolhidos com a finalidade de compreender a configuração atual da uberização sob a perspectiva da Sociologia. Christian Azaïs (2012) traz os conceitos de *zonas cinzentas do assalariamento* e de *hibridização* com o objetivo de superar a noção binária da relação de emprego *versus* trabalho autônomo diante dos novos arranjos institucionais e organizacionais da atualidade. Guy Standing (2020) trata do *preariado*, concebido como uma nova classe social, distinta da antiga classe trabalhadora, que resulta da conjuntura neoliberal de primado da flexibilidade e engloba as pessoas que não têm a chamada “âncora de estabilidade”. Ricardo Antunes, por sua vez, traz as categorias de *uberização* e de *novo proletariado de serviços* como tendências de aumento da precarização e informalização do trabalho que representam novos mecanismos geradores de trabalho excedente e novos modos de extração do sobretrabalho.

Com base nestas premissas, o presente estudo objetiva estabelecer as formas pelas quais o discurso neoliberal de flexibilidade permite o alargamento da expropriação do tempo dos trabalhadores de plataformas digitais e como esses fenômenos se relacionam com o conteúdo da Lei nº 13.467/2017 no Brasil. Para tanto, este trabalho foi estruturado em três capítulos. O primeiro deles, com vistas a compreender o modo pelo qual a globalização econômica e o neoliberalismo se concatenam para gerar uma racionalidade de precarização e flexibilidade no

mundo do trabalho, se divide em quatro partes. Respectivamente, as partes objetivam conceituar globalização e identificar as dimensões que a compõem (item 1.1), apontar alguns eventos históricos relacionados ao capitalismo, à globalização econômica e à organização do trabalho, entendidos como relevantes na evolução histórica da globalização econômica (item 1.2), esclarecer a relação existente entre globalização econômica e neoliberalismo, bem como identificar, partindo das teorizações de Boltanski e Chiapello, Dardot e Laval e Wendy Brown, a justificativa e as consequências da racionalidade neoliberal na perspectiva sociológico-jurídica (item 1.3) e discorrer sobre as implicações político-jurídicas do neoliberalismo no mundo do trabalho, principalmente a reestruturação produtiva global, a acumulação flexível, a precarização do trabalho e o desmanche dos direitos sociais (item 1.4).

O segundo capítulo, por sua vez, objetiva compreender o panorama geral teórico e prático do trabalho prestado por plataformas digitais no Brasil e é dividido em duas partes: a primeira tem a finalidade de compreender como a Reforma Trabalhista representou a consolidação da racionalidade neoliberal no Brasil nos últimos anos e quais foram as alterações mais substantivas por ela trazidas no sentido de precarização do trabalho (item 2.1); na segunda, objetiva-se melhor compreender a configuração atual da uberização sob a perspectiva da Sociologia, partindo de três marcos teóricos, quais sejam: Christian Azaïs, Guy Standing e Ricardo Antunes (item 2.2).

Por fim, o terceiro e último capítulo é dividido em três partes e se debruça sobre a temática da expropriação do tempo dos trabalhadores sob o controle de plataformas digitais. A primeira busca delimitar a forma pela qual a globalização alterou a compreensão de espaço e, principalmente, de tempo na atualidade (item 3.1). Já a segunda parte é dedicada à teoria de valor, cujas explicações elucidam as dimensões de disputa sobre o tempo de trabalho no sistema capitalista e as verdadeiras justificativas que fundamentam a valorização da flexibilidade pelo discurso neoliberal (item 3.2). Por fim, a terceira parte objetiva elencar e explicar as formas pelas quais ocorre a expropriação flexível do tempo dos trabalhadores de plataformas digitais, relacionando-as com a Reforma Trabalhista de 2017 (item 3.3).

1 A GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA E A RACIONALIDADE NEOLIBERAL: FLEXIBILIDADE COMO PILAR DA ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO

A globalização evidencia-se como um fenômeno complexo, o qual, em virtude de suas amplas consequências nos mais variados aspectos da existência em sociedade, pode ser discutido em mais de um enfoque. Trata-se, portanto, de um termo com acepções imprecisas, isto é, identificado por inúmeras perspectivas, características e consequências que se encontram em constante mutação. Contudo, é possível verificar elementos que acometem o mundo todo de modo padronizado, os quais descrevem o fenômeno e que têm sido analisados pelas mais variadas áreas do conhecimento nas últimas décadas.

Sobre o tema, José Eduardo Faria (2004, p. 59) evidencia essa pluralidade conceitual de globalização ao afirmar que, embora seja considerada uma das “chaves interpretativas do mundo contemporâneo”, o conceito polissêmico tem sido amplamente utilizado para designar inúmeros e complexos processos, muitas vezes interligados entre si.

Faz-se necessário, portanto, compreender o que de fato se quer dizer ao utilizar o vocábulo “globalização” e, conseqüentemente, sobre qual dimensão do fenômeno está se referindo. É preciso distingui-lo terminologicamente dos demais, bem como fazer o recorte metodológico necessário em relação ao que pretende ser compreendido neste capítulo: o modo pelo qual a globalização econômica e o neoliberalismo se concatenam para gerar uma racionalidade de precarização e flexibilidade no mundo do trabalho.

1.1 O(S) FENÔMENO(S) DA GLOBALIZAÇÃO: DISTINÇÕES TERMINOLÓGICAS

De início, faz-se necessário conceituar globalização e distingui-la terminologicamente de outros processos, bem como identificar as dimensões que a compõem. Sobre o tema, Anthony Giddens (1991, p. 69) conceitua globalização como “[...] a intensificação das relações sociais em escala mundial, que ligam localidades distantes de tal maneira que acontecimentos locais são modelados ocorrendo a muitas milhas de distância e vice-versa”. Ocorrem, portanto, repercussões locais de eventos regionais ou globais, bem como esses últimos também são influenciados por fatos locais, reciprocamente. O autor considera, ainda, a existência de quatro dimensões da globalização, paralelamente à classificação das quatro instituições da modernidade por ele apontadas. São elas: o sistema de Estados-nação; a economia capitalista mundial; a ordem militar e a divisão internacional do trabalho. Referem-se, assim, aos elementos constituintes do fenômeno sobre os quais os processos transnacionalizantes operam suas mudanças.

A respeito das concepções relacionadas ao processo de transnacionalização, Ulrich Beck (1999, p. 27-30) faz uma importante distinção entre três termos: “globalismo”, “globalidade” e “globalização”, com objetivo de superar as concepções de política e sociedade ligadas à ideia de território, concepção que se consolidou com o modelo de Estado surgido na modernidade. O primeiro “[...] designa a concepção de que o mercado mundial bane ou substitui, ele mesmo, a ação política; trata-se, portanto da ideologia do império do mercado mundial, da ideologia do neoliberalismo” (BECK, 1999, p. 27). Trata-se da redução do fenômeno da globalização, notadamente pluridimensional em causas e consequências, somente à dimensão econômica:

Evidentemente não se deve, por este fato, negar ou minimizar papel central da globalização também como opção e percepção de atores empresariais. A essência do globalismo consiste muito mais no fato de que aqui se liquida uma distinção fundamental em relação a primeira modernidade: a distinção entre economia e política. A tarefa primordial da política – que consiste na delimitação e no estabelecimento de condições para os espaços jurídicos, sociais e ecológicos, dos quais a atuação da economia depende para ser socializada e tornar-se legítima – se perde de vista ou é derrubada. O globalismo é subordinador, a ponto de exigir que uma estrutura tão complexa como a Alemanha – ou seja, o Estado, a sociedade, a cultura, a política externa – seja dirigida como uma empresa. Temos aqui, neste sentido, um imperialismo da economia, no qual as empresas impõem as condições sob as quais ela poderá otimizar suas metas (BECK, 1999, p. 28).

Já o termo “globalidade” designa a existência de uma sociedade mundial, independente das políticas do Estado e que não pode ser por ele determinada, razão pela qual um país ou grupo é incapaz de se isolar do outro. Assim, “[...] se entrecrocaram as diversas formas econômicas, culturais e políticas, e tudo aquilo que parecia ser evidente, mesmo dentro do modelo ocidental, carece de uma nova legitimação” (BECK, 1999, p. 29).

A globalização, por fim, designa “[...] os processos, em cujo andamento os Estados nacionais veem sua soberania, sua identidade, suas redes de comunicação, duas chances de poder e suas orientações sofrerem a interferência cruzada de atores transnacionais”, de modo que o autor confere maior ênfase à dimensão política ao utilizar esta terminologia (BECK, 1999, p. 30).

José Eduardo Faria (2004, p. 59), por sua vez, afirma que o conceito de globalização não tem apenas um significado, sendo utilizado para “[...] expressar, traduzir e descrever um vasto e complexo conjunto de processos interligados”. O autor destaca os mais significativos, todos direta ou indiretamente ligados à faceta econômica do fenômeno:

A crescente autonomia adquirida pela economia em relação à política; a emergência de novas estruturas decisórias operando em tempo real e com alcance planetário; as alterações em andamento nas condições de competitividade das empresas, setores, regiões, países e continentes; a transformação do padrão de comércio internacional,

deixando de ser basicamente intersetorial e entre firmas, passando a ser eminentemente intrasetorial e intrafirmas; a ‘desnacionalização’ dos direitos, a desterritorialização das formas institucionais e descentralização das formas políticas do capitalismo; a uniformização e a padronização das práticas comerciais no plano mundial, a desregulamentação dos mercados de capitais, a interconexão do sistema financeiro e securitário em escala global, a realocação geográfica dos investimentos produtivos e a volatilidade dos investimentos especulativos; a unificação dos espaços de reprodução social, a proliferação dos movimentos imigratórios e as mudanças radicais ocorridas na divisão internacional do trabalho; e, por fim, o aparecimento de uma estrutura político-econômica multipolar incorporando novas fontes de cooperação e conflito tanto no movimento do capital quanto no desenvolvimento do sistema mundial (FARIA, 2004, p. 59).

Partindo dos ensinamentos de Beck e Faria, verifica-se que as concepções de política e sociedade adstritas às fronteiras territoriais do Estado, isto é, aquelas em que a soberania nacional era bem visualizada e delimitada, como se deu após o surgimento dos primeiros Estados nacionais modernos, deixam de existir em um mundo globalizado¹.

A globalização também é descrita por Zygmunt Bauman (1999, p. 66-67):

Esta nova e desconfortável percepção das “coisas fugindo ao controle” é que foi articulada (com pouco benefício para a clareza intelectual) num conceito atualmente em moda: o de globalização. O significado mais profundo transmitido pela ideia da globalização é o do caráter indeterminado, indisciplinado e de autopropulsão dos assuntos mundiais; a ausência de um centro, de um painel de controle, de uma comissão diretora, de um gabinete administrativo. A globalização é a “nova desordem mundial” de Jowitt com um outro nome.

Ao tratar da transição da fase “sólida” da modernidade para sua fase “líquida”², o autor descreve a condição pela qual as organizações sociais não são capazes de manter suas configurações por muito tempo, ou seja, “se decompõem e se dissolvem mais rápido que o tempo que leva para moldá-las e, uma vez reorganizadas, para que se estabeleçam” (BAUMAN,

¹ Para Dimoulis (2004, p. 106), o conceito de globalização compreende três aspectos político econômicos interdependentes, quais sejam: “a) Unificação do mercado mundial, no qual devem valer somente as leis da ‘livre concorrência’ e praticamente das empresas mais fortes (‘um mundo só’); b) Incapacidade (e crescente ausência de vontade) dos Estados nacionais para limitar a atuação dos agentes econômicos e para ‘direcionar’ o processo econômico (neoliberalismo). Disso resulta a flexibilização das legislações protetoras dos trabalhadores, a diminuição do setor público (privatizações, restrições orçamentárias às custas dos direitos sociais) e ao mesmo tempo o recuo do monopólio normativo do Estado, expandindo-se métodos de regulamentação econômica e de solução de conflitos informais, administrados pelas próprias empresas (*lex mercatória*); c) Predomínio dos detentores de capital financeiro (economia ‘especulativa’ ou ‘virtual’). Tendo a sua disposição uma enorme massa de capital, os agentes financeiros podem, com movimentos de extrema velocidade, influenciar qualquer economia nacional, submetendo-a às exigências de alta lucratividade com a ameaça de ‘migração’ instantânea de capitais.”

² Bauman (2001) utiliza-se das metáforas de fluidez e liquidez para designar tudo aquilo que não mantém sua forma por muito tempo, o que caracteriza basicamente tudo dos tempos atuais, afirmando que “O que todas essas características dos fluidos mostram, em linguagem simples, é que os líquidos, diferentemente dos sólidos, não mantêm sua forma com facilidade. Os fluidos, por assim dizer, não fixam o espaço nem prendem o tempo. Enquanto os sólidos têm dimensões espaciais claras, mas neutralizam o impacto e, portanto, diminuem a significação do tempo (resistem efetivamente a seu fluxo ou o tornam irrelevante), os fluidos não se atêm muito a qualquer forma e estão constantemente prontos (e propensos) a mudá-la; assim, para eles, o que conta é o tempo, mais do que o espaço que lhes toca ocupar; espaço que, afinal, preenchem apenas ‘por um momento’” (BAUMAN, 2001, p. 6).

2007, p. 7). Referindo-se à “pelo menos na parte ‘desenvolvida’ do planeta”, Bauman (2007, p. 7) elenca uma série de mudanças caracterizadoras dos “tempos líquidos” que se vivem na atualidade, os quais se interconectam e levam a novos desafios: além da já citada passagem da fase sólida para a fase líquida da modernidade, há também a “separação e o iminente divórcio entre o poder e a política” (BAUMAN, 2007, p. 8); a “retração ou redução gradual, embora consistente, da segurança comunal, endossada pelo Estado”, a qual desmonta a ação coletiva e a solidariedade social contra o fracasso individual (BAUMAN, 2007, p. 8); “o colapso do pensamento, do planejamento e da ação a longo prazo, e o desaparecimento ou enfraquecimento das estruturas sociais nas quais estes poderiam ser traçados com antecedência” (BAUMAN, 2007, p. 9) e a individualização da “responsabilidade de resolver os dilemas gerados por circunstâncias voláteis e constantemente instáveis” sob o fundamento da liberdade de escolha (BAUMAN, 2007, p. 10).

René Dreifuss (2001, p. 135) propõe a utilização de três termos distintos para distinguir os “processos de transformação transnacionalizante”, como forma de decompor características do fenômeno e com a finalidade de abranger toda sua complexidade. Assim, o autor faz a separação de tais processos em “mundialização”, “globalização” e “planetarização”, cada qual abrangendo um elemento diferente do que se entende por globalização em sentido amplo. Sinteticamente, mundialização refere-se à uniformização comportamental que afeta a dimensão social, cultural e política, isto é, “[...] lida com mentalidades, hábitos e padrões; com estilos de comportamento, usos e costumes e com modos de vida, criando denominadores comuns nas preferências de consumo das mais diversas índoles [...]”, compreendendo, portanto, “a generalização e uniformização” dos padrões de existência adotados pela população mundial (DREIFUSS, 2001, p. 136). Já a denominação “globalização” relaciona-se com o aspecto tecnoprodutivo, englobando “[...] diversos fenômenos e variados conjuntos de processos pertencentes ao ‘âmbito’ da economia (pesquisa, financiamento, produção, administração, comercialização) que se desdobram na sociedade [...]”, os quais atingem, de modo mais ou menos intenso, todos os países e reverberam nos outros aspectos da sociedade, tais como a cultura, a política e a governança nacional (DREIFUSS, 2001, p. 156). Por fim, “planetarização” abrange o aspecto político-estratégico, relacionado à governança global e às alterações dos polos de poder em âmbito internacional, designando a síntese de um conjunto de “mutações-em-processo” caracterizadas pelos seguintes processos:

[...] processos de mundialização e de globalização se desdobram em diversas “horizontalizações” sistêmicas e espaciais: econômicas (formando macromercados transestatais, regionalizações de consumo transfronteiriças, cadeias produtivas transnacionais), políticas (sustentando continentalizações político-estratégicas e

movimentos de supranacionalização, transfronteirização e transestatalização) e societárias (projeções de referenciais de Estado nacional e “modos de vida”, perpassando com seus “meios-mensagens” tecnológicos-culturais as variadas estruturas socioeconômicas das diferentes sociedades nacionais) (DREIFUSS, 2001, p. 171).

Evidencia-se que, embora Dreifuss designe termos diferentes para cada aspecto do fenômeno, o conceito apontado para cada um deles tangencia parâmetros de análise de um mesmo fenômeno que, inegavelmente, se inter-relacionam.

Para compreender a problemática envolta pelas dimensões da globalização, Octavio Ianni (2007, p. 14-15) retrata as metáforas e expressões descritivas e interpretativas utilizadas nas literaturas científicas, filosóficas e artísticas na tentativa de decodificar as novidades e surpresas difundidas pelo fenômeno, em relação às possibilidades e controvérsias que envolvem as ordens sociais de existência em âmbito transnacional. Cada uma delas se liga, de certa forma, às dimensões da globalização. Dentre as diversas terminologias elencadas pelo autor, destacam-se duas: “aldeia global” e “fábrica global”, as quais se relacionam, respectivamente, à globalização cultural e econômica.

“Aldeia global” sugere que, afinal, formou-se a comunidade mundial, concretizada com as realizações e as possibilidades de comunicação, informação e fabulação abertas pela eletrônica. Sugere que estão em curso a harmonização e a homogeneização progressivas. Baseia-se na convicção de que a organização, o funcionamento e a mudança da vida social, em sentido amplo, compreendendo evidentemente a globalização, são ocasionados pela técnica e, neste caso, pela eletrônica. Em pouco tempo, as províncias, nações e regiões, bem como culturas e civilizações, são atravessadas e articuladas pelos sistemas de informação, comunicação e fabulação agilizados pela eletrônica (IANNI, 2007, p. 16).

Transcorridos 14 anos da publicação do referido livro³, evidenciam-se que as mudanças descritas pelo autor acabaram se consolidando com grande rapidez. O termo “aldeia global” remete às ferramentas eletrônicas de comunicação remota, que permitem a troca de informações de forma instantânea, tais como as plataformas e as redes sociais, que aproximam virtualmente as pessoas de todas as partes do mundo. Já o termo “fábrica global” se relaciona com as transformações operadas pelo modo de produção capitalista para além das fronteiras nacionais e “[...] subsumindo formal ou realmente todas as outras formas de organização social e técnica do trabalho, da produção e reprodução ampliada do capital” (IANNI, 2007, p. 18). “Fábrica global”, portanto, refere-se à dimensão econômica da globalização, chamada por Ianni de “internacionalização do capital”, pela qual o processo de dispersão geográfica das forças produtivas é intensificado.

³ Refere-se, neste ponto, à 14ª edição da obra *Teorias da globalização*, de Octavio Ianni, a qual foi publicada em 2007, no Brasil.

Isso significa que as corporações já não se concentram nem se sediam apenas dos países dominantes, metropolitanos ou ditos centrais. As unidades e organizações produtivas, envolvendo inovações tecnológicas, zonas de influência, adequações culturais e outras exigências da produção, distribuição, troca e consumo das mercadorias que atendem necessidades reais ou imaginárias, passam a desenvolver nos mais diversos países, distribuindo-se por continentes, ilhas e arquipélagos (IANNI, 2007, p. 62).

Dos conceitos expostos sobre as dimensões da globalização, verifica-se que o que Dreifuss (2001, p. 178) chama apenas de “globalização” é o que outros autores designam como a globalização econômica, a qual “[...] se assenta na crescente ‘horizontalização’ econômica dos espaços através das fronteiras nacionais”. Fala-se, neste ponto, em desterritorialização e fragmentação do processo produtivo, em uma nova organização internacional do trabalho, amplificação da massa de mão de obra e de consumidores, homogeneização e flexibilização de direitos dos trabalhadores.

Para Boaventura de Souza Santos (2005, p. 27), a globalização é “[...] um fenômeno multifacetado com dimensões econômicas, sociais, políticas, culturais, religiosas e jurídicas interligadas de modo complexo”⁴. Santos (2005) desmembra a globalização em “dimensões”, ressaltando que existe a tendência de reduzir o fenômeno a sua dimensão econômica, embora as dimensões social, política e cultural também mereçam a devida atenção.

Liszt Vieira (2005) também identifica cinco dimensões do fenômeno, sem a pretensão de esgotá-las: trata-se da globalização política, social, ambiental e cultural e econômica. Em relação à globalização política, o autor descreve a crise global desencadeada pela criação de um espaço público transnacional para além do sistema internacional instituído pelo sistema de Vestfália, vigente desde o século XVIII e baseado na soberania do Estado-nação sobre suas respectivas fronteiras territoriais. Embora a figura do Estado continue sendo essencial no âmbito político internacional, demais polos de poder transnacionais emergem, extrapolando, assim, o cenário econômico.

Ao aprofundar a mercantilização das relações sociais, a atual reestruturação capitalista vem abalando a ordem jurídico-política e as diferentes instituições estatais e civis que a regulavam. Para além do colapso do estatismo do modelo soviético, tanto as instituições do *welfare state* – o Estado liberal-democrático de bem-estar social dos países desenvolvidos do Ocidente – como as dos países em vias de desenvolvimento que, pela regulação do Estado, promoveram uma modernização conservadora nas periferias do Primeiro Mundo industrializado, parecem se desestruturar diante do novo padrão de acumulação e do processo de globalização. Os Estados nacionais ficam privados da possibilidade de articular uma política autônoma de desenvolvimento (VIEIRA, 2005, p. 86-87).

⁴ Boaventura de Souza Santos (1998, p. 56) já havia definido globalização em obra anterior como “[...] um processo através do qual uma determinada condição ou entidade local estende seu escopo todo o globo e, ao fazê-lo, adquire a capacidade de designar como locais as condições ou entidades rivais” (tradução nossa).

Sobre a dimensão política, Santos (2005, p. 35) destaca as seguintes mudanças para a forma política do sistema mundial moderno: a compressão da “[...] autonomia política e soberania efetiva” dos Estados periféricos e semiperiféricos pelos demais Estados hegemônicos ou pelas instituições internacionais por eles controlados, principalmente as instituições financeiras; a tendência por acordos políticos interestatais (blocos econômicos ou mercados comuns), o que, no caso da União Europeia, evoluiu para formas de soberania compartilhada; e a perda da centralidade tradicional do Estado-nação em relação à iniciativa econômica, social e política, considerando que “[...] a intensificação das interações que atravessam as fronteiras e as práticas transnacionais corroem a capacidade do Estado-nação para conduzir ou controlar fluxos de pessoas, bens, capital ou ideias, como o fez no passado” (SANTOS, 2005, p. 36).

Por sua vez, a dimensão social da globalização, segundo Vieira (2005, p. 87) se relaciona às consequências sociais das crises desencadeadas pelos processos de reestruturação da economia globalizada, cuja “[...] nova ordem financeira parece nutrir-se de exclusão social e degradação ambiental”. Dentre as consequências negativas apontadas pelo autor como decorrentes da economia global, destacam-se as crises migratórias e os refugiados, as desigualdades sociais e sanitárias, o desemprego e o subemprego e a urbanização da pobreza. Nas palavras do autor:

Em suma, o atual padrão mundial de acumulação e desenvolvimento, assentado no domínio das informações, do saber e das novas tecnologias – e não apenas do capital e do poder de coerção –, reduz a oferta de empregos produtivos e reforça a tendência de exclusão social. Ao valorizar a competição que favorece o mais poderoso e/ou o mais apto (e nesse sentido revalorizando a desigualdade em detrimento da solidariedade, da justiça e da equidade), a reestruturação em curso vem estimulando conflitos sociais, religiosos, nacionais, étnicos, e transformando os trabalhadores e população descartável (VIEIRA, 2005, p. 90).

Para Santos (2005), no âmbito da globalização social e do consenso neoliberal, o crescimento e a estabilidade econômica se fundamentam na redução de custos de salário. Com a liberalização do mercado de trabalho, a redução do valor real dos salários diminui o poder de compra da população interna, priorizando-se a busca pelo mercado externo. Afirma-se, portanto, que “a economia, assim, é dessocializada, o conceito de consumidor substitui o de cidadão e o critério de inclusão deixa de ser o direito para passar a ser a solvência” (SANTOS, 2005, p. 35).

Já a globalização ambiental remete às transformações operadas pela atividade humana na configuração da natureza, impulsionada pela industrialização, pela agropecuária, pela urbanização acelerada e pelo desenvolvimento de biotecnologias. Consequências ambientais como poluição, desmatamento, má gestão dos recursos hídricos, queimadas, extração de minérios e da biodiversidade, entre outras, não respeitam fronteiras nacionais (VIEIRA, 2005).

Em sua dimensão cultural, a globalização se relaciona com o descentramento, isto é, “[...] o enfraquecimento da ideia de centro, que não significa a ausência de poder, mas sim novas formas de dominação baseadas na desterritorialização” (VIEIRA, 2005, p. 98). Assim ocorre pois as tecnologias de comunicação chegaram em uma velocidade tamanha a ponto de ocorrer a “unificação dos espaços”, ou seja, “a intercomunicação dos lugares que se tornaram globalizados” (VIEIRA, 2005, p. 98). A cultura local é sobreposta pelas tendências culturais globais, o que pode ser visualizado pelo impacto da internet, das redes sociais e dos serviços de *streaming* na atualidade. Nas palavras de Santos (2005, p. 48), “[...] sob as condições da economia mundial capitalista e do sistema interestatal moderno, parece haver apenas espaço para as culturas globais parciais. Parcial, quer em termos dos aspectos da vida social que cobrem, quer das regiões do mundo que abrangem”.

Por fim, há a globalização econômica, que pode ser considerada o ponto de ignição das demais e sobre a qual este trabalho se debruçou. Isso porque “[...] o mercado tornou-se a matriz estruturadora da vida social e política da humanidade, sobrepondo-se às fronteiras nacionais” (VIEIRA, 2005, p. 81), o que era de se esperar em um modo de produção capitalista. A economia globalizada, portanto, acaba sendo a linha mestra para todas as demais dimensões da globalização, já que elas são decorrentes dos processos de transnacionalização da produção, do comércio, da tecnologia e dos capitais, tudo isso comandado pelo mercado financeiro, conforme será melhor explorado nos itens que seguem.

Abili Lázaro de Castro Lima (2002, p. 127) opta por analisar metodologicamente a globalização como um tipo ideal, partindo das teorizações de Weber. Assim, o autor constrói o tipo ideal da globalização como sendo “[...] uma crescente interconexão em vários níveis da vida cotidiana a diversos lugares longínquos no mundo”. Embora reconheça em sua obra a existência e a importância das diversas dimensões do fenômeno, cada uma com um enfoque diferenciado e todas elas convergindo ao tipo ideal construído, o autor afirma que “[...] o viés econômico será o fio condutor da globalização, eis que o seu advento gerou, em todas as suas dimensões, o fenômeno da globalização” (LIMA, 2002, p. 139). É sobre essa concepção que o presente trabalho se filia: a de que a dimensão econômica da globalização é a propulsora e condutora das demais, resguardando a relevância de todas elas. Por esse motivo, esclarece-se que o recorte metodológico aqui pretendido se refere a esta face do fenômeno e de seus desdobramentos.

Desse modo, considerando que o conceito de globalização, ainda que com outras nomenclaturas, “[...] pode ser encontrado em análises paradigmáticas sobre os vínculos entre a criação e a reprodução ampliada do capitalismo histórico – enquanto sistema mundial – com

os processos de formação de Estados e mercados” (FARIA, 2004, p. 61). Pode-se afirmar que a novidade do fenômeno nas últimas cinco décadas reside na utilização terminológica de globalização “[...] a um inédito processo de superação das restrições de espaço pela minimização das limitações de tempo, graças ao aumento vertiginoso da capacidade de tratamento instantâneo de um gigantesco volume de informações”, passando a designar processos de interações transnacionais, marcadas pela complexidade e intensidade, nas quais os Estados nacionais são gradualmente substituídos por empresas privadas e, conseqüentemente, instaura ordenações socioeconômicas e regulações político-jurídicas até então nunca vistas.⁵ Trata-se de um fenômeno irreversível⁶, resultante de modificações ocorridas a partir da década de 1970, nos mais variados campos das relações humanas, sejam elas nas instituições, na política, nas organizações, no comércio e até mesmo na tecnologia.

Dentro do escopo do presente trabalho, que se dedica especificamente ao trabalho prestado por meio das plataformas digitais, a exposição sobre a globalização demonstra a amplitude das causas e das conseqüências que se relacionam com a temática. Ao mesmo tempo em que o desenvolvimento da globalização econômica culmina no estado atual do sistema capitalista que, conforme se verá adiante no segundo capítulo, é caracterizado pela expansão das plataformas digitais, também indica a expansão das conseqüências sociais que delas decorrem a nível mundial.

Para melhor compreender essas modificações, em especial aquelas operadas no campo do trabalho humano na atualidade, faz-se necessário retroceder na história do capitalismo, da globalização econômica e da organização do trabalho, apontando as mais relevantes circunstâncias que envolveram o desenvolvimento do que hoje se entende por globalização econômica e flexibilidade laboral, o que será objeto das reflexões do próximo item.

⁵ Faria continua, descrevendo globalização como “[...] um fenômeno complexo e intenso de interações transnacionais, onde a empresa privada progressivamente substituiu o Estado como ator principal, criando algo qualitativamente diferenciado de quase tudo que se teve até agora em matéria de ordenação sócio-econômica e de regulação político-jurídica; à avassaladora dimensão alcançada pelos movimentos transnacionais de capital, especialmente o financeiro; e à formação de uma hierarquia dinâmica de acesso e trocas desiguais entre os fatores de produção, com amplitude global” (FARIA, 2004, p. 62).

⁶ Ulrich Beck aponta oito motivos pelos quais compreende a globalização como um fenômeno irreversível: “1. Ampliação geográfica e crescente interação do comércio internacional, a conexão global dos mercados financeiros e o crescimento do poder das companhias transnacionais; 2. A ininterrupta revolução dos meios tecnológicos de informação e comunicação; 3. A *exigência*, universalmente imposta, por direitos humanos – ou seja, o princípio (do discurso) democrático; 4. As correntes icônicas da indústria cultural global; 5. A política mundial pós-internacional e policêntrica – em poder e número – fazem par aos governos uma quantidade cada vez maior de atores transnacionais (companhias, organizações não-governamentais, uniões nacionais); 6. A questão da pobreza mundial; 7. A destruição ambiental mundial; 8. Conflitos transculturais localizados” (BECK, 1999, p. 30).

1.2 GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA ENTRE O PASSADO E O PRESENTE

Muito se fala em globalização com relação ao desenvolvimento de novas tecnologias de comunicação e transporte, motivo pelo qual se pode cair no equívoco de achar que se trata de um fenômeno recente, restrito às últimas décadas, especialmente após o desenvolvimento da internet e da rede mundial de computadores. De fato, tais tecnologias aceleraram a amplificação do fenômeno e de suas consequências (daí o ineditismo das mudanças que o caracterizam e da velocidade em que ocorreram), contudo, não pode ser encarada propriamente como uma novidade na história da sociedade.

A depender da concepção de globalização adotada, é possível iniciar a discussão de seus aspectos históricos desde as primeiras grandes civilizações, construídas no Egito e na Mesopotâmia, ou os grandes impérios da Antiguidade, tal como o Império Romano. Ou, ainda, até mesmo antes, com a migração dos grupos nômades que povoaram todo o planeta, fazendo um exagero retórico.

Contudo, ao adotar o conceito de globalização descrito por Faria, como já delineado no item anterior, e considerando o objetivo de analisar a organização da produção e do trabalho dentro do modo de produção capitalista, é necessário fazer um recorte histórico-metodológico que se inicia com a Revolução Industrial, a partir da segunda metade final do século XVIII, compreendendo, assim, a passagem das fases do capitalismo industrial e do capitalismo financeiro. É partindo desse ponto que serão expostas algumas referências e circunstâncias históricas relacionadas ao desenvolvimento do capitalismo, da organização do trabalho e da globalização.

Antes de adentrar propriamente o recorte histórico, é preciso fazer algumas notas sobre o capitalismo propriamente dito. Em primeiro lugar, sendo um sistema social histórico, conforme define Wallerstein (2001), faz-se necessário estabelecer a premissa de que o capitalismo histórico⁷ – tendo o capital como seu elemento-chave e sendo o capital a riqueza acumulada – tem como objetivo primordial a autoexpansão do capital, ou seja, a utilização do capital acumulado com o objetivo de gerar (e acumular) mais capital.

⁷ Sobre o tema, Giddens (1991, p. 73) discorre que: “As economias mundiais antigas eram geralmente centradas sobre grandes estados imperiais e nunca cobriam mais do que certas regiões onde se concentrava o poder desses estados. A emergência do capitalismo, como Wallerstein analisa, introduz um tipo de ordem bem diferente, pela primeira vez genuinamente global em seu escopo e baseada mais no poder econômico que no político – a ‘economia capitalista mundial’. A economia capitalista mundial, que tem suas origens nos séculos dezesseis e dezessete, está integrada através de conexões comerciais e fabris, não por um centro político. Na verdade, existe uma multiplicidade de centros políticos, os estados-nação”

Em segundo lugar, faz-se necessário estabelecer que, conforme assevera Giddens (1991), o capitalismo, desde seu início, funda-se em uma cisão do sistema mundial em centro, semiperiferia e periferia. Desde seus primórdios mercantilistas, com o colonialismo, até o final do século XX, quando o colonialismo original e o neocolonialismo praticamente desapareceram, a ordem econômica capitalista sempre envolveu amplas desigualdades entre centro, semiperiferia e periferia. Segundo Wallerstein, a “economia-mundo”, isto é, “[...] a complexa rede de mecanismos intercruzados e interligados de produção, distribuição e comercialização de bens e serviços” (FARIA, 2004, p. 88), sempre se baseou em trocas desiguais, ainda que essa desigualdade não seja percebida:

A troca desigual é uma prática antiga. O que é notável no capitalismo como sistema histórico é a maneira como essa troca desigual pôde ser escondida; foi tão bem escondida que até mesmo os oponentes confessos do sistema só começaram a desvelá-la, de forma sistemática, quinhentos anos depois. A chave para esconder esse mecanismo central está na própria estrutura da economia-mundo capitalista, na aparente separação, nesse sistema, entre o espaço da economia (uma divisão social mundial do trabalho com processos produtivos integrados, todos operando em nome da acumulação incessante de capital) e o espaço da política (organizado ostensivamente em torno de Estados soberanos e separados, cada qual com responsabilidade autônoma por decisões políticas no interior da sua jurisdição, todos dispondo de forças armadas para sustentar sua autoridade). No mundo real do capitalismo histórico, quase todas as cadeias mercantis de alguma importância atravessaram as fronteiras dos Estados. Essa não é uma inovação recente. Aparece nos primórdios do capitalismo histórico. Além disso, a transnacionalidade das cadeias mercantis descreve tanto o mundo capitalista do século XVI quanto o do século XX (WALLERSTEIN, 2001, p. 24-25).

A terceira nota a se fazer é que o capitalismo é um modo de produção internacionalizante desde seu princípio, isto é, ultrapassa as barreiras geográficas, históricas, culturais e sociais (IANNI, 2007, p. 171). Nas palavras de Giddens (1991, p. 74), “[...] o capitalismo foi uma influência globalizante fundamental precisamente por ser uma ordem econômica e não política; ele foi capaz de penetrar em áreas distantes do mundo onde os estados de sua origem não poderiam fazer valer totalmente sua influência política”.

De qualquer modo, é preciso lembrar que o capitalismo comercial (século XV- XVIII) e o capitalismo industrial (XVIII-XX) se assentaram, inicialmente, em uma forma política internacional baseada no já citado Sistema de Vestfália, firmado por meio do Tratado de Paz de Vestfália, na Alemanha, em 1648, no qual se reconheceu a soberania dos Estados como um princípio fundamental do direito das gentes e instituiu “[...] um sistema internacional baseado na pluralidade de Estados independentes e iguais. Ela visou formar um sistema de segurança coletiva, o qual obrigaria as partes a defenderem suas províncias contra-ataques de terceiros” (HEE; SOBRINO, 2004, p. 13). Na concepção moderna, portanto, soberania se referia “[...] a um poder de mando incontrastável numa determinada sociedade política: a um poder

independente, supremo, inalienável e, acima de tudo, exclusivo”, ou seja, aquele poder que, dentro de um território, tem a capacidade de instituir normas para as pessoas que ali se encontram⁸ (FARIA, 2004, p. 17).

Ademais, o início do século XVIII é marcado pelo surgimento dos moldes clássicos do liberalismo. Sob o prisma político, cuja base foi lançada por John Locke e que se desenvolve a partir do século XVIII, o liberalismo é caracterizado, primordialmente, pela questão dos limites do governo, assumindo a defesa da liberdade e dos direitos individuais. Como jusnaturalista, baseia-se no respeito às leis ditas naturais: os direitos naturais do homem devem servir de baliza para as ações dos governantes, enquanto as leis econômicas, também naturais, devem balizar a decisão política. Em seu aspecto econômico, portanto, o liberalismo foi sistematizado inicialmente por Adam Smith e prega um modelo de livre concorrência e de respeito à lei da oferta e demanda, firmado na ideia de que a riqueza é gerada pelo potencial do trabalho e que os agentes econômicos são movidos por ambições individuais, orientadas pelo acúmulo dessa riqueza. A soma dos interesses individuais traria, em um contexto amplo, benefícios gerais a toda sociedade. O Estado, portanto, não deve intervir na economia: o Estado mínimo.

É preciso compreender, contudo, que os limites de atuação dos governos no Estado Liberal não se trata de uma ideia estática, isto é, a dogmática do *laissez-faire* e as doutrinas do direito natural acabaram sendo manipuladas por técnicas utilitaristas (DARDOT; LAVAL, 2016).

Embora nesse primeiro liberalismo haja certa concepção comum do homem, da sociedade e da história, e a questão da limitação da ação governamental seja central, a unidade do liberalismo “clássico” será cada vez mais problemática, como mostram os caminhos divergentes que os liberais seguirão no século XIX, entre o dogmatismo do *laissez-faire* e certo reformismo social, uma divergência que resultara numa crise cada vez mais marcada das antigas certezas (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 33).

A partir da segunda metade do século XVIII, com desenvolvimento tecnológico e industrial que possibilitou a utilização do carvão mineral como combustível para as máquinas

⁸ Neste ponto, cumpre esclarecer a ressalva que Giddens (1991) faz sobre a perda de soberania ocorrida nos últimos séculos, conforme anunciado pelos teóricos de relações internacionais. O autor afirma que “[...] o poder soberano dos Estados modernos não se formou antes do envolvimento destes no sistema de Estados-nação, e mesmo no sistema europeu, mas sim desenvolveu-se em conjunção com ele. Na verdade, a soberania do estado moderno foi desde o início *dependente das relações entre Estados*, em termos das quais cada Estado (em princípio, e de modo algum na prática) reconheceu a autonomia dos outros dentro de suas fronteiras. Nenhum Estado, por mais poderoso, detinha tanto controle da soberania na prática como era venerado no princípio legal. A história dos últimos dois séculos não é portanto a história da perda progressiva da soberania por parte do Estado-nação. Aqui mais uma vez devemos reconhecer o caráter dialético da globalização e também a influência dos processos de desenvolvimento desigual” (GIDDENS, 1991, p. 73). Portanto, a soberania absoluta anunciada na criação dos Estados modernos seria muito mais uma ficção ou um ideal a ser alcançado do que propriamente uma situação verificada na realidade da época. Ainda assim, não é possível entender como equivalentes as concepções de soberania prevalentes do século XV e do século XXI.

a vapor na Inglaterra e, posteriormente, locomotivas e estradas de ferro, deu-se o início e a expansão da Revolução Industrial. A primeira fase da Revolução Industrial consolidou o capitalismo como sistema econômico predominante e originou o denominado capitalismo industrial.

É necessário citar, ainda, que as primeiras décadas do século XX foram o período marcado, entre outros acontecimentos, pela Revolução Russa de 1917, que levou ao poder o Partido Bolchevique de Vladimir Lênin e instaurou o regime socialista naquele país, e pela Primeira Guerra Mundial, entre 1914 e 1918, cujo fim representou o início do declínio do já citado sistema de Vestfália, culminando no pacto da Sociedade das Nações em 1919.

Ao longo do período compreendido como capitalismo industrial, ocorre a Segunda Revolução Industrial, marcada pelo uso do petróleo no motor à combustão, pela substituição do ferro pelo aço e pelo surgimento da energia elétrica, durante o período entre a segunda metade do século XIX até a primeira metade do século XX. Nesse período, precisamente no início do século XX, foi desenvolvido o sistema de organização do processo produtivo da administração científica, ou taylorismo, desenvolvido por Frederick Taylor e caracterizado pela racionalização do trabalho, com o objetivo de ampliar a eficiência das empresas, conforme será visto a seguir.

Em período simultâneo, foi desenvolvido o modo de produção fordista, baseado na massificação da produção de produtos homogêneos, no qual se utiliza do preceito taylorista de “tecnologia rígida da linha de montagem, com máquinas especializadas e rotinas de trabalho padronizadas”, a fim de alcançar maior produtividade pela economia de escala, ao mesmo tempo que opera a “desqualificação, intensificação e homogeneização do trabalho” (CLARKE, 1991, p. 119). Originam-se, dessa forma, os trabalhadores de massa, os quais se organizam em sindicatos capazes de negociar salários, elevados proporcionalmente ao aumento da produtividade. Na medida em que a produção é homogênea, os bens de consumos repassados ao mercado são homogeneizados e, conseqüentemente, o mercado para os bens de consumo é padronizado, ao mesmo tempo que os salários cada vez mais altos geram um aumento de demanda – do mesmo modo que a oferta é aumentada.

Os anos 1910, quando se iniciou o modo de produção fordista, até os anos 1960, quando esse modelo esteve em seu auge (junto com as políticas keynesianas), foram um longo período de acumulação de capitais (ANTUNES, 2009). Durante esse momento,

O fordismo envolveu transformações significativas não apenas no âmbito das relações de consumo, mas, também e principalmente, no âmbito da própria organização da produção. Essas transformações se destacam por dois traços distintos, mas complementares: primeiro, por promoverem uma rigorosa decomposição de tarefas,

com a separação precisa entre gerência, concepção, execução e controle, permitindo uma diferenciação rigorosa da força de trabalho, o que reforçou a existência de um “mercado de trabalho duplo”, composto de uma pequena camada de trabalhadores especializados e uma grande massa de operários não-qualificados; segundo, por gerarem um regime de acumulação bastante peculiar, que tomou a forma de normas, hábitos, leis e redes de regulamentação especialmente concebidas e desenvolvidas para garantir a unidade do processo produtivo, isto é, “a consistência apropriada entre comportamentos individuais e o esquema de reprodução”, praticamente reduzindo o operário a uma simples peça ou engrenagem na máquina industrial. O fordismo, nesse sentido, procurou fundir a força de trabalho num todo orgânico, formando um genuíno “trabalhador coletivo”, em que a contribuição produtiva de cada indivíduo e cada grupo dependia da contribuição de cada um dos outros (FARIA, 2004, p. 78-79).

A diferença entre os dois paradigmas expostos reside no fato de que “enquanto o taylorismo decompõe tarefas para melhor distribuí-las aos trabalhadores individuais, o fordismo as recompõe, vinculando e ‘soldando’ esses mesmos trabalhadores na perspectiva de uma máquina produtiva orgânica” (FARIA, 2004, p. 76). São, contudo, complementares, e se encontraram idealmente nas rígidas linhas de produção interligadas pela esteira, que faz a cadência do tempo e do ritmo de execução das tarefas. Segundo Antunes (2009, p. 39), “[...] esse processo produtivo caracterizou-se, portanto, pela *mescla* da *produção em série fordista* com o *cronômetro taylorista*, além da vigência de uma separação nítida entre *elaboração* e *execução*”. Em suma, o binômio taylorismo/fordismo é sintetizado pelo sistema produtivo e seu respectivo processo do trabalho baseado na “[...] produção em massa de mercadorias, que se estruturava a partir de uma produção homogeneizada e enormemente verticalizada” (ANTUNES, 2009, p. 38).⁹

É importante notar que no âmbito do paradigma taylorista/fordista, “[...] o equilíbrio geral entre a oferta e a procura é alcançado por meio de políticas keynesianas de macroeconomia, enquanto o equilíbrio geral entre salários e lucros se alcança através de acordos coletivos supervisionados pelo Estado” (CLARKE, 1991, p. 119). Assim, é possível afirmar que, especialmente no contexto pós-guerra, na medida em que o processo de trabalho taylorista/fordista se expandia, também se estruturava nos países industrializados um sistema

⁹ Sobre o taylorismo/fordismo na indústria automobilística, Ricardo Antunes descreve: “[...] grande parte da produção necessária para a fabricação de veículos era realizada internamente, recorrendo-se apenas de maneira secundária ao fornecimento externo, ao setor de autopeças. Era necessário também racionalizar ao máximo as operações realizadas pelos trabalhadores, combatendo o ‘desperdício’ na produção, reduzindo o *tempo* e aumentando o *ritmo* de trabalho, visando a intensificação das formas de exploração. Esse padrão produtivo estruturou-se com base no trabalho *parcelar e fragmentado*, na decomposição de tarefas, que reduzia a ação operária a um conjunto repetitivo de atividades cuja somatória resultava no trabalho coletivo produtor dos veículos. Paralelamente à perda de destreza do *labor* operário anterior, esse processo de *desantropomorfização do trabalho* e sua conversão em *apêndice* da máquina ferramenta dotavam o capital de maior intensidade na extração do trabalho. À mais-valia extraída *extensivamente*, pelo prolongamento da jornada de trabalho e do acréscimo da dimensão *absoluta*, intensificava-se *de modo prevalecente* a sua extração *intensiva*, dada pela dimensão relativa da mais-valia. A *subsunção real do trabalho ao capital*, própria da fase da maquinaria, estava consolidada (ANTUNES, 2009, p. 39).

de compromissos sociais e regulações que “[...] ofereceu a ilusão de que o sistema de metabolismo social do capital pudesse ser *efetiva, duradoura e definitivamente* controlado, regulado e fundado num compromisso entre capital e trabalho mediado pelo Estado” (ANTUNES, 2009, p. 40). Esse compromisso simbiótico entre capital, trabalho e Estado, na realidade, foi resultado das políticas keynesianas que começavam a ser desenvolvidas após a crise de 1930 e deram a ilusão de que haveria relativo equilíbrio entre o proletariado e a burguesia, apaziguando o movimento operário e colocando fim a anos de conflito.

Evidencia-se, portanto, a relação intrínseca entre o fordismo/taylorismo (como modo de produção) e o keynesianismo (como teoria econômica que estruturou o modelo de governo/organização política no Estado de Bem-Estar Social, ou *Welfare State*). Este último foi desenvolvido com base no modelo criado por John Maynard Keynes e se estabeleceu após a Crise de 1929, desencadeada pelo *crash* da bolsa de valores de Nova Iorque no mesmo ano. O *Welfare State* caracteriza-se pela ostensiva intervenção do Estado na economia, seja pela prestação de serviços públicos, pela estatização de setores estratégicos da economia, seja pela promoção de direitos sociais, a fim de gerar emprego e renda e combater desigualdades sociais. Rompe-se, assim, com a visão liberal de livre concorrência e de Estado mínimo.

Isso porque a Primeira Guerra Mundial e as crises subsequentes fizeram com que os dogmas liberais do século XIX passassem a ser questionados e revisados, afinal, “[...] o período de crises múltiplas gerava uma ampla desconfiança em relação a uma doutrina econômica que pregava liberdade total aos atores no mercado. O *laissez-feire* foi considerado ultrapassado, até mesmo no campo dos que reivindicavam o neoliberalismo” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 57). É da crise do liberalismo que surge não só o keynesianismo, como também o neoliberalismo, ambos partindo do questionamento sobre como salvar do liberalismo as possibilidades do capitalismo. Enquanto o primeiro logo foi posto em prática, o último ficou encubado até a década de 1980.

O desenrolar da Segunda Guerra Mundial (1939-1945) representou o fracasso do sistema da Sociedade das Nações, que se demonstrou falho no objetivo de prevenir o conflito armado em âmbito mundial. A Segunda Guerra mudou radicalmente a política internacional da época e culminou na ascensão da União Soviética socialista e dos Estados Unidos da América capitalista como potências mundiais antagônicas, estabelecendo a dinâmica mundial bipolarizada da Guerra Fria. Essa bipolarização, baseada no enfrentamento ideológico, e não no diálogo, fez necessária a criação de sistema internacional de controle que amenizasse o conflito, motivo pelo qual foi elaborada a Carta da ONU.

A Carta da ONU assinala, em suma, o nascimento de um novo direito internacional e o fim do velho paradigma – o modelo de Vestfália –, que se firmara três séculos antes com o término de outra guerra europeia dos 30 anos. Tal carta equivale a um verdadeiro contrato social internacional – histórico e não metafórico, efetivo ato constituinte e não simplesmente hipótese teórica ou filosófica –, com o qual o direito internacional muda estruturalmente, transformando-se em sistema *pacticio*, baseado em tratados internacionais *inter pares* (entre partes homogêneas), num verdadeiro ordenamento jurídico supra-estatal: não mais um simples *pactum associationis* (pacto associativo), mas também *pactum subiectionis* (pacto de sujeição) (FERRAJOLI, 2020, p. 41).

A Carta da ONU, que estabeleceu o sistema da Organização das Nações Unidas, adotou o princípio da igualdade soberana ao criar um sistema internacional com normas internacionais, bem como adotou o princípio da não intervenção, ambos de modo expreso. Também possibilitou estimular a criação de novos organismos internacionais, muitos dos quais fazem parte do “Sistema ONU” e apresentam grande relevância na ordem internacional globalizada, tal como a Organização Mundial do Comércio (OMC) e a Organização Internacional do Trabalho (OIT). A ONU, junto com os demais processos de internacionalização, fez o conceito de soberania ser gradualmente relativizado, até o ponto em que tal concepção entra em crise, em virtude do surgimento de novos centros de poder (notadamente as empresas transnacionais e os organismos internacionais). Faria (2004, p. 23) dispõe que:

Nesse novo contexto socioeconômico, embora em termos *formais* os Estados continuem a exercer soberanamente sua autoridade nos limites de seu território, em termos *substantivos* muitos deles já não mais conseguem estabelecer e realizar seus objetivos exclusivamente por si e para si próprios, em outras palavras descobrem-se materialmente limitados em sua autonomia decisória. E, conforme o peso relativo de suas respectivas economias nacionais da economia globalizada, a dimensão de seu mercado consumir, a capacidade de investimento dos capitais privados nacionais, o controle da tecnologia produtiva, a especificidade de suas bases industriais, o grau de modernidade de sua infraestrutura básica e os níveis de escolaridade de informação de suas sociedades já não mais dispõem de condições efetivas para implementar políticas monetárias, fiscal, cambial e previdenciária de modo independente, nem para controlar todos os eventos possíveis dentro da sua jurisdição territorial.

Para Antunes (2020a, p. 80), o século XX representou a vigência da “era da degradação do trabalho”. Ao longo de quase todo século, vigorou – e ainda vigora – a degradação típica do taylorismo e do fordismo, caracterizada por “[...] um desenho mais acentuadamente *despótico*, embora mais *regulamentado e contratualista*. O trabalho tinha uma conformação mais coisificada e reificada, mais maquinal, mas, em contrapartida, era provido de direitos e de regulamentação”, no mínimo para os trabalhadores mais qualificados (ANTUNES, 2020a, p. 80).

É no início da década de 1970 que o capitalismo começa a dar sinais de crise, a qual, para Antunes (2009) significava uma crise profunda e estrutural do capital, bem como uma manifestação do “sentido destrutivo da lógica do capital” e da “incontrolabilidade do sistema

de metabolismo social do capital” (ANTUNES, 2009, p. 33). O autor aponta seis traços mais evidentes desse quadro crítico: 1) diminuição das taxas de lucro, principalmente pelo aumento do preço da mão de obra assalariada, como já narrado, o que levou à diminuição dos níveis de rentabilidade do capital; 2) “esgotamento do padrão de acumulação taylorista/fordista de produção”, decorrente da elevada retração de consumo, conseqüente, por sua vez, do desemprego estrutural que se iniciava; 3) “hipertrofia da esfera financeira”, cada vez mais autônoma em relação ao capital produtivo, de modo que, em uma nova fase de internacionalização, o capital financeiro especulativo se tornou prioridade; 4) elevação da concentração de capitais após fusões e incorporações entre monopólios e oligopólios; 5) crise do *Welfare State*, por uma crise fiscal que acarretou a necessidade de redução de gastos públicos e de delegação deles à iniciativa privada; e 6) aumento das privatizações, da desregulamentação e da flexibilização dos processos produtivos, dos mercados e da força de trabalho (ANTUNES, 2009, p. 32).

Ainda na década de 1970, ocorreram avanços no processo de internacionalização financeira e de revisão estrutural/conceitual do Banco Mundial, do Fundo Monetário Internacional e do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), decorrentes da explosão da dívida federal e do aumento do déficit da balança comercial dos EUA, bem como da obsolescência dos marcos regulatórios de intercâmbio comercial e econômico (FARIA, 2004).

Faria (2004) afirma que as transformações que serão verificadas no decorrer das décadas de 1970, 1980 e 1990 foram desencadeadas por diversos fatores, destacando dois mais importantes: crise do padrão monetário mundial iniciada em 1971 e choques do petróleo de 1973-1974 e 1978/1979¹⁰. Tais crises levaram “[...] ao esgotamento do potencial de expansão do modelo financeiro, produtivo, industrial e comercial até então vigente” (FARIA, 2004, p. 63), gerando estagnação financeira, inflação, problemas de liquidez mundial, retração de

¹⁰ O autor assim descreve as referidas crises e suas conseqüências imediatas: “O primeiro desses fatores foi a crise do padrão monetário mundial, surgida com o fim do *gold exchange standard*, decidido unilateralmente pelo governo norte-americano. Iniciada em 1971 com a insustentabilidade da paridade dólar-ouro e com a subseqüente erosão do dólar como moeda-reserva internacional, essa crise levou à flutuação do câmbio, abriu caminho para a progressiva desorganização do sistema de regulação criado na metade dos anos 40 pelo acordo de Bretton Woods e possibilitou a abertura dos mercados internos das economias desenvolvidas aos produtos industrializados oriundos do Terceiro Mundo. O segundo fator foram os choques de petróleo de 1973/1974 e 1978/1979. Resultando, pela acumulação de seus efeitos, num aumento de cinco vezes o valor real do barril, eles desnivelaram subitamente os preços relativos a bens e serviços; provocaram uma crise generalizada de lucratividade e diminuíram drasticamente os níveis de acumulação; acentuaram os desequilíbrios comerciais; alteraram as direções dos fluxos do sistema financeiro; potencializaram a instabilidade das taxas de câmbio e de juros; levaram ao descontrole repentino dos balanços de pagamentos; agravaram ainda mais o já expressivo endividamento externo dos países em desenvolvimento; provocaram o aumento da inflação nas economias industrializadas; frearam o ritmo de crescimento dos países desenvolvidos; e, por fim, acabaram paralisando temporariamente os mercados” (FARIA, 2004, p. 64).

demanda e saturação do mercado de bens duráveis e, por consequência, diminuição da rentabilidade dos capitais, o que exigiu rapidez e eficácia nas respostas a serem tomadas, das quais se destacam três: desregulamentação dos mercados financeiros, racionalização das estruturas organizacionais, dos procedimentos decisórios e das atividades produtivas e aumento de investimentos em conhecimento, pesquisa, inovação tecnológica e descobertas científicas.

Em suma, a crise dos anos de 1970, causada pela sobrecapacidade e superprodução dos produtos manufaturados, culminou em esforços no sentido da adoção do modelo de produção toyotista e do ataque ao poder laboral, reduzindo benefícios e passivos a fim de aumentar a rentabilidade do capital (SRNICEK, 2018), quando se inicia, portanto, o processo de desmanche de direitos sociais.

Nos anos de 1980, a internacionalização financeira e a revisão do sistema financeiro mundial foram intensificadas pela reação defensiva de governos e de agentes econômicos – decorrente dos “graves problemas de custos industriais, suprimentos de matérias-primas, perda de competitividade, queda do nível de crescimento da produtividade e insuficiência de escala” (FARIA, 2004, p. 63) – e da reformulação das políticas de inserção internacional de tais governos, alterando suas prioridades, estratégias e táticas de negociação.

É nessa mesma década que se desenvolve a chamada “sociedade informacional”, como decorrência lógica e natural e exitosa da estratégia de realizar “[...] maciços investimentos em conhecimento, o apoio financeiro público e privado às pesquisas de base e aplicadas e a sucessão de inovações tecnológicas e descobertas científicas daí decorrentes” (FARIA, 2004, p. 75). Ainda segundo Faria, a finalidade de tais investimentos, motivados pela desaceleração do crescimento industrial, era justamente neutralizar os custos elevados pelo aumento dos insumos energéticos após as duas crises do petróleo e buscar o desenvolvimento de novos produtos, serviços e métodos de gestão que fossem mais rentáveis e produtivos na extração e transformação das matérias-primas disponíveis.

É na sociedade informacional, portanto, que é desenvolvido o toyotismo, ou “empresa flexível”, a qual, segundo Antunes (2020a), representa uma nova forma de degradação do trabalho, nas últimas décadas do século XX e no início do século XXI:

A segunda forma de degradação do trabalho típica da empresa da *flexibilidade toyotizada* é aparentemente mais ‘participativa’, mas seus traços de reificação são ainda mais *interiorizados* (com seus mecanismos de ‘envolvimentos’, ‘parcerias’, ‘colaborações’, ‘individualizações’, ‘metas’ e ‘competências’), sendo responsável pela desconstrução monumental dos direitos sociais do trabalho (ANTUNES, 2020a, p. 81).

O toyotismo, ou “flexibilidade toyotizada”, representa o que Ricardo Antunes (2020a, p. 79) chama de “nova era de precarização estrutural do trabalho”, cujas características, exemplos e consequências serão melhor expostos no item 1.4, a seguir.

A queda do Muro de Berlim, em 1989, é o grande marco que representou o fim da Guerra Fria com a dissolução das Repúblicas Soviéticas e a consolidação do fim do modelo soviético. Além disso, ela indicou o início de um novo tempo, no qual a globalização e o processo de internacionalização das economias foram intensificados e o neoliberalismo ascendeu como racionalidade política e econômica.

Todo o narrado até este ponto culminou, na década de 1990, na reorganização da divisão internacional do trabalho, estimulada principalmente pelas discrepâncias na relação produtividade × custos entre países desenvolvidos e em desenvolvimento:

No âmbito dessa sociedade, como o próprio nome indica, o eixo, a estrutura e a base dos poderes econômico, político, cultural residem, essencialmente, na geração, no controle, no processamento, na agregação de valor e na velocidade da disseminação da informação técnica e especializada. Sua expansão e consolidação, na década seguinte, são dadas a partir da substituição do complexo automotriz pelo complexo eletroeletrônico, como espinha dorsal do desenvolvimento capitalista; ou seja, a partir da emergência de um novo tipo de organização social da produção, a *science-based industry*, e da subsequente obsolescência do paradigma técnico-industrial baseados nos conceitos tayloristas de gerenciamento e nos métodos fordistas de trabalho forjados na primeira metade do século XX (FARIA, 2004, p. 76).

Também nos anos de 1990, ocorre o *boom* e a crise das empresas de tecnologia, cuja relevância reside na instalação da infraestrutura necessária para o desenvolvimento da economia digital e pela compreensão da “economia monetária ultra adaptável como resposta a problemas econômicos¹¹” (SRNICEK, 2018, p. 24, tradução nossa). Ademais, este cenário acelerou a tendência de deslocalização e de terceirização das relações laborais, bem como iniciou a redução das taxas de juros que marcaram o que se chama de política monetária permissiva.

Com as sucessivas crises, o modelo de Estado de Bem-Estar Social também passa a ser questionado. O neoliberalismo, portanto, surge como resposta a esse quadro crítico, por “um processo de reorganização do capital e de seu sistema ideológico e político de dominação”. Defendia, em resumo, a privatização e a desmontagem do setor produtivo do Estado e a desregulamentação dos direitos trabalhistas, seguido pelo “processo de reestruturação da

¹¹ “Para los propósitos que tenemos ahora, los aspectos más significativos del boom y caída de los años noventa son la instalación de una base de infraestructura para la economía digital y el giro hacia una economía monetaria ultraadaptable como respuesta a problemas económicos” (SRNICEK, 2018, p. 24).

produção e do trabalho” (ANTUNES, 2009, p. 33). Mais sobre o neoliberalismo e sua racionalidade será exposto no item 1.3.2.

Ainda na história econômica recente, chega-se à crise de 2008, que consolidou o projeto de privatização e redução do Estado (políticas de austeridade) e à já referida política monetária permissiva. Tais políticas acabaram por estimular a evasão fiscal, movimento que foi dominado pelas empresas de tecnologia. No mesmo contexto, quanto ao emprego (ou melhor, à falta dele), há a precarização do trabalho e ampliação da informalidade, bem como o alto índice de desemprego (SRNICEK, 2018).

Na atualidade, ainda, muito se fala na Indústria 4.0, cuja propositura surgiu em 2011, na Alemanha, e representa o salto tecnológico do mundo produtivo causado pelo célere desenvolvimento das tecnologias de informação e comunicação (TICs), as quais culminam em processos produtivos automatizados. Desse modo, toda a cadeia geradora de valor e a logística empresarial é controlada digitalmente, fazendo o *trabalho morto* ser ampliado exponencialmente, em detrimento do *trabalho vivo*. Trata-se da substituição de atividades manuais e tradicionais pelo maquinário digital e por ferramentas automatizadas e robotizadas, sob o desígnio da *internet das coisas* (ANTUNES, 2020a).

Sua denominação, *Indústria 4.0*, estampa, segundo seus formuladores, uma nova fase da automação industrial, que se diferencia da Revolução Industrial do século XVIII, do salto dado pela indústria automotiva do século XX e da reestruturação produtiva que se desenvolveu a partir da década de 1970. A essas três fases anteriores sucederá uma nova, que consolidará, sempre segundo a propositura empresarial, a hegemonia informacional-digital no mundo produtivo, como os celulares, tablets, smartphones e assemelhados controlando, supervisionando e comandando essa nova etapa da ciberindústria do século XXI (ANTUNES, 2020a, p. 40).

Para Faria (2004), como a globalização não é um fenômeno propriamente recente, a novidade é a aplicação do termo para designar processos inéditos, resultantes da “convergência de distintas e importantes transformações institucionais, políticas, organizacionais, comerciais, financeiras e tecnológicas” (FARIA, 2004, p. 62), ocorridas nas três últimas décadas do século XX. É essa “nova” globalização que se coaduna de modo muito particular com a ideologia neoliberal que marca a agenda econômica do século XXI, de modo que economia das plataformas digitais e o modelo de trabalho que dela corre é representativa deste processo.

Globalização e neoliberalismo trouxeram inúmeras implicações político-jurídicas que modificaram as formas de organização da produção e do trabalho em âmbito global. No próximo item, serão tratadas as principais características do neoliberalismo e as três implicações mais relevantes para a persecução dos objetivos deste trabalho: a reestruturação produtiva global, a flexibilidade e a precarização do trabalho.

1.3 O NOVO LIBERALISMO

Escreveu David Harvey (2008, p. 15): “Nenhum modo de pensamento se torna dominante sem propor um aparato conceitual que mobilize nossas sensações e nossos instintos, nossos valores e nossos desejos, assim como as possibilidades inerentes ao mundo social que habitamos”. Sendo o neoliberalismo a ordem do dia, o que realmente há de novo? Nos itens que seguirão, partindo das teorizações de Boltanski e Chiapello, Dardot e Laval e Wendy Brown, procurar-se-á compreender o que justificou e ainda justifica a racionalidade neoliberal como preponderante na atualidade.

1.3.1 GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA E NEOLIBERALISMO: UMA RELAÇÃO INTRÍNSECA

Até agora, este trabalho se debruçou sobre a globalização, especialmente sobre sua dimensão econômica, e se propôs a compreender *o que é* o fenômeno e *como* ele se desenvolveu até a atualidade. Desse ponto em diante, é preciso entender o *porquê*. Esse porquê é dado pelo neoliberalismo.

Assim, antes de adentrar propriamente os autores que concedem aporte teórico sobre o neoliberalismo enquanto racionalidade justificadora da globalização econômica, faz-se necessário esclarecer a relação existente entre a globalização econômica e o neoliberalismo, conforme será visto no presente tópico.

Como visto no item 1.1, Boaventura de Souza Santos (2005, p. 26) descreve a globalização como sendo “[...] um fenômeno multifacetado com dimensões econômicas, sociais, políticas, culturais, religiosas e jurídicas interligadas de modo complexo”. Fazendo a ressalva de que não se pode reduzir a globalização somente ao aspecto econômico, o autor alerta que, ao abordar suas características dominantes, deve-se ter em mente que o fenômeno não advém de processos lineares e consensuais. Embora a linearidade e a consensualidade sejam uma falsa ideia, também é dominante, e não deixa de ter traços de verdade. Desse modo, nas palavras de Santos:

A globalização, longe de ser um consensual, é, como veremos, um vasto e intenso campo de conflitos entre grupos sociais, Estados e interesses hegemônicos, por um lado, e grupos sociais, Estados e interesses subalternos, por outro; e mesmo no interior do campo hegemônico há divisões mais ou menos significativas. No entanto, por todas as suas divisões internas, o campo hegemônico actua na base de um consenso entre os seus pais influentes membros. É esse consenso que não só confere a globalização as suas características dominantes, como também legitima essas últimas como as possíveis ou únicas adequadas (SANTOS, 2005, p. 27).

Diante da complexidade da questão, o autor afirma que seu conceito é constituído de dois componentes, um descritivo e outro prescritivo. Este último, composto por “[...] um

conjunto vasto de prescrições todas elas ancoradas no consenso hegemônico” (SANTOS, 2005, p. 27), refere-se ao consenso neoliberal ou Consenso de Washington, composto por um conjunto de quatro consensos que, embora possam estar em crise¹², foram definidores do que se tem hoje como globalização. Embora nem todas as dimensões da globalização estejam insculpidas no âmbito desse consenso do mesmo modo, todas elas, de alguma forma, são por ele impactadas.

Para Larry Catá Becker (2005, p. 257), “Consenso de Washington” é uma forma de denominar a lógica interna da globalização, que “[...] aponta para o fim do Estado como principal forma de organização do poder, e a sua substituição por um sistema difuso constituído por esferas de direito privado”. Partindo de instrumentos financeiros do FMI e do Banco Mundial, o Consenso de Washington foi promovido por países dominantes em termos de poder econômico e sustentava que a integração econômica global, fundamentada na “liberalização global, na privatização e na estabilidade macroeconômica”, é pressuposto para o crescimento econômico (BECKER, 2005, p. 257).

O neoliberalismo é, portanto, a sustentação da globalização econômica, de modo que o consenso econômico neoliberal constrói um novo regime internacional, caracterizado por três inovações institucionais: “[...] restrições drásticas à regulação estatal da economia; novos direitos de propriedade internacional para investidores estrangeiros, inventores e criadores de inovações [...]; subordinação dos Estados nacionais às agências multilaterais” (SANTOS, 2005, p. 31), como o FMI, a OMC e o Banco Mundial. No mesmo sentido, Abili Lima (2003, p. 156) afirma que a globalização econômica se funda da teoria econômica do neoliberalismo, como “[...] uma proposta econômica que dá sustentação ao processo de implementação da transnacionalização da economia”. É sobre essa perspectiva que serão analisados os aportes teóricos que servirão de fundamento para a compreensão do neoliberalismo enquanto racionalidade global.

Faz-se necessário, ainda, outro esclarecimento sobre o *porquê* das escolhas desses autores para tratar sobre o neoliberalismo: não se pretende usar as fontes primárias dos principais economistas do neoliberalismo, eis que o enfoque do trabalho é a sua análise numa perspectiva sociológico-jurídica e não econômica. Assim, os autores eleitos como marcos teóricos pressupõem as leituras das fontes primárias e propiciam uma reflexão sociológico-jurídica que servirá de base para a análise do objeto da dissertação, conforme será visto a seguir.

¹² Santos (2005, p. 27) faz uma ressalva em relação à fragilidade do Consenso de Washington: “Este consenso está hoje relativamente fragilizado em virtude de os crescentes conflitos no interior do campo hegemônico e da resistência que tem vindo a ser protagonizada pelo campo subalterno ou contra-hegemônico. Isto é tanto assim que o período actual é já designado por pós-Consenso de Washington. No entanto, foi esse consenso que nos trouxe até aqui e é por isso sua a paternidade das características hoje dominantes da globalização”.

1.3.2 BOLTANSKI, CHIAPELLO E O NOVO ESPÍRITO DO CAPITALISMO

Para descrever a conjuntura do sistema capitalista a partir da década de 1980 e compreender as transformações valorativas que se relacionam intrinsecamente com a dinâmica da economia, Luc Boltanski e Ève Chiapello, no livro *O novo espírito do capitalismo*, publicado originalmente em 1999 na França e no Brasil dez anos depois, narram as transformações sociais e econômicas que ocorreram principalmente após a referida década e o modo pelo qual o capitalismo superou os entraves do modelo anterior, estabelecendo o modelo de mudança ideológica que o acompanhou recentemente.

Logo de início, os autores contrariam o discurso de que as últimas décadas se caracterizaram pela “crise” do capitalismo, considerando que tal período é marcado, na realidade, pela elevação dos rendimentos do capital em relação às épocas anteriores. Isso porque “[...] a desregulamentação dos mercados financeiros, sua descompartimentação, a falta de intermediação e a criação de ‘novos produtos financeiros’ multiplicaram as possibilidades de lucros puramente especulativos” (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009, p. 20-21), isto é, o capital se eleva sem necessariamente ser investido em atividades produtivas. Ao passo que o capitalismo se frutifica, isso não pode ser afirmado com relação às sociedades, referindo-se, neste ponto, ao aumento do número de pessoas privadas de emprego, à redução das remunerações e do poder aquisitivo dos salários, ao aumento do número de empregados atípicos e precários e da desigualdade social, entre outros aspectos. Para os autores,

[...] a reestruturação do capitalismo ao longo das duas últimas décadas, que, como vimos, ocorreu em torno dos mercados financeiros e dos movimentos de fusão-aquisição das multinacionais num contexto de políticas governamentais favoráveis em matéria fiscal, social e salarial, também foi acompanhada por fortes incentivos ao aumento da flexibilização do trabalho. As possibilidades de contratação temporária, uso de mão de obra substituta e horários flexíveis, bem como a redução dos custos de demissão desenvolveram-se amplamente no conjunto dos países da OCDE, cerceando aos poucos os dispositivos de proteção instaurados durante um século de luta social (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009, p. 22).

Ao abordarem “[...] as mudanças ideológicas que acompanharam as transformações do capitalismo na sociedade contemporânea” (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009, p. 33-35), importa esclarecer que os autores empregam o termo “ideologia” como o “[...] conjunto de crenças compartilhadas, inscritas em instituições, implicadas em ações e, portanto, ancoradas na realidade”, de modo que a desenvolvida nas últimas décadas foi responsável por formar e justificar o que os autores chamam de “novo espírito do capitalismo”. Esse termo remete ao conceito da sociologia clássica cunhado por Max Weber de “espírito do capitalismo”, que, por

sua vez, está ligado à ética protestante e ao valor do trabalho como instrumento dignificador do ser humano.

Os autores partem de uma definição mínima de capitalismo, a qual “[...] enfatiza a exigência de acumulação ilimitada do capital por meios formalmente pacíficos” (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009, p. 35). Desse modo, o capitalismo detém, por si só, um caráter amoral, partindo da constatação de que pode encontrar sua finalidade em si mesmo, e não como justificação de interesses comuns e coletivos. Caracterizando-se por ser um sistema “absurdo”, cuja motivação material, em si, é pouco estimulante, Boltanski e Chiapello afirmam que o capitalismo necessita de uma ideologia que justifica o engajamento das pessoas, qual seja, o espírito do capitalismo:

O espírito do capitalismo é justamente o conjunto de crenças associadas à ordem capitalista que contribuem para justificar e sustentar essa ordem, legitimando os modos de ação e as disposições coerentes com ela. Essas justificações, sejam elas gerais ou práticas, locais ou globais, expressas em termos de virtude ou em termos de justiça, dão respaldo ao cumprimento de tarefas mais ou menos penosas e, de modo mais geral, à adesão a um estilo de vida, em sentido favorável à ordem capitalista. Nesse caso, pode-se falar *de ideologia dominante*, contanto que se renuncie a ver nela apenas um subterfúgio dos dominadores para garantir o consentimento dos dominados e que se reconheça que a maioria dos participantes no processo, tanto os fortes como os fracos, apoia-se nos mesmos esquemas para representar o funcionamento, as vantagens e as servidões da ordem na qual estão mergulhados (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009, p. 42).

Com a incorporação de uma moral consequencialista, isto é, que se baseia no cálculo das utilidades, no âmbito de uma economia inicialmente dissociada da moral, confere-se uma “caução moral” para as atividades econômicas, pelo simples fato de atingirem o lucro. Essa nova forma de narrativa moral se desenvolveu sobre três pilares justificadores: “progresso material, eficácia e eficiência na satisfação das necessidades, modo de organização social favorável ao exercício das liberdades econômicas e compatível com regimes políticos liberais” (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009, p. 44-45).

Desse modo, para que seja viabilizada a manutenção do sistema capitalista, mesmo diante de suas incongruências e incoerências, é necessária a mobilização de todos os seus atores, os quais são imprescindíveis na organização do trabalho e nos processos de acumulação e obtenção de lucro. Essa mobilização de atores é operacionalizada por uma racionalidade e um conjunto de valores, de modo que a ação e o estilo de vida de todos os atores sejam compatíveis com o processo de acumulação e acompanhem as suas mudanças, ainda que a dinâmica seja instável e carregada de crises. O espírito do capitalismo atua justamente nesse ponto, operacionalizando a coesão de um sistema instável por meio de ideias e crenças que o legitimam

e estimulam o engajamento de seus atores na persecução do lucro e de sua acumulação (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009).

Importa esclarecer que o espírito do capitalismo não tem conteúdo estático e se configurou de diferentes formas no decorrer da história. Boltanski e Chiapello (2009) apontam essa evolução de modo esquemático, composto por três descrições do espírito do capitalismo: o primeiro refere-se à centralidade do empreendedor burguês e dos valores burgueses, datando do final do século XIX, e foi caracterizado pela “[...] sede de lucro e moralismo, avareza e caridade, cientificismo e tradicionalismo familiar” (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009, p. 51); já no segundo, desenvolvido entre os anos 1930 e 1960, a centralidade deixa de recair sobre o indivíduo empreendedor, passando para a organização, isto é, para a empresa industrial¹³.

Para os autores (2009, p. 189), “[...] enquanto o primeiro espírito do capitalismo dava valor a uma moral da poupança, e o segundo, a uma moral do trabalho e da competência, o novo espírito é marcado por uma mudança tanto da relação com o dinheiro quanto da relação com o trabalho”. A mudança visualizada no terceiro e atual espírito do capitalismo encontra-se, ainda, nesse senso de poupança. Antes voltado ao capital material, o bem a ser poupado passa a ser outro, agora imaterial: o tempo. Conforme será tratado no capítulo terceiro, a administração do tempo como bem imaterial na sociedade em rede leva também ao acesso à informação e ao dinheiro e, por consequência, altera a relação dos indivíduos com o dinheiro, com a propriedade e até mesmo com o poder.

Após apresentarem as bases teóricas e conceituais do modelo de análise proposto, o qual se baseia no conceito do novo espírito do capitalismo, Boltanski e Chiapello procuram distinguir a amplitude das transformações ocorridas nas empresas, isto é, a emergência desse novo espírito do capitalismo, que se define principalmente pelo discurso empresarial das redes, da flexibilidade e do regime de projetos. Assim, a literatura da “nova gestão empresarial” dos anos de 1990, estudada a fundo por Boltanski e Chiapello (2009), propõe um modelo de rede de empresas que rejeita a ideia de hierarquia em favor de organizações funcionais e flexíveis

¹³ Boltanski e Chiapello (2009, p. 51-52) explicam melhor os diferentes estágios do espírito do capitalismo ao afirmarem que: “O ‘primeiro’ espírito do capitalismo, associado, como se viu, à figura do burguês, estava sintonizado com as formas do capitalismo essencialmente familiar de uma época em que o gigantismo ainda não era buscado, salvo em raríssimos casos. Os proprietários e patrões eram conhecidos pessoalmente por seus empregados; o destino e a vida da empresa estavam fortemente associados aos destinos de uma família. Por sua vez, o ‘segundo’ espírito, que se organiza em torno da figura central do diretor (ou dirigente assalariado) e dos executivos, está ligado a um capitalismo de empresas já bastante considerável para que seu elemento central seja a burocratização e a utilização de um quadro de supervisores cada vez mais qualificados por diploma universitário. Mas só algumas delas (a minoria) podem ser qualificadas como multinacionais. O quadro de acionistas tornou -se mais anônimo, enquanto numerosas empresas se desvincularam do nome e do destino de determinada família. O ‘terceiro’ espírito deverá ser isomorfo a um capitalismo “globalizado”, que põe em prática novas tecnologias, apenas para citar os dois aspectos mais frequentemente mencionados na qualificação do capitalismo de hoje”.

capazes de adaptar-se às diversas e rápidas inovações tecnológicas. As palavras-chave para as inovações administrativas preconizadas nos anos 1990 são, dessa forma: “[...] empresas *enxutas* a trabalharem *em rede* com uma multidão de participantes, uma organização do trabalho em equipe, ou *por projetos*, orientada para a satisfação do cliente, e uma mobilização geral dos trabalhadores graças às *visões* de seus líderes” (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009, p. 102).

O novo espírito do nosso tempo é utilizado pelos autores como a chave metodológica para analisar as transformações do capitalismo no século XXI, especialmente a organização das formas de acumulação e de trabalho flexíveis, dentre as quais se incluem o trabalho prestado sob o controle das plataformas digitais. Ao examinarem as consequências sociais e políticas que se originam do novo espírito do capitalismo, os autores apontam os diferentes caminhos por meio dos quais tais mudanças afetaram especialmente o mundo do trabalho, que serão vistos no item 1.4, quando serão expostas as implicações político-jurídicas do neoliberalismo no mundo do trabalho.

1.3.3 DARDOT, LAVAL E A NOVA RAZÃO DO MUNDO

O presente subtópico parte da afirmação de que o “[...] neoliberalismo não é apenas uma ideologia, um tipo de política econômica. É um sistema normativo que ampliou a sua influência ao mundo inteiro, estendendo a lógica do capital a todas as relações sociais e a todas as esferas da vida” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 7). Essa constatação é feita pelo sociólogo Christian Laval e pelo filósofo Pierre Dardot, ambos franceses, e, para compreendê-la, recorre-se às teorizações contidas na obra da qual foi retirada: *A Nova Razão do Mundo: ensaio sobre a sociedade neoliberal*, publicado originalmente na França em 2009. Foi escrita no período de gestação da crise financeira mundial de 2008 e publicada justamente quando estavam ainda mais evidentes as consequências causadas pelo neoliberalismo. Leva ao debate o que é o neoliberalismo, sua gênese, seus aspectos e sua influência sobre o Estado, a sociedade e os sujeitos, além da forma pela qual estrutura e organiza as ações dos governantes e dos governados. Sua proposta é examinar as características que diferenciam e especificam a governamentalidade neoliberal e sua gênese: não significa restabelecer uma relação de continuidade entre liberalismo e neoliberalismo, mas sim destacar o que é novidade no neoliberalismo – o que implica ir contra a tendência de apresentar o neoliberalismo tão somente como um retorno ao liberalismo clássico.

De início, é preciso esclarecer que os limites da produção da presente dissertação não permitem discorrer sobre todas as importantes ideias presentes na obra de Dardot e Laval. Assim, o recorte teórico realizado, diante do objetivo deste trabalho e sem a pretensão de

esgotar todas as reflexões ali inseridas, trata somente daquelas consideradas essenciais para a compreensão da racionalidade neoliberal da atualidade, que contribuirão como subsídio para as reflexões do objeto deste trabalho.

Para interpretar politicamente o neoliberalismo, é preciso entender o projeto social e político por ele representado e promovido desde os anos 1930, quando começou a ser gestado. É preciso compreender que ele traz uma ideia peculiar de democracia derivada de um caráter antidemocrático, que é a concepção de que “[...] o direito privado deveria ser isentado de qualquer deliberação e qualquer controle, mesmo sob a forma do sufrágio universal” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 8). Desse modo, a tese defendida pela obra é o neoliberalismo, que, antes de ser uma ideologia ou uma política econômica, é fundamentalmente uma *racionalidade* e, portanto, tende a estruturar e organizar tanto a ação dos governantes como também a dos governados. Essa “[...] racionalidade neoliberal tem como característica principal a generalização da concorrência como norma de conduta e da empresa como modelo de subjetivação” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 17).

No início de sua implantação, a partir do fim dos anos 1970 e do início dos anos 1980, a interpretação geral do neoliberalismo era a de que ele seria, ao mesmo tempo, uma *ideologia* e uma *política econômica* por ela inspirada. A cláusula pétrea da ideologia neoliberal seria a identificação do mercado com uma realidade natural, bastando deixar essa realidade econômica por sua própria conta para que o equilíbrio, a estabilidade e o crescimento fossem alcançados. Segundo essa concepção, as intervenções do governo poderiam apenas desregular e perturbar o caminho natural e espontâneo da realidade econômica, sendo necessário, para tanto, estimular uma atitude meramente abstencionista por parte do Estado. O neoliberalismo, nessa compreensão, seria tão somente a reabilitação pura e simples do *laissez-faire* (DARDOT; LAVAL, 2016).

Contudo, o neoliberalismo não se resume apenas à crença da naturalidade do mercado. Os que anunciam a “morte do liberalismo” cometem o erro de “[...] confundir a representação ideológica que acompanha a implantação das políticas neoliberais com a normatividade prática que caracteriza propriamente o neoliberalismo” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 15). Isso porque neoliberalismo tem um caráter duplo, de destruidor e de criador, ou seja, além de destruir regras, instituições, direitos, também produz, cria alguns tipos de relações sociais, maneiras de viver e subjetividades. Assim, o neoliberalismo se expande para além da economia, atingindo a forma de nossa existência, isto é, “[...] a forma como somos levados a nos comportar, a nos relacionar com os outros e com nós mesmos” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 16). Nas palavras dos autores:

[...] essa norma de vida rege as políticas públicas, comanda as relações econômicas mundiais, transforma a sociedade, remodela a subjetividade. As circunstâncias desse sucesso normativo foram descritas inúmeras vezes. Ora sob seu aspecto político (a conquista do poder pelas forças neoliberais), ora sob seu aspecto econômico (o rápido crescimento do capitalismo financeiro globalizado), ora sob seu aspecto social (a individualização das relações sociais às expensas das solidariedades coletivas, a polarização extrema entre ricos e pobres), ora sob seu aspecto subjetivo (o surgimento de um novo sujeito, o desenvolvimento de novas patologias psíquicas). Tudo isso são dimensões complementares da *nova razão do mundo*. Devemos entender, por isso, que essa razão é *global*, nos dois sentidos que pode ter o termo: é “mundial”, no sentido de que vale de imediato para o mundo todo; e, ademais, longe de limitar-se à esfera econômica, tende à totalização, isto é, a “fazer o mundo” por seu poder de integração de *todas* as dimensões da existência humana. Razão do mundo, mas ao mesmo tempo uma “razão-mundo” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 16).

É importante ressaltar, neste aspecto, que os autores não utilizam o termo “racionalidade” como um eufemismo para a palavra “capitalismo”, pois o neoliberalismo é a própria razão do capitalismo contemporâneo, isto é, de um capitalismo desimpedido de suas referências arcaizantes e plenamente assumido como construção histórica e norma geral de vida. Os autores definem neoliberalismo “[...] como o conjunto de discursos, práticas e dispositivos que determinam um novo modo de governo dos homens segundo o princípio universal da concorrência”. Esse conceito de “racionalidade política” foi cunhado por Michel Foucault e apresenta relação direta com as pesquisas dedicadas ao problema da “governamentalidade” (DARDOT; LAVAL, 2016).

Essa abordagem do neoliberalismo trazida por Dardot e Laval (2016, p. 19) por meio de uma reflexão política (isto é, sobre o modo de governo) gera mudanças no que se entende como neoliberalismo, por duas razões principais: permite contestar as análises simplistas que afirmam ser o neoliberalismo a mera “retirada do Estado” diante do mercado, considerando que essa oposição entre o mercado e o Estado é, na realidade, um elemento que, de fato, afasta a caracterização do neoliberalismo¹⁴; e possibilita compreender que a mesma lógica normativa rege tanto as relações de poder como também as maneiras de governar, em diversos níveis e domínios da vida econômica, política e social.

¹⁴ Nas palavras de Dardot e Laval (2016, p. 19): “Ao contrário de certa percepção imediata, e de certa ideia demasiado simples, de que os mercados conquistaram a partir de fora os Estados e ditam a política de que estes devem seguir, foram antes os Estados, e os mais poderosos em primeiro lugar, que introduziram e universalizaram na economia, na sociedade e até neles próprios a lógica da concorrência e o modelo de empresa. Não podemos esquecer jamais que a expansão das finanças de mercado, assim como o financiamento da dívida pública nos mercados de títulos, são frutos de políticas deliberadas. Como se vê até mesmo na atual crise na Europa, os Estados adotam políticas altamente ‘intervencionistas’, que visam alterar profundamente as relações sociais, mudar o papel das instituições de proteção social e educação, orientar as condutas criando uma concorrência generalizada entre os sujeitos, e isso porque eles próprios são inseridos num campo de concorrência regional e mundial que os lev a agir dessa forma. Mais uma vez, comprovamos as grandes análises de Marx, Weber ou Polanyi segundo as quais o mercado moderno não atua sozinho: ele sempre foi amparado pelo Estado”.

Dardot e Laval (2016, p. 20-21) também tratam dos limites do marxismo na análise do neoliberalismo. Para os autores, não é correto reduzir o neoliberalismo à aplicação do programa econômico da Escola de Chicago pelos métodos da ditadura militar. É preciso compreender como a mentalidade neoliberal se fundamenta em um quadro normativo global que, em nome da liberdade e apoiando-se nas margens de manobra concedidas aos indivíduos, orienta de maneira nova as condutas, as escolhas e as práticas desses indivíduos.

Por razões teóricas, a interpretação marxista, ainda que atualizada, é insuficiente para tal compreensão, pois o neoliberalismo emprega técnicas de poder inéditas sobre as condutas e as subjetividades e não pode ser reduzido à expansão espontânea da esfera mercantil e do campo de acumulação do capital. Desse modo, a sociedade neoliberal atual é decorrência de um processo histórico que não foi completamente planejado por seus idealizadores: seus componentes foram se reunindo aos poucos, em uma relação de interação e fortalecimento recíproco. Ademais, a sociedade neoliberal não é o resultado imediato de uma doutrina homogênea, bem como não é o “[...] reflexo de uma lógica do capital que suscita as formas sociais, culturais e políticas que lhe convém à medida que se expande” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 24). Para os autores, portanto:

A explicação marxista clássica esquece que a crise de acumulação a que o neoliberalismo supostamente responde, longe de ser uma crise de um capitalismo sempre igual a si mesmo, tem a particularidade de estar ligada às regras institucionais que até então enquadravam certo tipo de capitalismo. Conseqüentemente, a originalidade do neoliberalismo está no fato de criar um conjunto de regras que definem não apenas *outro* “regime de acumulação”, mas também, mais amplamente, *outra* sociedade (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 24).

Um ponto fundamental para os autores é que, na interpretação marxista, o capitalismo é um “modo de produção” econômico, independente do Direito, sendo capaz de gerar a ordem jurídico-política necessária para seu desenvolvimento. Assim, “[...] longe de pertencer a uma ‘superestrutura’ condenada a exprimir ou obstruir o econômico, o jurídico pertence de imediato às relações de produção, à medida em que molda o econômico a partir de dentro”¹⁵ (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 24).

¹⁵ Para os autores, “[...] em última análise, o que justifica o intervencionismo jurídico reivindicado pelo neoliberalismo é que, quando se lida com um capitalismo singular, é possível intervir nesse conjunto de maneira a inventar outro capitalismo, diferente do primeiro, o qual constituirá uma configuração singular determinada por um conjunto de regras jurídico-políticas. Em vez de um modo econômico de produção cujo desenvolvimento é comandado por uma lógica que age à maneira de uma ‘lei natural’ implacável, o capitalismo é um ‘complexo econômico-jurídico’ que admite uma multiplicidade de figuras singulares. É por isso que devemos falar de *sociedade neoliberal*, e não apenas de *política neoliberal* ou *economia neoliberal*” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 25).

Dardot e Laval afirmam, ainda, que o neoliberalismo não é apenas uma resposta a uma crise de acumulação, como também é uma resposta a uma crise de governamentalidade. Segundo os autores, “[...] a crise mundial é uma crise geral da ‘governamentalidade neoliberal’, isto é, de um modo de governo das economias e das sociedades baseado na generalização do mercado e da concorrência” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 27). O neoliberalismo, portanto, se configura como um sistema de normas que atualmente estão profundamente entranhadas “[...] nas práticas governamentais, nas políticas institucionais, nos estilos gerenciais”. O Estado, por sua vez, se fez “[...] coprodutor voluntário das normas de competitividade, à custa de todas as considerações de salvaguarda das condições mínimas de bem-estar, saúde e educação da população” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 30). Esse mesmo Estado, na qualidade de defensor incondicional do sistema financeiro, é “parte interessada nas novas formas de sujeição do assalariado ao endividamento em massa que caracteriza o funcionamento do capitalismo contemporâneo” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 31).

É importante notar que Dardot e Laval (2016, p. 33) reconhecem que a racionalidade neoliberal é o resultado de uma “multiplicidade de processos heterogêneos” que resultam no que os autores denominam de “nova *racionalidade* governamental”. Assim, existem três constatações principais presentes na obra, quais sejam: de que o neoliberalismo “[...] não é o herdeiro natural do primeiro liberalismo, assim como não é seu extravio nem sua traição”; de que o neoliberalismo não se debruça mais sobre o problema dos limites do governo político, do mercado (Adam Smith), dos direitos (John Locke) ou do cálculo da utilidade (Jeremy Bentham), “[...] mas, sim, sobre como fazer do mercado tanto o princípio do governo dos homens como o do governo de si” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 34); e de que o neoliberalismo, como racionalidade governamental, se configura como o desdobramento da lógica do mercado como lógica normativa geral, que atinge desde o Estado até o mais íntimo da subjetividade do indivíduo.

Na primeira parte do livro, chamada “A refutação intelectual”, os autores discorrem sobre o surgimento do neoliberalismo com a crise do liberalismo clássico e demonstram que, desde seu nascimento, na grande crise dos anos 1930, o neoliberalismo rompeu com a versão dogmática do liberalismo do século XIX. Isso porque a gravidade dela e a necessidade de combater o socialismo e o totalitarismo forçam a revisão do dogma *laissez-faire* e a reformulação das bases intelectuais do liberalismo (DARDOT; LAVAL, 2016).

Foi nesse contexto de crise econômica, política e doutrinária que ocorreu a reformulação da doutrina neoliberal, no Colóquio Walter Lippmann, em 1938, do qual surgiram duas grandes correntes: a ordoliberal alemã, representada sobretudo por Walter Eucken e Wilhelm Röpke, e

a austro-americana, representada por Ludwig von Mises e Friedrich A. Hayek.¹⁶ Enquanto os ordoliberais alemães eram favoráveis à uma reinvenção do liberalismo, os austro-americanos se mantiveram mais fiéis aos dogmas do *laissez-faire*, que foram entendidos como “fonte de prosperidade para todos e cada um” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 133). Essa vertente valorizava a concorrência e a empresa como forma geral da sociedade.

Por razões metodológicas, considerando as pretensões do presente estudo, optou-se por enfatizar a vertente austro-americana do neoliberalismo. Assim, embora tenha defendido uma relação de continuidade entre liberalismo e neoliberalismo, eles não retomam o sentido original do *laissez-faire*. Para Hayek, por exemplo, não se trata do tamanho da intervenção do Estado existente, mas de sua qualidade, de modo que o autor entende ser preferível uma ditadura de livre concorrência em detrimento de uma democracia com planificação econômica.

Assim, no capítulo “O homem empresarial”, Dardot e Laval evidenciam como os neoliberais austro-americanos fundamentaram seu pensamento na oposição de dois processos: um destrutivo e outro construtivo¹⁷. O primeiro refere-se ao “destrucionismo” voltado à figura do Estado e suas intromissões, que culminaram no totalitarismo e recessos econômicos. Já o segundo tem como ator principal o empreendedor, que pode ser qualquer sujeito econômico e que corresponde, assim, ao capitalismo. Assim, valorizam a lógica da empresa para moldar sujeitos e torná-los empreendedores. O empreendedorismo é para eles uma “dimensão do homem” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 134), justificando que desde a infância sejam ensinados a cultura da empresa e o espírito de empreendimento.

Há, assim, uma mudança entre o que se entendia como concorrência no programa da economia neoclássica e no que compõe o neoliberalismo. No primeiro, a ideia de concorrência remete a um quadro estático relativo a um “[...] cânone pelo qual é possível julgar diversas

¹⁶ Dardot e Laval discorrem sobre as duas vertentes nascidas do Colóquio Walter Lippmann: “Duas interpretações radicalmente opostas do “caos” do capitalismo conflitam durante esses dias. Aliás, elas dividem mais amplamente os meios liberais na Europa nessa época. Para uns, a doutrina do *laissez-faire* deve ser renovada, sem dúvida, mas deve sobretudo ser defendida daqueles que pregam a ingerência do Estado. Destes últimos, Lionel Robbins na Inglaterra e Jacques Rueff na França, juntamente com os ‘austriacos’ Von Mises e Hayek, estão entre os autores mais conservadores em matéria doutrinal. Para outros, o liberalismo deve ser integralmente refundado e favorecer o que já é chamado de ‘intervencionismo neoliberal’, segundo o termo utilizado por Von Rustow e Henri Truchy. As divergências sobre as análises sobre a grande crise são particularmente significativas dessas duas opções possíveis. Para os primeiros, os fatores principais do caos devem ser buscados na traição progressiva dos princípios do liberalismo clássico (Robbins, Rueff, Hayek, von Mises); para os segundos, as causas da crise são encontradas no próprio liberalismo clássico (Rougier, Lippmann e os teóricos alemães do ordoliberalismo)” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 76-77).

¹⁷ Ainda sobre o tema, os autores afirmam: “Dando ênfase à ação individual e ao processo de mercado, os autores austro-americanos visam, em primeiro lugar, a produzir uma descrição realista de uma máquina econômica que tende ao equilíbrio, quando não é perturbada por moralismos ou intervenções políticas e sociais destruidoras. Em segundo lugar, visam a mostrar como se constrói na concorrência geral certa dimensão do homem, o *entrepreneurship*, quem é o princípio de conduta potencialmente universal mais essencial à conduta capitalista” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 134).

situações em que se encontra um mercado”, isto é, o parâmetro de “normalidade” que determina se uma concorrência é pura ou perfeita ou se é uma anomalia que impedirá o equilíbrio econômico. Já no segundo, há uma concepção de concorrência que fundamenta o concorrencialismo neoliberal, que “[...] consiste em ver a concorrência de mercado como um processo de descoberta de informação pertinente, como certo modo de conduta do sujeito que tenta superar e ultrapassar os outros na descoberta de novas oportunidades de lucro” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 135).

Essa nova concepção de concorrência trazida por von Mises e Hayek, ao propor uma teoria coerente da ação humana que radicaliza e sistematiza ideias do liberalismo clássico, tal como o desejo de melhorar a própria vida e fazer melhor que o outro, favorece uma dimensão de competição e rivalidade, de modo que somente “[...] a partir da luta dos agentes é que se poderá descrever não a formação do equilíbrio definido por condições formais, mas a própria vida econômica, cujo ator real é o empreendedor, movido pelo espírito empresarial que se encontra em cada um de nós” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 136), sendo que o único obstáculo será o Estado, na medida em que travar ou suprimir a livre competição. Nas palavras de Dardot e Laval (2016, p. 136):

Embora se considere típica de uma política neoliberal a construção de uma situação econômica que a aproxime do cânone da concorrência pura e perfeita, há outra orientação, talvez mais disfarçada ou menos imediatamente perceptível, que visa introduzir, restabelecer ou sustentar dimensões de rivalidade na ação e, mais profundamente, moldar os sujeitos para torná-los empreendedores que saibam aproveitar as oportunidades de lucro e estejam dispostos a entrar no processo permanente da concorrência.

É nesse processo construtivo da figura do empreendedor que o presente trabalho pretende se debruçar, com vistas à posterior análise do trabalho via plataformas digitais e que começa, justamente, com a construção de uma nova concepção de mercado, cuja atribuição é de centralidade, e que é compreendida aqui como um processo subjetivo. Embora a palavra *mercado* seja a mesma utilizada pelos pensadores liberais tradicionais, o conceito por ela carregado foi modificado, designando agora um “[...] processo de autoformação do sujeito econômico, um processo subjetivo autoeducador e autodisciplinador, pelo qual o indivíduo aprende a se conduzir. O processo de mercado constrói seu próprio sujeito. Ele é autoconstrutivo” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 140)¹⁸.

¹⁸ Ainda sobre a figura do homem empreendedor, Dardot e Laval destacam as contribuições de von Mises na construção dessa nova modalidade de sujeito: “[...] von Mises vê o homem como um ser ativo, um *homo agens*. O motor inicial é uma espécie de aspiração vaga a uma condição melhor, um impulso para agir a fim de melhorar a própria situação. Von Mises não define a ação humana por um cálculo de maximização propriamente dito, mas

É importante notar, ainda, que os neoliberais estadunidenses atribuíram extrema relevância ao ensino da economia em escolas e faculdades e à disseminação de suas ideias na mídia, com vistas à aceleração da autoformação do sujeito empreendedor. O ato de aprender é um elemento essencial no processo subjetivo de mercado, considerando que o próprio mercado é um processo de aprendizado. Assim, “a cultura da empresa”, “o espírito do empreendedorismo” e até mesmo as vantagens do capitalismo sobre todas as demais formas de organização econômica podem ser ensinados e aprendidos desde escola, de modo que o “combate ideológico” é componente substancial no funcionamento da máquina econômica (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 151).

Essa mesma lógica da empresa também está impregnada no Estado, que deixa de ser entendido como um provedor de direitos e passa a ser considerado um “guardião do direito privado”, conforme se verifica no capítulo cinco da obra de Dardot e Laval. Trata-se, portanto, de um Estado forte, cuja interferência está na direção de “[...] apenas velar pelo respeito às regras de conduta justa que são igualmente válidas para todos” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 178). Os autores, ao contrário do que muitas vezes se difunde, afirmam que o neoliberalismo não deseja a completa ausência do intervencionismo estatal. Para os neoliberais, o *laissez-faire* é um misticismo, de modo que um intervencionismo liberal capaz de assegurar um ambiente competitivo é necessário. E, por isso, deve existir um Estado razoavelmente interventor que seja auxiliar do mercado. Não se defende uma privatização completa, mas sim a difusão de uma mentalidade neoliberal mesmo nas empresas estatais, que devem ter como modelo a competição e o controle típico das empresas privadas. E essa é a racionalidade a que se refere a tese central do livro: de que o capitalismo neoliberal não é somente um sistema econômico, mas uma racionalidade que impregna tudo e todos. O sujeito neoliberal também pensa como uma empresa competitiva, tem em mente apenas seu próprio desenvolvimento, seu próprio sucesso, e vê no outro um obstáculo a ser superado, como um competidor.

Já na segunda parte do livro, denominada “A nova racionalidade”, Dardot e Laval analisam o neoliberalismo como a razão do capitalismo contemporâneo, demonstrando que o

por uma racionalidade mínima que impele o homem a destinar recursos a um objetivo de melhoria da situação. A ação humana tem uma finalidade. Esse é o ponto de partida, e é essencial: a partir do impulso para realizar essa finalidade, ele não vai trocar aquilo que por acaso tem *a mais* – peles de coelho ou peixes com os quais não sabia o que fazer –, como supunham os primeiros teóricos da ordem do mercado, mas vai *empreender* e, ao empreender, vai *aprender*. Vai estabelecer um *plano individual de ação* e se lançar em empresas, vai eleger objetivos e destinar recursos a eles, vai construir, como diz o discípulo e continuador de von Mises, Israel Kirzner, “sistemas fins-meios” em função de suas próprias aspirações, e estas orientarão sua energia. O ser referencial desse neoliberalismo não é primeiro e essencialmente o homem da troca que faz cálculos a partir dos dados disponíveis, mas o homem da empresa que escolhe um objetivo e pretende realizá-lo. Von Mises deu a fórmula desse homem: “Em toda economia real e viva, todo ator é sempre empreendedor” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 140).

neoliberalismo, na condição de uma racionalidade governamental, desenvolve uma lógica de mercado normativa generalizada, desde o Estado até o íntimo da subjetividade. A racionalidade neoliberal dos anos 1980-1990 não é a simples implementação da doutrina elaborada nos anos 1930. Não ocorreu por uma mera passagem da teoria para a prática. Houve, de fato, um filtro que retém alguns elementos e descarta outros em detrimento do resto, em função de seu valor operatório ou estratégico em dada situação histórica. Esse filtro, que não se converte em uma seleção consciente e deliberada, representa uma multiplicidade de processos heterogêneos que resultaram de “fenômenos de coagulação, apoio, reforço recíproco, coesão, integração” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 34), nesse “efeito global” que é a implantação de uma nova *racionalidade* governamental.

O capítulo seis, por seu turno, trata da “grande virada” social à razão neoliberal, o que ocorreu décadas após o início da sua teorização. Conforme já visto no item 1.2, o Estado de Bem-Estar Social, caracterizado pela interferência política e econômica, entrou em colapso. Foi uma crise com altíssimos índices de inflação, queda dos lucros e desaceleração do crescimento, o que gerou necessidade de um novo modelo de Estado e novas regulações e configurações políticas e econômicas. Essa grande virada ocorreu no período dos anos 1980, marcada por uma política conservadora e neoliberal representada por Ronald Reagan e Margaret Thatcher. Esse período foi caracterizado pela implantação geral de uma lógica normativa, que, em termos do Estado, não se trata “[...] de uma simples retirada de cena, mas um reengajamento político sobre novas bases, novos métodos e novos objetivos” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 190).

A aplicação de austeridade político-econômica elitista dos referidos governos pode ser paralelamente comparada com diversas políticas e governos do Brasil nos últimos vinte anos, tal como a proposta de ajuste fiscal no governo de Dilma Rousseff, as reformas trabalhista e previdenciária do governo de Michel Temer e as proposições de reformas administrativa e tributária e de privatizações do governo de Jair Bolsonaro. Trata-se do receituário absoluto de diminuir o custo da mão de obra, precarizar o trabalho, reduzir os serviços públicos prestados pelo Estado, privatizar as empresas, diminuir os gastos públicos e a assistência social, mantendo intocáveis, é claro, os privilégios das elites econômica e política. O mito da meritocracia representa bem essa racionalidade, no sentido que delega a responsabilidade única e exclusivamente à pessoa por seu fracasso, pela falta de empreendedorismo.

Cumprе salientar que as novas formas políticas neoliberais exigiram mudanças maiores do que apenas a restauração do capitalismo “puro” e do liberalismo tradicional:

Elas têm como principal característica o fato de alterar radicalmente o modo de exercício do poder governamental, assim como as referências doutrinárias no contexto

de uma mudança das regras de funcionamento do capitalismo. Revelam uma subordinação a certo tipo de racionalidade política e social articulada a globalização e a financeirização do capitalismo. Em uma palavra, só há “grande virada” mediante a implantação geral de uma nova lógica normativa, capaz de incorporar e reorientar duradouramente políticas e comportamentos numa nova direção (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 190).

Os autores ressaltam, ainda, o papel ativo das organizações internacionais, como o Banco Mundial e o FMI, na difusão do Consenso de Washington, que “[...] se estabeleceu na comunidade financeira internacional como um conjunto de recomendações que todos os países deveriam seguir para conseguir empréstimos e auxílios” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 198). Trata-se de um *sistema disciplinar mundial*, cujas medidas mais famosas foram a privatização das empresas públicas e a desregulamentação da economia. Para verem seus pedidos de ajuda financeira ou, ao menos, para melhorar a sua imagem perante os investidores e credores internacionais, as economias mais frágeis deveriam obedecer às recomendações orientadas por tais organismos¹⁹.

Dardot e Laval (2016, p. 221) constatam que o primeiro objetivo dos governos que adotaram o neoliberalismo foi o esgotamento dos sindicatos e da legislação trabalhista. A desindustrialização e a deslocalização de fábricas, bem como a vontade política de enfraquecimento da força sindical culminaram na dessindicalização e, conseqüentemente, na construção de uma legislação social mais favorável as empresas. A “orientação geral” das políticas neoliberais tem como principal propósito o desmantelamento dos sistemas de proteção dos empregados contra volatilidade da atividade econômica, substituindo-as “[...] por novas normas de flexibilidade, o que permite que os empregadores ajustem de forma ótima suas necessidades de mão de obra ao nível de atividade, ao mesmo tempo que reduz ao máximo o custo da força de trabalho” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 222).

A lógica da empresa, além de invadir o Estado e se expandir no setor público, implica também a existência de uma fábrica do sujeito neoliberal, o que é tratado no oitavo e último capítulo do livro. Esse sujeito, além de ser bem-sucedido no cumprimento de seus objetivos, também “[...] deve maximizar seus resultados, expondo-se a riscos e assumindo inteira responsabilidade por eventuais fracassos” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 328). Trata-se do

¹⁹ Os autores destacam, ainda, o crescimento do capitalismo financeiro, afirmando que: “Em nível mundial, a difusão da norma neoliberal encontra um veículo privilegiado na liberalização financeira e na globalização da tecnologia. Um mercado único de capitais instala-se por intermédio de uma série de reformas legislativas, das quais as mais significativas foram a liberação total do câmbio, a privatização do setor bancário, a abertura dos mercados financeiros e, em nível regional, a criação da moeda única europeia. Essa liberação *política* das finanças é fundamentada numa necessidade de financiamento da dívida pública, que seria paga recorrendo-se aos investidores internacionais” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 199).

capítulo que engloba as principais reflexões dos autores sobre o neoliberalismo como razão global e refere-se à constituição dos indivíduos como “empresas de si mesmos”.

Seja pela ética do empreendedor de “ajuda-te a ti mesmo” (*selfhelp*), seja pela “racionalização do desejo”, o sujeito-empresa baseia suas ações em parâmetros de competência e competição, de modo que “[...] o que distingue esse sujeito é o próprio processo de aprimoramento que ele realiza sobre si mesmo, levando-o a melhorar incessantemente seus resultados e seus desempenhos”. Valoriza-se o sucesso, a força e o vigor, ao passo que se vincula a realização pessoal ao trabalho como garantidor de sucesso, autonomia e liberdade. Dardot e Laval (2016, p. 335) afirmam, nesse ponto, que a empresa de si mesmo deve ser compreendida como “[...] uma ‘entidade psicológica e social, e mesmo espiritual’, ativa em todos os domínios e presente em todas as relações. É sobretudo a resposta a uma nova regra do jogo que muda radicalmente o contrato de trabalho, a ponto de aboli-lo como relação salarial”²⁰, tal como ocorre com a relação de trabalho prestado por meio das plataformas digitais, as quais são desprovidas de reconhecimento de vínculo de emprego e de proteção de direitos sociais.

Trata-se do indivíduo competente e competitivo, que procura maximizar seu capital humano em todos os campos, que não procura apenas projetar-se no futuro e calcular ganhos e custos como o velho homem econômico, mas que procura sobretudo *trabalhar a si mesmo* com o intuito de transformar-se continuamente, aprimorar se, tornar-se sempre mais eficaz. O que distingue esse sujeito é o próprio processo de aprimoramento que ele realiza sobre si mesmo, levando-o a melhorar incessantemente seus resultados e seus desempenhos (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 333).

Se esse novo sujeito é visto como proprietário de “capital humano”, ele deve acumular esse capital por meio de suas próprias “[...] escolhas esclarecidas, amadurecidas por um cálculo responsável de custos e benefícios” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 346). Desse modo, os frutos gerados pelo trabalho decorrem tão somente de escolhas, decisões e esforços que dependem exclusivamente do indivíduo, de forma a não existir qualquer compensação em caso de erro ou fracasso (exceto se garantido por um seguro privado facultativo). O sujeito empresarial se expõe a riscos vitais, ficando a mercê do próprio esforço (ou da própria sorte) e “[...] a distribuição

²⁰ Dardot e Laval (2016, p. 338) afirmam que esse sujeito-empresa está sempre em busca de melhorar sua performance, se orientando pela ética da excelência profissional e recorrendo, para tanto à “Diferentes técnicas, como *coaching*, programação neurolinguística (PNL), análise transacional (AT) e múltiplos procedimentos ligados a uma ‘escola’ ou um ‘guru’ visam a um melhor ‘domínio de si mesmo’, das emoções, do estresse, das relações com clientes ou colaboradores, chefes ou subordinados. Todos têm como objetivo fortalecer o eu, adaptá-lo melhor à realidade, torná-lo mais operacional em situações difíceis. Todos têm sua história, suas teorias, suas instituições correspondentes. O que nos interessa são os pontos que os unem. O primeiro aspecto é que todos se apresentam como saberes psicológicos, com um léxico especial, autores de referência, metodologias particulares, modos de argumentação de feição empírica e racional. O segundo aspecto é que se apresentam como técnicas de transformação dos indivíduos que podem ser utilizadas tanto dentro como fora da empresa, a partir de um conjunto de princípios básicos”.

dos recursos econômicos e das posições sociais é vista exclusivamente como consequência de percursos, bem-sucedidos ou não, de realização pessoal” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 346).

Na medida em que os problemas econômicos são encarados como problemas organizacionais, que, por sua vez, são equiparados a problemas psíquicos individuais, seja pela falta de controle de si ou dos outros. Assim, se a fonte da eficácia do indivíduo se encerra nele próprio, não é possível que a responsabilidade por tal seja imputada a qualquer pessoa externa e, por consequência, em caso de insuficiências, o indivíduo terá de realizar um trabalho intrapsíquico para procurar, dentro de si, as respectivas motivações. A figura do chefe, nesse processo, não pode mais impor ou determinar comportamentos, sendo apenas responsável por fortalecer e motivar o indivíduo, vigiando-o, de modo que “[...] a coerção econômica e financeira transforma-se em *autocoerção* e *autoculpabilização*, já que somos os únicos responsáveis por aquilo que nos acontece” (DARDOT; LAVAL, 2016, p. 345). Todos esses processos narrados por Dardot e Laval (2016) podem ser visualizados na figura do trabalhador sob controle das plataformas digitais. Tudo, afinal, se resume ao sujeito, que é encarado como o único responsável por seu sucesso ou fracasso.

1.3.4 BROWN E AS RUÍNAS DO NEOLIBERALISMO

O terceiro referencial teórico ora elencado como fundamento de compreensão do atual estágio da racionalidade neoliberal é o livro *Nas ruínas do liberalismo*, escrito por Wendy Brown, cujo objetivo é expor o modo pelo qual o neoliberalismo e sua racionalidade estão ligados à legitimação e mobilização de forças políticas de extrema direita na última década, bem como compreender as raízes desse movimento e sua principal consequência, que é a deslegitimação da democracia.

Desde o início da obra, a autora traz uma visão macro do contexto para o qual se volta a sua análise e parte de uma premissa da história recente, que é a ascensão de partidos de extrema-direita que chegam ao poder nas democracias liberais em diversos países, notadamente nos Estados Unidos da América, mas também no Brasil. Ela evidencia o argumento central pelo qual o livro é desenvolvido, qual seja: “[...] nada fica intocado pela forma neoliberal de razão e de valoração e que o ataque do neoliberalismo à democracia tem, em todo lugar, infletido lei, cultura política e subjetividade política” (BROWN, 2019, p. 17).

Embora as ascensões da extrema-direita, da antidemocracia e do tradicionalismo moral dentro do espectro ideológico do neoliberalismo sejam questões extremamente relevantes na compreensão política da atualidade e do caminho a ser percorrido em um futuro não muito distante, é preciso destacar que, no âmbito desse trabalho, optou-se por fazer um recorte teórico

que compreende apenas os dois primeiros capítulos do livro. Os referidos capítulos partem da análise teórica dos próprios intelectuais neoliberais (tal como Friedrich Hayek, Milton Friedman e teóricos do ordoliberalismo alemão) para analisar os processos de desmantelamento político e social, especialmente este último. Tal escolha se justifica pelo fato de o objeto da análise aqui proposta ser justamente as implicações do campo do trabalho humano orientadas por essa racionalidade neoliberal, o que se relaciona, mais diretamente, com a ideia de que a justiça social deve ser desmantelada.

A autora é influenciada pelo pensamento de Michel Foucault e de teorias neomarxistas, que concebem neoliberalismo respectivamente como uma “reprogramação do liberalismo” e “um ataque oportunista dos capitalistas e seus lacaios políticos aos Estado de Bem-Estar keynesianos, às sociais-democracias e ao socialismo de Estado” (BROWN, 2019, p. 29-30). No caso de Foucault, há duas características da racionalidade neoliberal destacadas por Brown (2019, p. 31): “[...] a elaboração de princípios de mercado como princípios de governo onipresentes e o próprio governo reformatado para servir aos mercados”.

Para responder aos questionamentos sobre as conjugações incoerentes²¹ que marcam o neoliberalismo na atualidade, Brown cita a explicação comum, porém insuficiente, dos analistas e acadêmicos de esquerda: de que as políticas de austeridade neoliberais, no Norte global, devastaram “[...] as áreas rurais e suburbanas, esvaziando-as de empregos decentes, aposentadoria, escola, serviços e infraestrutura enquanto os gastos sociais minguavam e o capital ia à caça de mão de obra barata e de paraísos fiscais no Sul global” (BROWN, 2019, p. 11), fazendo com que a população de classe trabalhadora e classe média branca, antes valorizada e agora despossuída, fosse contaminada por uma sensação de abandono, raiva e traição. Para os destronados, a culpa foi colocada no roubo de empregos por parte dos migrantes, das minorias ou de qualquer pessoa não merecedora do processo de inclusão liberal (BROWN, 2019). Essa narrativa, embora não seja inválida, não capta todas as motivações do fenômeno:

Ela não registra as forças que sobredeterminam a forma radicalmente antidemocrática da rebelião e, assim, tende a alinhá-la aos fascismos de outrora; ela não considera a demonização do social e do político por parte da governamentalidade neoliberal, nem a valorização da moralidade tradicional e dos mercados como seus substitutos; não reconhece a desintegração da sociedade e do descrédito do bem público pela razão

²¹ Segundo Brown (2019, p. 10), “[...] essas novas forças conjugam elementos já familiares do neoliberalismo (favorecimento do capital, repressão do trabalho, demonização do Estado social e do político, ataque às igualdades e exaltação da liberdade) com seus aparentes opostos (nacionalismo, imposição da moralidade tradicional, antielitismo populista e demandas por soluções estatais para problemas econômicos e sociais)”. Qualquer semelhança com o discurso do representante da extrema-direita no Brasil, Jair Bolsonaro, não é mera coincidência.

neoliberal, a semear o terreno para os assim chamados ‘tribalismos’ que emergiram como identidades e forças políticas nos anos recentes (BROWN, 2019, p. 15)²².

Como dito, será sobre o desmantelamento do social e do político por parte da racionalidade neoliberal que este tópico se debruçará. Para Brown, a forma pela qual Hayek formulou a razão neoliberal põe “[...] o mercado e a moral como formas singulares de provisão de recursos para as necessidades humanas, compartilhando princípios e dinâmicas ontológicas” (BROWN, 2019, p. 21). Por serem fundamentados na ideia de liberdade (*liberty*), mercado e moral devem ser resultantes de uma evolução espontânea, de modo que qualquer política pública, planejamento ou justiça social premeditados e dirigidos pelo Estado devem ser rechaçados.

Ademais, para Hayek, a liberdade (*freedom*), a ordem e o desenvolvimento da civilização se fundamentam no mercado e na moral, sendo “[...] organizados espontaneamente e transmitidos por meio da tradição, e não pelo poder político). Logo, o mercado e a moral tradicional só irão funcionar plenamente quando, e se, o Estado se abster, respetivamente, no domínio econômico e na “esfera pessoal protegida” (BROWN, 2019, p. 23). Em suma, Brown revê o argumento que havia descrito em obra anterior²³, de que o neoliberalismo se configurava apenas como um projeto de expansão da “esfera da competição e da valorização do mercado”, para argumentar que, de fato, o “[...] neoliberalismo hayekiano é um projeto político-moral que visa proteger as hierarquias tradicionais negando a própria ideia do social e restringindo radicalmente o alcance do poder político democrático dos Estados-nação” (BROWN, 2019, p. 23).

Desse modo, no primeiro capítulo, a autora trata do desmantelamento da ideia de sociedade. Em um primeiro momento, Brown reforça a relação intrínseca que existe entre igualdade política e democracia²⁴ partindo das ideias sobre igualdade política de Rousseau, dos

²² Brown continua: “Não explica como o ataque à igualdade, combinado com a mobilização dos valores tradicionais, pôde aumentar o fogo e legitimar racismos dos legados coloniais e escravagistas que há tanto tempo ferverem em fogo brando – o que Nikhil Singh chama de nossas ‘guerras internas e externas’ – ou ainda o caráter de nunca-vá-suavemente-noite-adentro da superordenação masculina; não capta o niilismo crescente que desafia a verdade e transforma a moralidade tradicional em arma de batalha política; não identifica como os ataques à democracia constitucional, à igualdade racial, de gênero e sexual, à educação pública e à esfera pública civil não violenta foram todos levados a cabo em nome da liberdade da moralidade. Não compreende como a racionalidade neoliberal desorientou radicalmente a esquerda ao moldar um discurso corriqueiro no qual a justiça social é de uma só vez banalizada e demonizada como ‘politicamente correta’ ou caracterizada como uma *Kulturkampf* da esquerda gramsciana que visa depor a liberdade e a moralidade e que é assegurada por um estatismo blasfemo” (BROWN, 2019, p. 15-16).

²³ Trata-se do conceito de “financialization of everything” (“economicizando tudo”), presente em *Undoing the Demos* (2015, p. 70).

²⁴ Nas palavras de Brown, (2019, p. 33): “A igualdade política é a base da democracia. Todo o resto é opcional – das constituições à liberdade pessoal, de determinadas formas econômicas às instituições políticas específicas. Somente a igualdade política assegura que a composição e o exercício do poder político sejam autorizados pelo

filósofos atenienses e de Sheldon Wolin, expondo a necessidade de ações afirmativas por parte do Estado para sua concretização e destacando a importância do “social” para tanto (BROWN, 2019). A autora evidencia a importância da proteção e da promoção da igualdade política ao afirmar que:

Ações estatais afirmativas para garantir condições adequadas de existência (renda, moradia, saúde) são cruciais para prevenir a privação de direitos devido ao desespero. É vital também o apoio do Estado ao acesso à educação cívica de qualidade, ao voto e ao exercício de cargos para aqueles que, de outra forma, seriam efetivamente impedidos de compartilhar o poder político. A democracia também exige vigilância constante para impedir que a riqueza concentrada assuma o controle das alavancas do poder político. A riqueza – corporativa, consolidada ou individual – nunca deixará de tentar alcançar essas alavancas e, uma vez que as tenha agarrado significativamente, não há limite para suas práticas em benefício próprio, que podem incluir esforços para impedir que as pessoas comuns, os pobres e os historicamente marginalizadas participem de reivindicações políticas e até mesmo que votem (BROWN, 2019, p. 36).

Em resumo, para Brown (2019, p. 37), no contexto do capitalismo, é preciso que a igualdade política, na qualidade de fundamento da democracia, seja respeitada e promovida por ações estatais, considerando que a democracia só prevalecerá se os interesses do mercado forem contidos. Contudo, o neoliberalismo propõe justamente destruir a existência da sociedade e a ideia do social, seja pela privatização do Estado social, como fizeram Reagan e Thatcher, seja pela delegação de suas atribuições ou, ainda, pela eliminação do Bem-Estar Social e do Estado administrativo.

O intelectual neoliberal que teceu as críticas mais sólidas e sistemáticas em relação ao social, à sociedade e a social-democracia foi Hayek, que “[...] considera a própria noção de social falsa e perigosa, sem sentido e oca, destrutiva e desonesta, uma ‘fraude semântica’” (BROWN, 2019, p. 40). Brown se dedica a expor as críticas que Hayek fez contra a justiça social, cuja periculosidade reside na pretensão de recriar o mundo partindo de um cálculo racional e moral ilusório e de uma compreensão equivocada do princípio da igualdade que culmina no ataque ao mercado competitivo e à moral tradicional. Para Hayek, segundo Brown (2019, p. 48), a intervenção no mercado pelos *guerreiros da justiça social* constitui-se como obstáculo para “[...] a inovação, o desenvolvimento e a ordem espontânea. Mais do que meramente desorientada, a justiça social ataca a justiça, a liberdade e o desenvolvimento

todo e sejam de responsabilidade do todo. Quando a igualdade política está ausente, seja por exclusões ou privilégios políticos explícitos, pelas disparidades sociais ou econômicas extremas, pelo acesso desigual ou controlado ao conhecimento, ou pela manipulação do sistema eleitoral, o poder será inevitavelmente exercido por e para uma parte, em vez do todo. O *demos* deixa de governar”.

civilizacional garantidos pelo mercado e pela moral”. Por consequência, a ideia de sociedade deverá ser desmantelada.

Na prática, o desmantelamento da sociedade ocorre em diversas frentes: epistemológica, política, legal, ética e culturalmente²⁵. Em relação a esta última frente, a autora se dedica a explicar o modo que os ordoliberais apresentaram um projeto de desmassificação que “[...] visava combater a proletarização por meio da empreendedorização” (BROWN, 2019, p. 49-50). Desta, por sua vez, decorrem três consequências: a) a responsabilização (ou multidão de empresas, ou ainda portfólio de autoinvestimentos); b) a economia do compartilhamento formada pelos trabalhadores desproletarizados e dessindicalizados; e c) a delegação à família o dever de prover para os dependentes, causada pela redução de investimentos sociais.

Em relação à segunda consequência, Brown (2019, p. 50) discorre que “[...] os trabalhadores desproletarizados e dessindicalizados de hoje entram na economia do ‘compartilhamento’ e da terceirização, no qual transformam suas posses, tempo, conexões e eus em fontes de capitalização”. Nesse aspecto reside a principal contribuição de Brown para compreender os reflexos e as motivações das implicações do neoliberalismo no campo do trabalho. A ideia do desmantelamento da justiça social, além de invariavelmente implicar um cenário de desmanche de direitos sociais e trabalhistas, também explicita a forma pela qual o projeto de desmassificação combate a proletarização por meio da empreendedorização. Exemplos desse fenômeno são, justamente, os trabalhadores por plataformas digitais, dentre os quais se destacam os motoristas de aplicativos, notadamente os vinculados à Uber, que deu origem, inclusive, ao nome que designa o fenômeno: *uberização*. Outro exemplo a ser apontado é a popularização de pequenos investidores nas Bolsas de Valores e em títulos de dívida pública, o que foi proporcionado também por plataformas digitais financeiras, as *fintechs*, e que representa o modo em que a empreendedorização está cada vez mais presente no imaginário popular.

Em suma, com a ascensão da razão neoliberal, o ataque ao social – à sua própria existência e à sua adequabilidade como uma província de justiça – tem ido tão significativo quando as facetas mais familiares do neoliberalismo (como por exemplo

²⁵ “Epistemologicamente, o desmantelamento da sociedade envolve a negação de sua existência, como Thatcher fez nos anos 1980, ou a rejeição da preocupação com a desigualdade como ‘política da inveja’, uma linha que o candidato à presidência Mitt Romney adotou 30 anos depois e agora é uma réplica cotidiana contra propostas de taxaço da riqueza. Politicamente, envolve o desmantelamento ou a privatização do Estado social – seguridade social, educação, parques, saúde e serviços de todos os tipos. Legalmente, envolve o manejo de reivindicações de liberdade para contestar a igualdade e o secularismo, bem como as proteções ambientais, de saúde, de segurança, laborais e ao consumidor. Eticamente, envolve a contestação da justiça social por meio da autoridade natural dos valores tradicionais. Culturalmente, implica uma versão do que os ordoliberais chamaram de ‘desmassificação’, escorando os indivíduos e famílias contra as forças do capitalismo que os ameaçam” (BROWN, 2019, p. 48).

o antiestatismo) para edificar o poder corporativo, legitimar a desigualdade e desencadear um nomo e desinibido ataque aos membros mais vulneráveis da sociedade. Por um lado, a deslegitimação das preocupações com a igualdade, exceto a igualdade legal formal, e das preocupações com o poder, exceto a coerção explícita, forneceu esse novo significado e prática da liberdade sob o manto exclusivo do direito. Essa liberdade não supera simplesmente outros princípios políticos; ela é tudo que existe. Por outro lado, a liberdade, arrancada do social, não se torna apenas ilimitada, mas exercida legitimamente sem preocupação com o contexto e com as consequências sociais, sem restrição, civilidade ou cuidado com a sociedade como um todo ou com os indivíduos dentro dela (BROWN, 2019, p. 54-55).

Assim, na medida em que o senso comum é impregnado pela afirmação de que a sociedade não existe, todas as normas, desigualdades e injustiças são invisibilizadas, a “privação efetiva de direitos” é autorizada e qualquer elemento que tenha sobrado do tecido social pode ser atacado em nome da liberdade (BROWN, 2019, p. 55).

Já no segundo capítulo, Brown trata do destronamento da política, que decorre da desconfiança que os neoliberais veem no político, tanto em relação à soberania quanto à democracia. Assim, a limitação e a contenção do político são objetivadas pelas políticas neoliberais, a fim de erodir a soberania e sua forma democrática, o que contribuiu para as tensões antidemocráticas da atualidade. Brown (2019, p. 71) afirma que “[...] a política neoliberal visa afrouxar o controle político sobre atores econômicos e mercados, substituindo a regulação e a redistribuição pela liberdade de mercado e direitos de propriedade descomprometidos”. Além disso, a demonização neoliberal do Estado é pauta coincidente de grupos distintos que se tornaram aliados, culminando em outra incoerência de ideias da extrema-direita, que é a junção do liberalismo com o moralismo, ambos unidos pelo autoritarismo. Neste capítulo, a autora ainda examina como a razão política neoliberal atacou a forma democrática do político, as razões de suas desconfianças e hostilidade, a quem são dirigidas.

Outra vez discorrendo sobre os neoliberais clássicos, a autora aponta como Friedman, Hayek e os ordoliberais compreendiam de modo diferente a relação entre Estado, economia e democracia, mas que estavam unidos pela ideia de “[...] liberdades individuais e o mercado, juntamente com a moralidade tradicional, como elementos ameaçados pelos interesses e poderes coercitivos, ingovernáveis e arbitrários abrigados pelo poder político” (BROWN, 2019, p. 75). Ademais, todos eram opositores às noções de democracia robusta, de distorção da economia pela política e de projeção da sociedade por meio da política, bem como pretendiam reprimir o poder político e submetê-lo à economia. Trata-se da “economização” do tecido social e da subordinação de seus poderes à economia. Hayek foi contra, inclusive, a soberania popular. Algo, porém, deu errado. Segundo Brown (2019, p. 100):

O sonho neoliberal era uma ordem global de fluxo e acumulação de capital livres, nações organizadas pela moralidade tradicional e pelo mercado e de estados orientados quase exclusivamente para esse projeto. [...] a democracia seria divorciada da soberania popular e rebaixada: não mais um fim, mas um meio para viabilizar a transferência pacífica de poder.

De fato, a democracia tem sido oprimida, contudo, “[...] o efeito tem sido o oposto dos objetivos neoliberais. Em vez de ser isolado do grande capital e, portanto, capaz de dirigir a economia, o Estado é cada vez mais instrumentalizado por este último” (BROWN, 2019, p. 102), fracasso esse que não foi antecipado pelos teóricos neoliberais.

Um dos grandes méritos de Brown na obra brevemente analisada foi fazer um diagnóstico do contexto político, social e cultural da atualidade e de suas razões intrínsecas, no sentido de narrar como os ideais dos autores neoliberais foram desvirtuados e acabaram culminando na questão da ascensão antidemocrática que tanto preocupa na atualidade. Ainda que Wendy Brown não tenha oferecido respostas, no sentido de definir saídas e alternativas para superar a ascensão antidemocrática (o que não é propriamente um problema, pois este sequer era seu objetivo na obra), ela oferece inúmeras ferramentas teórico-metodológicas de compreensão do fenômeno, o que, em última análise, é pressuposto para se pensar nessas alternativas.

A política neoliberal hoje é a manipulação do sentimento popular em uma mobilização de uma pauta conservadora e moralizadora; é um intensivo reforço das práticas de governança empresarial, que agora invadem o Estado; é aumento substantivo do poder discricionário dos Estados e das empresas e é a inclusão, no imaginário das pessoas, de um senso de responsabilidade individual e individualista, que afasta as ideias de justiça social e de bem comum.

1.4 IMPLICAÇÕES POLÍTICO-JURÍDICAS DA GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA E DO NEOLIBERALISMO NO CAMPO DO TRABALHO: A ACUMULAÇÃO FLEXÍVEL E A PRECARIZAÇÃO DO TRABALHO

Como visto, na economia globalizada, ganha força a agenda econômica neoliberal consolidada após a queda do muro de Berlim e o fim da Guerra Fria, que é tomada como a regra do século XXI. Tal agenda se caracteriza, principalmente, pela interconexão financeira e financeirização dos capitais, valorização monetária, autorregulação e autocomposição de interesses, privatização de interesses, deslegalização e desconstitucionalização de direito e expansão do setor público não estatal.

Tais aspectos se relacionam com a crise da soberania dos Estados nacionais, que encontram dificuldades de manter e promover os direitos sociais em face das políticas de austeridade fiscal fomentadas tanto pelos demais Estados quanto pelos organismos internacionais, havendo um desengate entre o Direito do Trabalho e a economia internacionalizada. Fala-se, em precarização de empregos então, e em flexibilização e homogeneização dos direitos trabalhistas em âmbito mundial, o que no Brasil teve seu ápice com a aprovação da Lei nº 13.467/2017, a Reforma Trabalhista, conforme se verá no segundo capítulo.

Diante desse panorama, analisar-se-ão algumas das principais implicações político-jurídicas da globalização econômica e das políticas neoliberais em relação ao mundo do trabalho: a reestruturação produtiva global, a acumulação flexível, a precarização do trabalho e o desmanche dos direitos sociais.

A globalização econômica, como visto, pode ser entendida como a “[...] integração sistêmica da economia em nível supranacional”, originada da “[...] crescente diferenciação estrutural e funcional dos sistemas produtivos e pela subsequente ampliação das redes empresariais, comerciais e financeiras em escala mundial” (FARIA, 2004, p. 52), as quais operam independentemente dos sistemas de controle político e jurídico dos Estados nacionais.

Para explicar esse fenômeno, Ianni (2007) recorre à metáfora de “fábrica global”, como já visualizado no item 1.1, denominando a base da internacionalização do capital, a qual envolve a intensificação e generalização “[...] do processo de dispersão geográfica da produção, ou das forças produtivas, compreendendo o capital, a tecnologia, a força de trabalho, a divisão do trabalho social, o planejamento e o mercado” (IANNI, 2007, p. 57). Segundo o autor, o que concretiza a globalização do capitalismo, em termos geográficos e históricos, é justamente a nova divisão internacional do trabalho, que envolve o fordismo, o neofordismo, o toyotismo, a flexibilização e a terceirização.

Santos (2005, p. 29), por sua vez, afirma que as principais características da economia mundial globalizada são:

[...] economia dominada pelo sistema financeiro e pelo investimento à escala global; processos de produção flexíveis e multilocais; baixos custos de transporte, revolução nas tecnologias de informação e de comunicação; desregulação das economias nacionais; preeminência das agências financeiras multilaterais; emergência de três grandes capitalismos transnacionais: o americano, baseado nos EUA e nas relações privilegiadas desse país com o Canadá, o México e a América Latina; o japonês, baseado no Japão e nas suas relações privilegiadas com os quatro pequenos tigres e

com o resto da Ásia; e Europeu, baseado na União Europeia e nas relações privilegiadas desta com a Europa do Leste e com o Norte da África.²⁶

Esse panorama faz as políticas econômicas nacionais terem de seguir algumas orientações ou exigências, a fim de posicioná-las no sistema mundial: abertura das economias nacionais ao mercado mundial; adequação dos preços domésticos aos internacionais; priorização à economia de exportação; redução da inflação e da dívida pública e manutenção da balança de pagamentos como orientadores das políticas monetárias e fiscais; proteção e inviolabilidade dos direitos de propriedade; privatização das empresas estatais; respeito aos padrões nacionais de especialização; regulação estatal mínima; mobilidade de recursos, investimentos e lucros; e redução de políticas públicas sociais no orçamento do Estado (SANTOS, 2005).

Em suma, a globalização econômica e as políticas neoliberais, impulsionadas pelo desenvolvimento de novas tecnologias de comunicação e transporte mais baratas e eficazes culminaram no desenvolvimento de novas formas de organização de trabalho, que são simultâneas à construção das cadeias globais de valor e à inserção de novas tecnologias que integram o processo produtivo e concorrem com a força de trabalho humana. Trata-se da reestruturação produtiva global, gerando a empresa *enxuta, flexível*, também denominada por Antunes (2016, p. 10) de *empresa da flexibilidade liofilizada*:

Em seu desenho mais geral, é possível afirmar que a empresa da flexibilidade liofilizada articula um conjunto de elementos de continuidade e descontinuidade em relação ao empreendimento tayloriano/fordista: sua organização do trabalho resulta da implantação de técnicas de gestão da força de trabalho típicas da era informacional, gerando uma estrutura mais flexível que se utiliza da terceirização, dentro e fora das empresas, do trabalho em equipe, das células de proteção, dos times de trabalho, da deslocalização produtiva, além do envolvimento participativo que preserva, em seus traços essenciais, os condicionantes da dominação capitalista.

As cadeias globais de valor são oriundas da fragmentação do processo de produção que passa a ser decomposto em uma rede de diferentes etapas, que são realocadas em diferentes países. Esse deslocamento acarreta, nos países desenvolvidos, dificuldade em manter o emprego industrial, de forma que “[...] as reestruturações e racionalizações dos últimos anos aprofundaram o problema do desemprego e a implementação de novas tecnologias poupadoras

²⁶ Sem pretender apelar para o anacronismo, o livro ora referenciado foi publicado em 2005 e o autor deixa de citar a emergência da economia chinesa no mundo globalizado. É possível apontar dois motivos para tanto: que o sistema econômico chinês não possa ser apontado propriamente como “capitalista”, embora seja evidentemente transnacional, ou que, à época de sua redação, a economia chinesa não representasse, em termos globais, o que representa hoje. Se em 2004 a economia chinesa ocupava o 6º lugar no ranking das maiores do mundo, mais de 15 anos depois, ocupa o posto de segunda maior, estando atrás somente dos EUA.

de trabalho prejudicou fundamentalmente os empregos dos trabalhadores menos qualificados nesses países” (DUPAS, 1998, p. 130).

Segundo Dupas (1998), a lógica das cadeias globais impacta a quantidade e a qualidade da oferta global de empregos e é caracterizada por três principais tendências, quais sejam: diminuição da criação de empregos formais e qualificados por meio de investimento direto adicional; flexibilização da mão de obra, com a finalidade de convertê-la em um componente variável no custo dos produtos globais; e interconexão entre a formalidade e a informalidade na base das cadeias de produção, com a intenção de acomodar o trabalho informal e de baixo custo.

Essa nova forma de organização do processo do trabalho tem a finalidade de intensificar o processo laborativo e se constitui como parte integrante da empresa capitalista moderna, cuja estrutura envolve a “[...] reengenharia, *lean production*, *team work*, a eliminação de postos de trabalho, o aumento da produtividade, qualidade total, metas, competências, parceiros, colaboradores” (ANTUNES, 2016, p. 10). Enquanto no taylorismo/fordismo a empresa era medida pelo número de empregos gerados, a empresa da flexibilidade liofilizada, segundo Antunes (2016), busca reduzir o trabalho humano por meio do aumento do trabalho da máquina, chamado informacional-digital, e daí retira a sua produtividade. É o que representa, portanto, o termo “produção enxuta”²⁷.

O modelo de produção pós-fordista/toyotista, também chamado de sistema de acumulação flexível, deu cabo à reengenharia produtiva que reformulou os processos e métodos de gestão da força de trabalho com a finalidade de aumentar competitividade, eficiência econômica e lucro. Nesse panorama, os processos de mecanização, autonomação e automação do processo produtivo também se tornam cada vez mais relevantes, impulsionados pelo desenvolvimento tecnológico. O processo de automação se configura como um estágio mais avançado no desenvolvimento de novas tecnologias substitutivas de mão de obra humana, por meio da construção de um processo produtivo automático em relação à produção e à troca de informações. À medida que dispositivos eletrônicos informatizados exercem cada vez mais o

²⁷ Boltanski e Chiapello (2009, p. 102) explicam o termo *produção enxuta* da seguinte forma: “A expressão francesa *entreprise maigre* [empresa magra] foi calcada na expressão *lean production* [produção enxuta], inventada no início dos anos 90 para reunir o conjunto dos novos métodos de produção, em parte extraídos da observação das empresas japonesas, a Toyota em especial (Womack *et alii* 1992), entre os quais podem ser citados princípios organizacionais como *just in time*, qualidade total, processo de melhoramento contínuo (Kaizen), equipes autônomas de produção e uma série de instrumentos destinados a implementá-los, como os círculos de controle de qualidade, que constituem o mais antigo dos instrumentos popularizados no Ocidente, a garantia da qualidade dos fornecedores, SMED, TPM, KanBan, 5S, propostas de melhoria etc. A empresa enxuta, “leve”, “sem adiposidades”, perdeu a maioria dos escalões hierárquicos, ficando com apenas três a cinco e desempregando camadas hierárquicas inteiras. Ela também se desfez de grande número de funções e tarefas, terceirizando tudo o que não fizesse parte do cerne de sua atividade; às vezes essa terceirização foi assumida por ex-assalariados que montaram sua própria empresa (*spin-off*)”.

comando, a execução e a supervisão de operações industriais, mais se tornam dispensáveis os postos de trabalho humanos no processo produtivo.

Agrava-se, portanto, o problema do desemprego estrutural, também chamado de desemprego tecnológico, pelo qual o trabalhador perde sua colocação profissional pois o serviço por ele desempenhado passa a ser executado por um equipamento tecnológico. Tal modalidade de desemprego não possibilita a reinserção do empregado no mercado após certo tempo, ante o desaparecimento permanente do posto de trabalho, o que gera uma série de implicações sociais indesejadas.

Assim, o paradigma técnico-industrial de “especialização flexível da produção”, ou paradigma “pós-fordista” (FARIA, 2004, p. 86), engloba sistemas de produção flexíveis e adaptáveis, com trabalhadores de perfil poliquificado, capazes de executar uma multiplicidade de tarefas simultâneas. Essa foi uma das consequências dos investimentos em conhecimento especializado após as crises da década de 1970. Além disso, a ciência e a tecnologia foram convertidas em um fator básico de produção, competitividade e inovação contínuas, o que passou a ser visto como o principal fator que impulsionou o fenômeno da globalização.

Faria (2004) explica essa constatação asseverando que ciência e tecnologia envolvem crescentes, contínuos e regulares investimentos e requerem garantias de reconhecimento de propriedade industrial e confidencialidade de produtos e processos produtivos, bem como exigem a própria exploração comercial ou industrial daquele investimento científico ou tecnológico de forma rentável. Contudo, tais tecnologias têm um ciclo de vida útil cada vez menor²⁸, ou seja, as novidades tecnológicas veem sua rentabilidade diminuir na medida em que outras vão surgindo, em um rápido e dinâmico processo. Além disso, por mais que existam inúmeros marcos regulatórios de proteção e transferência de invenções e fórmulas, além de organismos multilaterais criados com o objetivo de estimular a participação dos países no sistema internacional de marcas e patentes, tais esforços não são o suficiente para proteger juridicamente a propriedade industrial de maneira muito eficaz. Tudo isso faz com que o “ciclo

²⁸ É o que Schumpeter (1961, p. 106) chama de destruição criadora, entendida como “[...] o impulso fundamental que põe e mantém em funcionamento a máquina capitalista procede dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte, dos novos mercados e das novas formas de organização industrial criadas pela empresa capitalista”. Deste modo, a destruição criadora gerada a partir da inovação é a força motriz do modelo capitalista e se configura como uma “mutação industrial”, isto é, uma revolução contínua da organização econômica, de dentro para fora, que destrói componentes antigos e cria novos. Esses ciclos revolucionários de desenvolvimento de novos bens, serviços ou processos que tornam obsoletos os antigos estão cada vez mais curtos, sendo necessária a tomada de algumas medidas para manter viva a lucratividade dos investimentos diante da rápida obsolescência de seus resultados.

de rotação do capital” seja cada vez mais reduzido, ou seja, o “tempo que os investimentos levam para retornar sob a forma de lucros e dividendos” seja curto, o que, conseqüentemente, estimula o sistema financeiro e os conglomerados e companhias globais a encontrarem saídas ao “desafio de amortizar suas inversões e de extrair rendas *shumpeterianas* por suas tecnologias e inovações científicas em prazos muito reduzidos” (FARIA, 2004, p. 87).

Antunes (2019) destaca, ainda, a chamada Indústria 4.0, deflagrada da sobreposição da financeirização da economia, do neoliberalismo e da reestruturação do capital, a qual designa a intensificação do uso das tecnologias digitais na produção:

A chamada “internet das coisas”, o uso amplificado da inteligência artificial, a automação e robotização em todos os espaços possíveis no mundo da produção (industrial, agrícola e de serviços, com suas conhecidas interconexões) são, uma vez mais, concebidos e desenhados pelas corporações globais com o objetivo precípua de valorizar o capital (ANTUNES, 2019, p. 10).

Para Richard Sennett (1999), o regime flexível esconde um sistema de poder que se visualiza por meio de três elementos: reinvenção descontínua de instituições; especialização flexível de produção; e concentração de poder sem centralização. Segundo o autor (1999, p. 50), “[...] a repulsa à rotina burocrática e a busca da flexibilidade produziram novas estruturas de poder e controle, em vez de criarem as condições que nos libertam”.

A *reinvenção descontínua de instituições* abrange práticas de “reengenharia” que buscam aumentar eficiência e produtividade, que, em última análise, acabam alterando o senso de tempo e de mudança das pessoas. Sennet (1999, p. 51) cita o antropólogo Edmund Leach, que “[...] buscou dividir a experiência de tempo mutante em dois tipos. Em um, sabemos que as coisas mudam, mas parecem ter uma continuidade com o que veio antes. No outro, há um rompimento, por causa de atos que alteraram irreversivelmente nossas vidas”. No mundo do trabalho, as mudanças operadas pelo regime flexível, que se opõem diametralmente ao regime rígido e burocrático do fordismo, reinventam de forma incontestável as instituições a ponto de se tornarem apartadas do passado para que o presente se torne descontínuo com relação a ele.

O motivo para que as instituições adotem práticas de reinvenção voltadas à flexibilidade é a volatilidade da demanda do consumidor, que, por sua vez, ocasiona o segundo traço dos regimes flexíveis, que é a *especialização flexível de produção*. Em suma, significa colocar no mercado a maior variedade de produtos, no menor tempo possível, isto é, “[...] a antítese do sistema de produção incorporado no fordismo” (SENNET, 1999, p. 55-56).

Os ingredientes necessários para a especialização flexível, também aqui, nos são conhecidos. A especialização flexível serve à alta tecnologia; graças ao computador, é fácil reprogramar e configurar as máquinas industriais. A rapidez das modernas comunicações também favoreceu a especialização flexível, pondo dados do mercado

global ao alcance imediato da empresa. Além disso, essa forma de produção exige rápidas tomadas de decisões, e assim serve ao grupo de trabalho pequeno; numa grande pirâmide burocrática, em contraste, a tomada de decisões perde rapidez à medida que os documentos sobem ao topo para obter aprovação da sede. O ingrediente de mais forte sabor nesse novo processo produtivo é a disposição de deixar que as mutantes demandas do mundo externo determinem a estrutura interna das instituições. Todos esses elementos de responsividade contribuem para a aceitação da mudança decisiva, demolidora (SENNET, 1999, p. 56).

Por fim, Sennet (1999) cita o terceiro elemento do regime flexível como sistema de poder: a *concentração sem centralização*, segundo a qual a reorganização empresarial e os novos sistemas de informação deixam pouca margem para a autonomia dos indivíduos, bem pouco pouco espaço para negociações. Portanto, não há, como possa parecer, descentralização de poder, no sentido de pessoas hierarquicamente inferiores apresentarem maior controle sobre suas tarefas.

Essa nova organização, além de sobrecarregar administrativamente pequenos grupos, aos quais são atribuídas muitas tarefas, também adiciona novas formas de poder arbitrário e desigual no âmbito das organizações. Trata-se de “[...] uma maneira de transmitir a operação de comando numa estrutura que não mais tem a clareza de uma pirâmide – e a estrutura institucional se tornou mais complexa, não mais simples. Por isso a própria palavra ‘desburocratização’ é enganadora, além de desgraciosa” (SENNET, 1999, p. 62).

Em resumo,

Diz-se que, atacando a burocracia rígida e enfatizando o risco, a flexibilidade dá às pessoas mais liberdade para moldar suas vidas. Na verdade, a nova ordem impõe novos controles, em vez de simplesmente abolir as regras do passado — mas também esses novos controles são difíceis de entender. O novo capitalismo é um sistema de poder muitas vezes ilegível (SENNETT, 1999, p. 8).

Flexibilidade²⁹ é a palavra-chave para compreender o contexto atual, inserindo-se em muitas das novas formas de organização do trabalho, tais como teletrabalho, *home office*, trabalho por plataformas digitais, entre outros. Tais situações, embora já fossem esperadas pelo curso natural do sistema capitalista, acabaram se agravando com a pandemia de covid-19 e suas medidas de isolamento social, quando muitos trabalhadores sob a jornada rígida e presencial

²⁹ Dal Rosso (2017) aponta a dificuldade de conceituar flexibilidade, considerando a multiplicidade de sujeitos a que se refere (empregados, empregadores, governos ou organismos multinacionais), de modo que sua noção pode vir com carga ideológica. Embora o termo seja constantemente utilizado para designar políticas empresariais – o que, em diversos aspectos da atividade da empresa, compõe planos e estratégias de crescimento econômico e aumento de competitividade – o autor utiliza um critério de exclusão para definir o que é flexibilidade. Fazendo a ressalva de que pode ser uma solução precária, em virtude das mais variadas formas pelas quais a flexibilidade é concretizada, define-se que “Toda e qualquer forma de emprego que não seja ‘trabalho permanente em tempo integral com contrato por tempo indefinido’ e com direitos faria parte da noção geral de flexibilidade” (DAL ROSSO, 2017, p. 61).

foram transferidos para o regime de *home office* de modo rápido e sem muita preparação. O que era uma tendência já em andamento foi acelerado pela crise. Em termos históricos, Dal Rosso (2017, p. 116-117) resume bem o processo de inclusão da flexibilidade:

A proposta de flexibilidade passou a integrar as teorias de organização do trabalho no último quartel do século XX, quando a teoria keynesiana perdeu a posição hegemônica que ocupava relativamente ao processo de crescimento econômico. A proposta de flexibilidade fez parte do conjunto de ideias que foi denominado neoliberalismo, posição política que retomava princípios liberais do século XIX, em relação aos quais as versões atuais são “neo”. Pois o princípio fundamental consiste na liberdade no campo da economia e da política. Liberar o capital de amarras que de alguma maneira interfiram em seu perfeito funcionamento. Tal princípio se expande à esfera do político.

O discurso da flexibilidade e valorização da autonomia da vontade do trabalhador passa a ser um fator determinante, que, aliado à agenda econômica neoliberal preponderante no mundo globalizado, culmina no desmanche de direitos sociais. Com o desenvolvimento e a popularização de tecnologias de informação e comunicação e sob o falso pretexto de modernização e criação de empregos, a flexibilidade valorizada pelo capitalismo neoliberal torna nebulosos os limites entre tempo de trabalho e tempo de não trabalho, o que culmina num estágio de precarização do trabalho e de desmanche de direitos sociais.

Para os trabalhadores, a mudança para o rótulo da flexibilidade trouxe consigo um componente altamente negativo, mas que era muito almejado pelos grandes negócios – a desconstrução de direitos. Sindicato e movimento dos trabalhadores e das trabalhadoras encontram-se diante do enorme desafio de reconstruir direitos do trabalho na era da flexibilidade (DAL ROSSO, 2017, p. 13).

Na atualidade, evidencia-se uma dependência cada vez maior das pessoas em relação aos dispositivos eletrônicos, tanto pessoal como profissionalmente. Tais dispositivos permitem que trabalhador não apenas seja convocado a trabalhar durante seu período de descanso, como também execute as tarefas solicitadas de onde quer que se encontre. Além disso, com discurso de valorização da “era digital”, da Indústria 4.0 e da flexibilidade como um atributo profissional desejável, o limite social da jornada perde força, ao mesmo tempo que os princípios neoliberais de ultravalorização da autonomia e da flexibilidade entram na mentalidade dos próprios trabalhadores. Essa mudança na mentalidade é importante inclusive para as empresas, as quais, segundo Dal Rosso (2017, p. 317), necessitam que trabalhadores flexíveis não se sintam flexibilizados por uma força externa, mas por sentimento interno de que eles mesmos se compreendam como tal.

Para compreender os desdobramentos da flexibilidade, é preciso retornar ao estudo de Boltanski e Chiapello (2009) sobre o novo espírito do capitalismo. Para os autores, a flexibilidade é um dos eixos principais das estratégias empresariais a partir de 1980 e possibilita

a transferência dos riscos e incertezas do mercado para os trabalhadores, sejam eles assalariados, subcontratados ou prestadores de serviços. Os autores decompõem a flexibilidade em duas frentes: flexibilidade interna, baseada na transformação da organização interna do trabalho e das técnicas utilizadas pelos trabalhadores, e externa, pautada na recomposição do panorama produtivo entre as empresas, com relação à organização do trabalho em rede. Nesta última, as empresas flexíveis ou enxutas “[...] encontram os recursos de que carecem por meio de abundante subcontratação e de uma mão de obra maleável em termos de emprego (empregos precários, temporários, trabalho autônomo), de horários ou de jornada do trabalho (tempo parcial, horários variáveis)” (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009, p. 240).

Esses deslocamentos culminam em seis transformações do trabalho: precarização do emprego, dualização dos assalariados, resultado de um processo de seleção/exclusão, redução da proteção aos trabalhadores e retrocesso social, aumento da intensidade do trabalho sem mudança do salário e repasse dos custos trabalhistas para o Estado (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009).

A precarização do emprego resulta da flexibilidade externa das empresas e refere-se à natureza do emprego (tal como temporário, por prazo determinado, parcial ou variável) ou à posição do emprego nas empresas subcontratadas/terceirizadas, que são mais suscetíveis às variações conjunturais. Atualmente, a prática “[...] consiste em ocupar empregos fixos recorrendo apenas a um ‘número possível’ de pessoas e em utilizar o ‘trabalho externo’ como complemento” (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009, p. 248), o que possibilitou tanto o desenvolvimento da terceirização como o desenvolvimento do trabalho temporário.

Sobre o tema, Boltanski e Chiapello (2009, p. 249) discorrem que:

G. Lyon-Caen mostrou, já em 1980, que a proliferação de trabalhadores precários era resultado das novas estratégias das empresas. Estas se articulam em torno de dois pontos: uma nova política de contratação que possibilita ao empregador ‘ficar de mãos desatadas’ e uma nova ‘política de estrutura empresarial’ tal que o empregador, por exemplo ao contratar a mão de obra, pode ‘ocultar que é empregador’. Além da multiplicação das ‘transferências de empregos’ e da subcontratação, essas estratégias passam pela utilização de possibilidades oferecidas pelo direito societário, de tal modo que é possível evitar as coerções do direito do trabalho e se criam novas formas de evitar a ‘forma de emprego normal’ (ou seja, segundo a definição do autor, emprego com contrato por prazo indeterminado em tempo integral num local identificado e estável, com possibilidade de carreira, cobertura dos riscos sociais e presença sindical no local de trabalho).

Para tanto, os empregadores podem usar uma série de procedimentos, tais como adoção prévia de contratos com prazo determinado, evitando pagar indenizações rescisórias; pagamento de salários intermitentes, por meio do trabalho ocasional (o que dificulta a distinção entre autônomo e assalariado); utilização de situações jurídicas de formação, como estágio;

utilização de agências de emprego temporário e manipulação dessa modalidade para criar uma massa de trabalhadores móveis, a baixo custo e sem vantagens sociais, que possibilite a diminuição de empregados titulares; utilização de outros regimes de contratação, tal como a subcontratação e a prestação de serviços que desloca o pessoal para “fora da empresa” (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009).

A dualização dos assalariados, isto é, a fragmentação da massa de trabalhadores de um mesmo estabelecimento em grupos distintos, de acordo com o vínculo salarial ou a qualidade do empregador, ainda que submetidos a um único poder hierárquico, ocorre também por meio da terceirização e da pejotização. Criam-se ao menos quatro classes de trabalhadores distintos: trabalhadores permanentes vinculados às empresas de prestação de serviços terceirizados; trabalhadores temporários vinculados às empresas de prestação de serviços terceirizados; trabalhadores temporários vinculados às agências de emprego; trabalhadores por prazo determinados contratados diretamente pela empresa, além dos trabalhadores permanentes contratados diretamente pela empresa (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009).

Esse fenômeno tem como consequência a legitimação moral e jurídica de diferentes níveis de exploração do trabalho de pessoas que laboram em condições muito semelhantes. Ainda, é importante notar que a dualização acaba influenciando em outros fatores do mundo do trabalho, tal como o enquadramento sindical em categorias diferentes e a submissão a estatutos jurídicos diferentes. Isso, por sua vez, gera a falta de identificação daqueles trabalhadores com o grupo como um todo, ainda que apresentem as mesmas demandas, mantendo-os desunidos e até mesmo em competitividade, prejudicando inclusive as relações sindicais. Ao final, as defesas do mundo do trabalho também restam prejudicadas.

O resultado de um processo de seleção/exclusão, conforme apontam Boltanski e Chiapello (2009), refere-se à população menos qualificada, que fica mais suscetível à exteriorização e à precarização, reforçando suas desvantagens de empregabilidade. Destacam-se duas questões apontadas pelos autores neste ponto: o fato de o crescimento geral do nível de formação das pessoas ter ampliado o acesso das empresas à mão de obra qualificada, ao mesmo tempo que as vagas de emprego qualificado não aumentaram em igual velocidade. Desse modo, havendo excesso de pessoas qualificadas, estas acabam se conformando em ocupar empregos menos qualificados, pressionando ainda mais sua posição em relação aos empregadores. Tal fato reverbera na segunda questão, que se refere aos critérios que orientam a seleção, tanto para fins de escolha para demissão quanto para admissão. Os critérios de idade, nacionalidade e sexo fazem pessoas maiores de 50 anos, trabalhadores migrantes e mulheres serem prioritariamente

alvo de seleções sistemáticas que os descartam, ampliando ainda mais a dualização entre os assalariados.

Em relação à redução da proteção aos trabalhadores e ao retrocesso social, os autores afirmam que essa “forma de organização empresarial que substitui o trabalho por um contrato de prestação de serviços tem como consequência possibilitar, em ampla medida, *evitar as coerções do direito do trabalho*” (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009, p. 270), para que a legislação trabalhista que confere direitos mínimos seja inaplicável às novas relações de trabalho em sentido amplo. Potencializada pelo aumento do desemprego e pela intensificação da concorrência no mercado de trabalho, a precarização não encontra resistência por parte dos trabalhadores, que se submetem a condições desfavoráveis tanto nos empregos de menor qualidade como também nos mais estáveis. No caso destes, são as convenções coletivas, que outrora se destinavam a melhorar a condição dos trabalhadores e agora podem também as degradar. Trata-se do “[...] aumento da participação do ‘direito negociado’ em relação ao ‘direito legislado’ que “[...] acentuou a disparidade entre os trabalhadores em termos de direitos”, mesmo entre setores ou grupos de uma mesma empresa (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009, p. 272). No Brasil, a primazia do negociado sobre o legislado, cuja legalidade já foi ratificada pelo STF, foi permitida por uma alteração promovida pela Lei nº 13.467/2017, a Reforma Trabalhista.

No que tange ao aumento da intensidade do trabalho sem mudança do salário, Boltanski e Chiapello (2009, p. 272) afirmam:

A precarização do trabalho e o desenvolvimento da terceirização possibilitam, em primeiro lugar, *pagar apenas o tempo efetivamente trabalhado* e subtrair do tempo pago todos os intervalos, tempo dedicado à formação e as folgas antes integradas na definição da justa jornada de trabalho.

Os autores apontam que o aumento de intensidade também é verificado nos casos de subcontratação, pelos novos métodos de administração, pelas novas formas de organização do trabalho, pelo uso de novas tecnologias, pelo desenvolvimento da polivalência com salário igual, pelo recrutamento de pessoas superqualificadas com remuneração de pessoa menos qualificada e pela individualização das situações de trabalho, especialmente das remunerações (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009).

Quanto ao repasse dos custos trabalhistas para o Estado, a ideia é de que as empresas, sob o fundamento da igualdade de tratamento delas em relação aos custos sociais e do ponto de vista do mercado, não podem suportar tais custos, sendo que estes devem ser imputados à coletividade. Políticas de emprego e seguro-desemprego, por exemplo, são formas de delegar à

coletividade custos sociais, a fim de preservar/aumentar o lucro das empresas (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009).

Para Lima (2003), com a globalização econômica, o papel do Estado não está mais ligado à atenuação das desigualdades do mercado ou à garantia de liberdade e igualdade de oportunidades aos indivíduos, mas sim à garantia e à proteção da ordem espontânea instituída pelo livre mercado. Nesse contexto, o mercado se sobrepõe a toda a vida social, a qual fica sintetizada em uma relação de custos/benefícios. Todas as dimensões da vida reduzem-se ao mercado, não havendo mais lugar para a política e, conseqüentemente, a esfera pública deixa de ser um espaço para a reivindicação de direitos e de sua defesa, máxime no tocante aos direitos sociais, peculiaridade que enfraquece a cidadania. Considerando que os direitos sociais não são autorrealizáveis, isto é, dependem do Estado para serem efetivados, a globalização econômica e o neoliberalismo obstaculizam sua concretização e culminam em um quadro de exclusão social.

É possível constatar esse processo de forma clara em relação à redução/supressão gradual dos direitos relativos ao trabalho. Com a nova divisão internacional do trabalho, pelo processo de transnacionalização das economias, a globalização econômica é operacionalizada por políticas econômicas neoliberais que preconizam a desregulamentação, ou seja, a redução ou supressão das regras e normas emanadas do Estado que tutelavam as garantias sociais dos trabalhadores. Essa supressão de garantias sociais ocorre por meio de dois mecanismos: a flexibilização e a desregulamentação de direitos sociais. O autor se utiliza das lições de Benedito Calheiros Bonfim para distinguir os dois termos: enquanto a flexibilização significa uma fenda no princípio da inderrogabilidade das normas de ordem pública e no da inalterabilidade *in pejus* das condições favoráveis ao trabalhador, isto é, sobrevive alguma legislação de proteção irrenunciável e outras normas que possibilitam a adaptação, na desregulamentação o Estado não intervém nas relações de trabalho, deixando tudo a cargo da autonomia privada (LIMA, 2003).

Outro conceito-chave para a compreensão da flexibilidade como integrante do sistema capitalista é a acumulação flexível, cunhado por David Harvey:

A acumulação flexível [...] é marcada por um confronto direto com a rigidez do fordismo. Ela se apoia na flexibilidade dos processos de trabalho, dos mercados de trabalho, dos produtos e padrões de consumo. Caracteriza-se pelo surgimento de setores de produção inteiramente novos, novas maneiras de fornecimento de serviços financeiros, novos mercados e, sobretudo, taxas altamente intensificadas de inovação comercial, tecnológica e organizacional. Acumulação flexível envolve rápidas mudanças dos padrões do desenvolvimento desigual [...]. Ela também envolve um novo movimento que chamarei de “compressão do espaço-tempo” no mundo capitalista – os horizontes temporais da tomada de decisões privada e pública se

estreitaram, enquanto a comunicação via satélite e a queda dos custos de transporte possibilitaram cada vez mais a difusão imediata dessas decisões num espaço cada vez mais amplo e variegado (HARVEY, 2008, p. 140).

Segundo Harvey, houve intensa reestruturação do mercado de trabalho, em decorrência “[...] da forte volatilidade do mercado, do aumento da competição e do estreitamento das margens de lucro” (HARVEY, 2008, p. 143), de modo que os empregadores aproveitam a diminuição da força sindical e do grande excedente de mão de obra (desempregados ou subempregados) para estabelecer regimes de trabalho com maior flexibilidade.

A globalização econômica e a acumulação flexível são fatos do atual contexto internacional, os quais não podem ser negados. Como visto, as metamorfoses geradas pelo processo de reestruturação produtiva global, seja pela consolidação da empresa flexível/enxuta, seja pelo processo de realocização das plantas industriais, culminaram em mudanças profundas no mundo do trabalho tais como “[...] desregulamentação de direitos sociais; precarização e terceirização da força humana que trabalha, aumento da fragmentação e heterogeneização no interior da classe trabalhadora; enfraquecimento do sindicalismo de classe” (ANTUNES, 2016, p. 10), entre outros aspectos.

Segundo Faria (2004) a flexibilização da legislação trabalhista e outros projetos de deslegalização e desconstitucionalização de direitos são reivindicações dos setores vinculados ao sistema capitalista transnacional, que atuam no mercado global e têm a capacidade de pressionar os Estados nacionais a melhorarem sua competitividade em âmbito internacional. Tais atores, “[...] utilizando os meios de persuasão, barganha, confronto e veto de que dispõem e situados em posição chave no sistema produtivo, tendo, por isso mesmo, poder substantivo de influência na formulação, implementação e execução de políticas públicas” (FARIA, 2004, p. 25), têm como pauta a eliminação de qualquer entrave à abertura comercial, à desregulamentação dos mercados e à desestatização, isto é, políticas neoliberais.

Sobre a competitividade dos Estados em matéria de Direito, Supiot (2014, p. 58-59) cita a prática de “locais de conveniência” sob a forma de “*law shopping*”, atuando como se os direitos internos dos países fossem “produtos competitivos em um mercado internacional de normas”. Isso ocorre com fundamento nas liberdades associadas à livre troca, tal como a liberdade de estabelecimento, de circulação de capitais e mercadorias e de prestação de serviços, que concedem autorização para que as empresas e investidores possam escolher o direito que lhes seja mais conveniente.

O próprio Banco Mundial, para auxiliar os “consumidores de direito” a optarem pelo país mais vantajoso no “mercado de normas”, publica anualmente desde 2004 um relatório que

avalia os direitos nacionais na perspectiva da eficácia econômica, dentro de seu programa chamado *Doing Business* (SUPIOT, 2014).

Enquanto nos países industrializados, ditos de “primeiro mundo” as tecnologias substitutivas de mão de obra geram desemprego, em decorrência dos altos salários e demais custos sociais envolvidos, as plantas produtivas são transferidas para os países subdesenvolvidos, nos quais o custo de mão de obra é menor (e, conseqüentemente, a exploração é maior). Ao mesmo tempo, há um nivelamento “por baixo” dos direitos sociais, isto é, aqueles países que em algum momento da história lograram êxito em conquistas civilizatórias de direitos sociais se veem obrigados a flexibilizá-los, a fim de serem capazes de concorrer no leilão de “quem oferece menos” às empresas transnacionais.

Dessas constatações surgem, portanto, as demais conseqüências, relacionadas principalmente à figura do trabalhador, tal como desemprego estrutural e dispensas coletivas, bem como fragmentação do trabalho, precarização das relações de trabalho, diminuição de renda média e aumento da concentração de riqueza e, conseqüentemente, das desigualdades sociais.

Apointa-se, nesse contexto, a valorização do empreendedorismo como parte dessa ideologia neoliberal, a qual, muitas vezes, apresenta a real função de mascarar a relação desproporcional entre capital e trabalho. Esse fenômeno também pode ser visualizado na expansão de pequenos investidores e na popularização de investimentos financeiros por pessoas físicas de menor poder aquisitivo, bem como no crescimento de trabalhadores por conta própria que trabalham vinculados a plataformas digitais (modelo de trabalho flexível e por demanda, sem qualquer garantia de direitos trabalhistas). O novo espírito do capitalismo reverbera em várias faces da economia, da dinâmica empresarial e até mesmo da existência humana. Uma dessas conseqüências atinge de modo particular a figura do trabalhador, pela desconstrução do mundo do trabalho e pelo enfraquecimento das defesas dele.

Restou demonstrada neste primeiro capítulo a imbricação existente entre globalização econômica, neoliberalismo e flexibilidade no mundo do trabalho. Os itens 1.1 e 1.2 foram dedicados a compreender o termo *globalização*, suas dimensões e a forma como ele se desenvolveu no transcorrer da história, principalmente a maneira pela qual alterou a organização e os processos do trabalho. Já o item 1.3 apresentou três teorias que procuram justificar a racionalidade neoliberal no atual contexto, partindo da constatação de que o neoliberalismo é o fundamento da globalização econômica. O item 1.4, por sua vez, se debruçou sobre as implicações político-jurídicas da globalização econômica neoliberal no campo do

trabalho, dentre as quais se destacaram reestruturação produtiva global, acumulação flexível, precarização do trabalho e desmanche dos direitos sociais.

Deste modo, evidenciou-se que a flexibilidade é o grande paradigma orientador do mundo do trabalho na atualidade, cuja implantação, em termos de flexibilização da legislação protetiva do trabalho, foi consolidada no Brasil pela Reforma Trabalhista (Lei nº 13.437/2017). A flexibilidade fez surgir novos modelos de trabalho. Dentre eles, destaca-se o trabalho informal, flexível e sob demanda, que pode ser denominado como *uberização do trabalho*, isto é, aquele prestado por meio de plataformas digitais. Trata-se de um modelo relativamente novo, que tem gerado inúmeras dúvidas sobre seus contornos sociojurídicos, mas que foi legitimado jurídica e ideologicamente pela Reforma.

O próximo capítulo, portanto, terá como objeto de estudo a uberização do trabalho no Brasil, objetivando compreender o panorama geral do trabalho prestado por plataformas digitais no país, tomando por base os novos contornos da legislação trabalhista delimitados pela Reforma e a Sociologia.

2 PLATAFORMAS DIGITAIS E UBERIZAÇÃO DO TRABALHO NO BRASIL

Como restou demonstrado no capítulo anterior, a acumulação flexível da era financeira e digital, agora somada à Indústria 4.0, trouxe novas configurações à morfologia do trabalho humano. A flexibilização, tanto em termos de desregulamentação das normas protetivas ao trabalho quanto em relação à flexibilidade dos trabalhadores e das empresas, é fruto da globalização econômica e das políticas neoliberais atuais e gera a superexploração da força de trabalho por meio da ampliação da informalidade, da terceirização, da precarização e do desemprego.

Sob a égide dessas mudanças, destacam-se as plataformas digitais e o novo modelo de trabalho por ela concebido, informal, flexível e sob demanda, no que pode ser chamado de *uberização do trabalho*. É sobre essa temática que o segundo capítulo versará. Será dividido em duas partes e objetiva compreender o panorama geral teórico e prático do trabalho prestado por plataformas digitais no Brasil.

Na primeira parte, tratar-se-á sobre a Lei nº 13.467/2017, denominada Reforma Trabalhista, a fim de compreender como ela representou a consolidação da racionalidade neoliberal no Brasil nos últimos anos e quais foram as alterações mais substantivas trazidas no sentido de precarização do trabalho. Na segunda parte, tratar-se-á sobre os contornos práticos e teóricos da uberização do trabalho sob a perspectiva da Sociologia, partindo de três marcos (Christian Azaïs, Guy Standing e Ricardo Antunes), com o objetivo de melhor compreender a configuração atual da uberização.

2.1 A REFORMA TRABALHISTA (LEI Nº 13.467/2017) COMO REFLEXO DA RACIONALIDADE NEOLIBERAL NO BRASIL: O ESTADO ELIMINADOR DE DIREITOS SOCIAIS

O item 1.4 evidenciou que a globalização econômica e as políticas neoliberais de austeridade econômica como principal meta na gestão dos Estados contemplam aspectos que atingem diretamente o mundo do trabalho, tais como autorregulação e autocomposição de interesses, padronização dos direitos trabalhistas, privatização de interesses, desregulamentação legal, desconstitucionalização de direito e flexibilização de direitos.

No Brasil, o paradigma neoliberal de flexibilização de direitos encontrou seu ápice na aprovação da Lei nº 13.467/2017, a Reforma Trabalhista. Representando um novo paradigma de redução da proteção aos trabalhadores e de retrocesso social dos últimos anos, ela foi a consolidação das políticas neoliberais de ultravalorização da autonomia da vontade e de redução

do Estado no âmbito social. Embora configure um cenário de desmantelamento da justiça social e de desmanche de direitos sociais e trabalhistas, a referida lei instigou pouca resistência dos movimentos sociais e da sociedade civil. A Reforma Trabalhista também consolidou formas e modalidades de precarização do trabalho, tal como contrato de trabalho intermitente, terceirização das atividades-fim, flexibilização da jornada e princípio do negociado sobre o legislado, que permite a supressão de direitos trabalhistas previstos em lei.

Antes de adentrarmos ao conteúdo da Reforma Trabalhista, é preciso esclarecer os motivos que justificaram sua inserção no conteúdo do presente estudo, considerando a aparente contradição entre a Reforma Trabalhista e o trabalho prestado por meio das plataformas digitais. Assim como todo Direito do Trabalho brasileiro, as alterações promovidas pela Lei nº 13.467/2017 é aplicável apenas aos trabalhadores abarcados pela relação de emprego assalariada e subordinada, e exclui, conseqüentemente, os demais trabalhadores, dentre os quais se incluem trabalhadores sob o controle das plataformas digitais. Contudo, conforme se verá a seguir, entende-se que tanto a expansão do trabalho de plataformas, quanto o conteúdo substancial da Reforma trabalhista são frutos de uma mesma racionalidade e, em última análise, convergem em um único sentido, que é o da flexibilização das relações de trabalho em sentido amplo.

Assim, nesta primeira parte do segundo capítulo, objetiva-se compreender o caminho percorrido pelas políticas neoliberais no Brasil desde a década de 1990 que culminaram na Reforma, bem como duas categorias de modificações contempladas pela lei no sentido de precarização do trabalho – flexibilização da jornada de trabalho e novas modalidades contratuais – aqui entendidas como as mais substantivas no sentido de precarização das relações de trabalho.

Cinco anos após a Reforma Trabalhista, o que restaram foram promessas descumpridas e uma realidade nada favorável ao trabalhador. As maiores promessas foram a criação de novas vagas, a conseqüente diminuição do desemprego e o crescimento econômico, sendo que nenhum se verificou efetivamente nos últimos anos. Os direitos trabalhistas foram suprimidos sem que qualquer contrapartida positiva fosse alcançada, e o resultado não poderia ter sido outro: aumento da informalidade, supressão de direitos e precarização do trabalho.

É importante esclarecer que as reformas no mercado e na legislação do trabalho não são políticas exclusivamente brasileiras. Como visto no breve histórico sobre globalização e organização do trabalho, tais reformas se iniciaram na Europa na década de 1980. Já no Brasil e demais países da América Latina, as mudanças são mais recentes e esse processo iniciou com maior visibilidade há três décadas, embora antes já fosse possível visualizar sua gestação.

Assim, é possível afirmar que há uma tendência global de reformas trabalhistas que segue a orientação de desregulamentação e desproteção³⁰. As ideias de reforma do Direito do Trabalho estão acontecendo no Brasil desde a década de 1990, com a pretensão de adaptar a legislação trabalhista à economia moderna globalizada que preza pela eficiência e pela flexibilidade como alternativa ao desemprego (GIMENEZ; KREIN; MACHADO, 2019, p. 15). A principal alteração realizada na década de 1990 foi a instituição do banco de horas, que antes dependia de negociação coletiva (necessidade retirada pela Reforma Trabalhista de 2017) e que atualmente pode ser celebrada por acordo individual entre empregado e empregador.

Em termos históricos, após 12 anos de crescimento econômico – externamente beneficiado pelo ciclo de *commodities* favorável às economias exportadoras de matérias-primas (como a do Brasil e de grande parte da América Latina) e internamente apoiado no ciclo de consumo de bens duráveis – e de inclusão social – por sua vez fomentada por políticas sociais e trabalhistas que reduziram desigualdades, pobreza e miséria –, a economia brasileira começou a dar sinais de desgastes a partir dos últimos anos do primeiro mandato da presidente Dilma Rousseff, quando entrou em desaceleração (GIMENEZ; KREIN; MACHADO, 2019).

Mesmo com dificuldades e em um clima político que dava início à polarização, a presidente Dilma conseguiu se reeleger e, na tentativa de retomar o crescimento econômico, empossou o novo ministro da economia Joaquim Levy, adepto de uma política econômica ortodoxa, com política monetária austera e ajuste fiscal radical, de modo oposto à condução econômica até então adotada. Essa nova agenda fez com que a economia brasileira entrasse em depressão (GIMENEZ; KREIN; MACHADO, 2019).

Assim, a crise econômica (e consequentemente política) atingiu o Brasil em 2015, elevando-se a taxa de desemprego e, por consequência, arrefecendo-se os níveis salariais pelos

³⁰ Sobre a relação entre neoliberalismo e reformas nas legislações trabalhistas, Dal Rosso (2019, p. 53) afirma que: “Princípios e práticas do neoliberalismo se fazem presentes por meio de mudanças nas legislações trabalhistas de países os mais diversos do sistema capitalista mundial. A inserção de mudanças legislativas em favor do empresariado assume uma perspectiva de mundialização. Não é por acaso que este processo de globalização acontece exatamente no momento histórico que nos encontramos, a saber, na segunda década do século XXI. Ocorre que o sistema capitalista mundial, que resultara vencedor, nas duas últimas décadas do século que se encerrava, do embate com o sistema comunista, subitamente incide numa profunda crise, algo inesperado para os tenazes defensores do neoliberalismo, resultante da especulação imobiliária e financeira nos Estados Unidos, Japão, Reino Unido, França e outras poderosas nações do sistema mundo. Passada uma década, a crise financeira neoliberal continua ainda presente, o que enseja se fazerem presentes embates sobre o processo de produção de valor e sobre as mãos de quem a acumulação dos valores ficará. Com efeito, o neoliberalismo se organiza em torno do princípio da liberdade de ação para os empreendimentos privados e dos grupos que os capitaneiam. Como o ponto de sustentação da liberdade para acumular capital se baseia sobre a produção de valores então se deflagra um enfrentamento entre produtores de valores e acumuladores de capital”. Gimenez, Krein e Machado (2019, p. 14) ainda afirmam que “[...] a reforma, mais do que uma tendência, é uma estratégia de desregulação e de desjuridicização do Direito do Trabalho com a ampliação e extensão do espaço da contratualização e individualização da relação de trabalho, tendência que se harmoniza com um Direito do Trabalho ajustado aos imperativos da competitividade da empresa e do livre mercado”.

três anos seguintes. Com a crise, o capital passou a exigir alterações nas legislações trabalhista e previdenciária, sob os argumentos de modernização, atualização, criação de empregos e flexibilização, que culminaram nas mudanças legislativas da Lei nº 13.467/2017, as quais favorecem as empresas em detrimento dos trabalhadores (DAL ROSSO, 2019). Nesse contexto de ebulição, a presidente Dilma entrou em um processo de intensa rejeição e não conseguiu terminar seu mandato, sofrendo um processo de impeachment que a retirou da presidência um ano e oito meses depois de eleita. Tomou posse definitiva seu vice, Michel Temer, que prosseguiu com mais intensidade a agenda neoliberal, principalmente “[...] no que diz respeito ao encaminhamento de uma reforma trabalhista e de uma reforma da previdência, que na verdade junta a redução da proteção social com a flexibilização do mercado de trabalho, é pautada na ideia de que o custo do trabalho no Brasil é alto” (GIMENEZ; KREIN; MACHADO, 2019, p. 30).

Deste modo, a Reforma Trabalhista de 2017 foi proposta pelo governo Temer (e posteriormente alterada de forma ampla no Congresso Nacional) e “[...] promove uma estratégia de desjuridicização do Direito do Trabalho com a ampliação e extensão do espaço da negociação coletiva e da contratualização individual” (GIMENEZ; KREIN; MACHADO, 2019, p. 15-16), apresentando uma forte tendência de desjuridicização e de desregulamentação. A retórica que justificou tal alteração legislativa se pautou no combate ao desemprego, sob a perspectiva de que a flexibilização geraria mais vagas. Sua aprovação representou um dos três projetos de lei integrantes de um amplo programa de reformas do mercado de trabalho, junto com a regulação da terceirização (que acabou por permitir a terceirização irrestrita – inclusive para atividades-fim da empresa, como será visto logo a seguir) e a reforma da Previdência Social³¹.

No contexto da aprovação da Reforma, atribui-se o conceito de “modernização” à flexibilização do Direito do Trabalho. Para seus defensores, “[...] a legislação trabalhista é uma excrescência, um anacronismo que ‘engessa’ o mercado de trabalho porque impõe limites à livre contratação de trabalhadores” (TEIXEIRA *et al.*, 2017, p. 40), de modo que estaria a CLT ultrapassada diante das mudanças operadas no sistema capitalista no final do século XX. Tais mudanças estruturais, relacionadas com as novas formas de organização do trabalho, com as empresas enxutas e com o aumento da concorrência internacional, exigiriam a adaptação do Direito do Trabalho às condições do mercado globalizado.

³¹ Respectivamente, Lei nº 13.429/2017 e Emenda Constitucional nº 103/2019.

Nesse sentido, o processo de modernização das relações de trabalho consiste na implantação de um conjunto de medidas de modo a promover: 1. a substituição da lei pelo contrato; 2. a adoção de uma legislação mínima, residual, a ser complementada pela negociação/contratação; 3. a criação de diferentes tipos de contrato, distintos do padrão de assalariamento clássico representado pelo contrato por tempo indeterminado; 4. a substituição de direitos universais por direitos diferenciados; 5. a descentralização da negociação coletiva, se possível ao âmbito da empresa; 6. a substituição da intervenção estatal na resolução dos conflitos trabalhistas pela autocomposição das partes (TEIXEIRA *et al.*, 2017, p. 40).

Trata-se, portanto, da valorização da liberdade econômica e contratual, esta última representada pela autonomia da vontade das partes, sejam elas individuais ou coletivas. Ocorre, assim, a privatização dos interesses concernentes ao Direito do Trabalho, o que parte de um pressuposto de igualdade entre as partes que não se verifica na realidade. Não há, pois, igualdade material entre partes no âmbito da negociação coletiva (ressalvando que a Reforma de 2017 também contribuiu para o desmantelamento do sistema sindical brasileiro), e muito menos no âmbito da negociação individual. A relação entre empregado e empregador é, historicamente, marcada pelo desequilíbrio de forças e poderes, o qual pretende ser sanado com o Direito do Trabalho, que também está em processo de desmantelamento.

Sobre o conteúdo da Reforma Trabalhista, é possível distinguir cinco grandes temas contemplados dentre as alterações de mais de cem artigos promovidas na CLT: 1) regulamentação da terceirização; 2) negociação coletiva e organização sindical; 3) tempo de trabalho e flexibilização da jornada; 4) novas modalidades contratuais; e 5) acesso à justiça do trabalho e interpretação das normas trabalhistas.

Não seria possível tratar de todas essas alterações com a dedicação necessária neste trabalho, considerando os limites de extensão de uma dissertação. Por isso, optou-se por expor, nos próximos itens, duas categorias de modificações que integram a Reforma Trabalhista e que têm maior pertinência em relação ao objeto de estudo aqui proposto: a flexibilização da jornada de trabalho e as novas modalidades contratuais, eis que entendemos que representam formas mais precárias e atípicas de contratação.

2.1.1 FLEXIBILIZAÇÃO DE JORNADA DE TRABALHO

Enquanto o século XX foi marcado por uma tendência à regulamentação da jornada de trabalho no sentido de limitação e rigidez das horas laborais, as últimas décadas têm apontado uma inclinação ao sentido oposto: a ampliação das possibilidades de prolongamento de jornada, de flexibilidade nos tempos de trabalho e de invasão nos tempos descanso por compromissos laborais (COZERO, 2019).

Com a inclusão da flexibilidade nas jornadas como item essencial em um novo processo de trabalho, “[...] o capital está movendo um mecanismo que converte tempos de não trabalho em tempos de trabalho, trazendo para a esfera de controle do capital horas laborais que estavam sistematicamente fora de sua dominação, ativando o processo de subsunção real” (DAL ROSSO, 2017, p. 16). A Lei nº 13.467, nesse sentido, “representa a consolidação legal do padrão de jornadas flexíveis – ou desse modelo de ausência de padrão – apresentando reflexos diretos nas taxas de exploração do trabalho e acumulação de capital” (COZERO, 2019, p. 161).

Abílio, Borsari e Krein (2021, p. 253) afirmam que diversos “mecanismos de ampliação de tempo e da intensidade de trabalho” compõem a flexibilização da jornada, sendo uma delas a despadronização³². Os autores conceituam a despadronização da jornada de trabalho como a tendência de flexibilização das normas protetoras da jornada consolidadas na CRFB/1988, ou seja, o “[...] movimento de flexibilização do uso do tempo da força de trabalho, em que as novas regras ampliam a liberdade das empresas manejarem o tempo de trabalho, o que tende a desorganizar a vida dos trabalhadores no sentido mais geral” (ABÍLIO; BORSARI; KREIN, 2021, p. 253).

Desse modo, enquanto a CRFB/1988 “[...] reforçou uma regulamentação do uso tempo na perspectiva de assegurar uma jornada padrão” (ABÍLIO; BORSARI; KREIN, 2021, p. 254), os anos 1990³³ foram marcados, ainda segundo Abílio, Borsari e Krein (2021) por um processo de alteração das regras regulamentadoras da jornada de trabalho. Tais alterações legislativas retratam a tendência de despadronização da jornada, a fim de conferir às empresas maior liberdade na gestão dos tempos de trabalho em conformidade com as necessidades e conveniências das atividades econômicas. Nesse período, no que tange às relações laborais, “[...] o governo brasileiro exerceu papel fundamental na desregulamentação da estrutura jurídica trabalhista e no aprofundamento da flexibilização das relações de trabalho” (CARDOSO, 2007, p. 90)

³² Nas palavras de Abílio, Borsari e Krein (2021, p. 253): “A despadronização é uma expressão da flexibilização do tempo de trabalho, em que múltiplos arranjos de jornadas vão sendo recompostos em diferentes segmentos econômicos, desfigurando uma “jornada padrão” nas relações de empregos formais até então regulada, com a introdução de novas escalas e turnos e, especialmente, a redistribuição do tempo de acordo com as necessidades do empregador”.

³³ A década de 1990 foi marcada pelo início da inclusão das políticas neoliberais no Brasil. Trata-se de um período com intensas mudanças político-econômicas. Segundo Ana Carolina Cardoso (2007, p. 90) “No âmbito governamental, mudanças importantes exprimiram-se na redução do papel do Estado, no intenso processo de privatização, na ênfase na estabilização monetária, bem como na abertura comercial e financeira ao exterior. Os empresários, por sua vez, frente à rápida abertura comercial, optaram por implementar uma reestruturação vigorosa e de caráter defensivo, incluindo ainda um amplo processo de descentralização da atividade produtiva, levando importantes investimentos para áreas com escassa organização sindical”.

Sobre a relação entre flexibilidade da jornada e neoliberalismo, Dal Rosso (2017, p. 15) afirma que existe relação entre “[...] as políticas de flexibilização de horários e desigualdades no curso do desenvolvimento do capitalismo”, considerando que a flexibilidade trabalhista é um dos princípios neoliberais hegemônicos e que “[...] a política neoliberal conduziu o mundo capitalista à crise financeira econômica social sem precedentes”, aumentando tais desigualdades. O autor aponta duas formas pelas quais a flexibilidade pode ser implantada:

A primeira compreende opções de organização diversificada da duração das horas de trabalho, tais como trabalhos com duração inferior ao padrão normativo ou com contratos anuais; e a segunda, sua distribuição em horários mutáveis e diversificados. Existem também combinações possíveis de flexibilidade de duração com distribuição das horas de trabalho. Abre-se assim um espaço imenso de reorganização dos tempos de trabalho com profundas implicações na vida dos indivíduos e na estrutura da sociedade (DAL ROSSO, 2017, p. 38).

É importante perceber que, no curso da história da organização do trabalho, a flexibilidade não é algo novo. Essa afirmação também é verificada no Brasil, de modo que a flexibilidade não é uma exclusividade da Reforma Trabalhista e sempre foi uma realidade, embora menos ampla no passado. As horas extraordinárias, por exemplo, não deixam de ser uma forma de flexibilidade e sempre estiveram presente nos modelos de produção (sendo, inclusive, permitidas pela CRFB/1988, em que é garantida a remuneração do trabalho extraordinário em valor 50% superior ao trabalho normal). Do mesmo modo, a adoção do banco de horas é permitida desde 1998, bem como o contrato de trabalho em tempo parcial existe no Direito brasileiro desde 2001.

A Reforma, embora despida de ineditismo em termos de flexibilidade, amplia e aprofunda suas hipóteses e possibilidades, fazendo isso em inúmeros artigos³⁴. Tais alterações

³⁴ Paula Cozero (2019, p. 170) resume todas as alterações trazidas pela Reforma em relação à jornada em 11 principais pontos: “[...] a) a retirada expressa de algumas hipóteses de tempo à disposição do cômputo da jornada, como o caso do tempo para troca de roupa ou uniforme, contrariando posicionamento jurisprudencial consolidado (artigo 4º, § 2º, da CLT); b) o fim do cômputo das horas *in itinere* mesmo quando o local é de difícil acesso ou não servido por transporte público e o empregador fornece o transporte (artigo 58, § 2º, CLT); c) as novas regras para o trabalho em tempo parcial, com a possibilidade de realização de horas extras (artigo 58-A, CLT); d) a possibilidade de pactuação do banco de horas por acordo individual (artigo 59, § 2º, CLT); e) a possibilidade de adoção de regime de compensação mensal por acordo tácito (artigo 59, §6º, CLT); f) a jornada de doze horas de trabalho por trinta e seis de descanso (12X36) mediante acordo individual escrito, com previsão expressa de que os intervalos podem ser indenizados e sem o pagamento em dobro dos feriados trabalhados (artigo 59-A, CLT); g) a não descaracterização do acordo de compensação e banco de horas pela prestação de horas extras habituais (artigo 59-B, parágrafo único, CLT); h) a exclusão dos empregados teletrabalhadores do regime de garantias previsto no capítulo sobre duração do trabalho da CLT (artigo 62, III, CLT); i) o abrandamento das implicações do descumprimento do intervalo intrajornada, pagando-se apenas o período suprimido (não o período completo, como antes) com natureza indenizatória (artigo 71, § 4º, CLT); j) a instituição do contrato de trabalho intermitente (artigo 443, CLT); h) as diversas hipóteses em que regulamentações sobre a jornada em acordos e convenções coletivas prevalecem, mesmo quando prejudicial ao empregado, sobre o disposto na legislação, como a possibilidade de diminuição do limite mínimo de intervalo intrajornada para trinta minutos, as regras sobre regime

não afetaram formalmente a extensão da jornada, porém modificaram em mais de vinte pontos a regulamentação da distribuição da jornada, conferindo ao empregador amplas possibilidades de enquadramento na utilização do tempo de trabalho (ABÍLIO; BORSARI; KREIN, 2021).

Nesse contexto, é relevante notar que, no que tange à regulamentação da jornada, as alterações promovidas pela Reforma atuam em dois principais sentidos: a flexibilização da jornada propriamente dita e a redução de custos e da porosidade do trabalho. O primeiro sentido deriva da demanda de disponibilidade permanente do empregado para o empregador, a fim de harmonizar a jornada de trabalho (reduzindo-a ou ampliando-a) com as necessidades voláteis da empresa, retirando o controle do tempo de trabalho do empregado e reduzindo custos de maneira indireta pelo manejo do tempo de trabalho. Isso pode ocorrer pela ampliação do banco de horas e do regime de tempo parcial, bem como pela inclusão do contrato intermitente. Já o segundo refere-se à redução direta de custos pela exclusão de determinadas atividades, como tempo computado como jornada, a exemplo do §2º do art. 4º³⁵ e do §2º do art. 58³⁶, ambos da CLT (TEIXEIRA *et al.*, 2017).

Mais uma vez, as limitações do texto acadêmico não permitem a dedicação necessária para discorrer sobre todas as alterações (tampouco esse é o objetivo deste trabalho), motivo pelo qual se opta por trazer de forma breve dois aspectos dentre os que mais impactam os parâmetros de jornada até então vigentes: a) alterações promovidas em relação ao contrato em tempo parcial (artigo 58-A, CLT); e b) exclusão dos teletrabalhadores do regime de proteção e controle da duração do trabalho (artigo 62, III, CLT). Importa ressaltar que o contrato de trabalho intermitente, embora esteja intimamente relacionado com flexibilidade de jornada, será objeto do item a seguir, por ser uma forma atípica e precária de contratação.

Com relação ao contrato de trabalho em tempo parcial, que já havia sido regulamentado pela Medida Provisória nº 2.164-41/2001 (também como estratégia de flexibilização do

de sobreaviso e as horas extras em atividades insalubres sem necessidade de licença prévia do Ministério do Trabalho (artigo 611-A, CLT); k) o apontamento de que “regras sobre duração do trabalho e intervalos não são consideradas como normas de saúde, higiene e segurança do trabalho” e que, por isso, podem ser objeto de supressão ou redução mediante negociação coletiva (artigo 611-B, parágrafo único, CLT)”.

³⁵ “Art. 4º, § 2º, CLT: Por não se considerar tempo à disposição do empregador, não será computado como período extraordinário o que exceder a jornada normal, ainda que ultrapasse o limite de cinco minutos previsto no § 1º do art. 58 desta Consolidação, quando o empregado, por escolha própria, buscar proteção pessoal, em caso de insegurança nas vias públicas ou más condições climáticas, bem como adentrar ou permanecer nas dependências da empresa para exercer atividades particulares, entre outras: I - práticas religiosas; II - descanso; III - lazer; IV - estudo; V - alimentação; VI - atividades de relacionamento social; VII - higiene pessoal; VIII - troca de roupa ou uniforme, quando não houver obrigatoriedade de realizar a troca na empresa” (BRASIL, 1943).

³⁶ “Art. 58, § 2º, CLT: O tempo despendido pelo empregado desde a sua residência até a efetiva ocupação do posto de trabalho e para o seu retorno, caminhando ou por qualquer meio de transporte, inclusive o fornecido pelo empregador, não será computado na jornada de trabalho, por não ser tempo à disposição do empregador” (BRASIL, 1943).

trabalho), a Reforma Trabalhista retomou o tema e trouxe alterações que ampliaram seu caráter de flexibilidade, as quais foram consolidadas no art. 58-A e parágrafos da CLT³⁷. O limite de jornada em tempo parcial (anteriormente estipulado em vinte e cinco horas semanais) passou a ser de trinta horas, sem a possibilidade de prestação e horas extraordinárias, ou de vinte e seis horas, com a possibilidade de até seis horas extras. Ainda, abriu-se a possibilidade de compensação das horas suplementares até a semana seguinte, hipótese na qual elas não serão pagas, aumentando ainda mais a flexibilidade da mão de obra trabalhadora a fim de atender às necessidades e instabilidades do empregador.

Ademais, é preciso lembrar que o trabalho em tempo parcial permite que o trabalhador tenha remuneração abaixo do salário-mínimo mensal, caso respeitado o valor da hora estabelecido para ele. Trata-se, portanto, de uma modalidade de contratação que impõe, à critério do empregador, uma jornada reduzida e flexível, abaixo do padrão legal, e que muitas vezes gera remuneração insuficiente. Ressalta-se também que os trabalhadores e trabalhadoras contratados sob o regime de tempo parcial são, em maior escala, mulheres, jovens, idosos, negros e migrantes, ampliando situações de desigualdade e exclusão no mercado de trabalho (DAL ROSSO, 2019).

Segundo Boltanski e Chiapello (2009, p. 249), “[...] a utilização de horários de trabalho para criar flexibilidade não passa obrigatoriamente pelo tempo parcial. O mecanismo também pode funcionar em sentido inverso e passar pelo crescimento da carga de trabalho além do horário legal”, tanto em horas trabalhadas por dia como em dias trabalhados por semana. Assim, a possibilidade de prestar horas suplementares nos contratos por tempo parcial, inclusive mediante a compensação, representa uma dupla flexibilidade, tanto no âmbito da duração das

³⁷ “Art. 58-A, CLT: Considera-se trabalho em regime de tempo parcial aquele cuja duração não exceda a trinta horas semanais, sem a possibilidade de horas suplementares semanais, ou, ainda, aquele cuja duração não exceda a vinte e seis horas semanais, com a possibilidade de acréscimo de até seis horas suplementares semanais.

§ 1º O salário a ser pago aos empregados sob o regime de tempo parcial será proporcional à sua jornada, em relação aos empregados que cumprem, nas mesmas funções, tempo integral.

§ 2º Para os atuais empregados, a adoção do regime de tempo parcial será feita mediante opção manifestada perante a empresa, na forma prevista em instrumento decorrente de negociação coletiva.

§ 3º As horas suplementares à duração do trabalho semanal normal serão pagas com o acréscimo de 50% (cinquenta por cento) sobre o salário-hora normal.

§ 4º Na hipótese de o contrato de trabalho em regime de tempo parcial ser estabelecido em número inferior a vinte e seis horas semanais, as horas suplementares a este quantitativo serão consideradas horas extras para fins do pagamento estipulado no § 3º, estando também limitadas a seis horas suplementares semanais.

§ 5º As horas suplementares da jornada de trabalho normal poderão ser compensadas diretamente até a semana imediatamente posterior à da sua execução, devendo ser feita a sua quitação na folha de pagamento do mês subsequente, caso não sejam compensadas.

§ 6º É facultado ao empregado contratado sob regime de tempo parcial converter um terço do período de férias a que tiver direito em abono pecuniário.

§ 7º As férias do regime de tempo parcial são regidas pelo disposto no art. 130 desta Consolidação” (BRASIL, 1943).

horas do trabalho quanto da distribuição das horas (inclusive porque não há, na legislação, limite específico de horas diárias a serem laboradas no contrato por tempo parcial), o que afeta substancialmente a vida dos indivíduos e culmina no já explicitado processo de precarização.

Quanto ao teletrabalho, a mais impactante das alterações promovidas pela Reforma foi a retirada do regime de proteção da jornada da CLT, conforme dispõe o art. 62, III, da CLT. A redação original do inciso III, incluído pela Reforma Trabalhista de 2017, previa a exclusão dos “empregados em regime de teletrabalho”, sem qualquer distinção. Essa redação foi alterada pela Medida Provisória nº 1.108/2022, posteriormente convertida na Lei nº 14.442/2022, que restringe a exclusão do regime de proteção de jornada somente para os “empregados em regime de teletrabalho que prestam serviço por produção ou tarefa” (BRASIL, 2022). Essa lei também altera a regulamentação do teletrabalho aprovada na Reforma, dando nova redação ao art. 75-B, ao *caput* e parágrafo terceiro do art. 75-C e ao art. 75-F da CLT.

O teletrabalho (ou trabalho remoto, termos considerados sinônimos), segundo a definição legal, é “a prestação de serviços fora das dependências do empregador, de maneira preponderante ou não, com a utilização de tecnologias de informação e de comunicação, que, por sua natureza, não configure trabalho externo” (BRASIL, 2017). Sobre o tema, Antunes (2020a, p. 39) discorre que:

[...] o chamado teletrabalho e/ou *home office*, que se utiliza de outros espaços fora da empresa, como o ambiente doméstico, para realizar suas atividades laborativas. Isso pode trazer algumas vantagens, como economia de tempo em deslocamentos, permitindo uma melhor divisão entre trabalho produtivo e reprodutivo, dentre outros pontos positivos. Mas com frequência é, também, uma porta de entrada para a eliminação dos direitos do trabalho e da seguridade social paga pelas empresas, além de permitir a intensificação da dupla jornada de trabalho, tanto o *produtivo* quanto o *reprodutivo* (sobretudo no caso das mulheres). Outra consequência negativa é a de incentivar o trabalho isolado, sem sociabilidade, desprovido do convívio social e coletivo e sem representação sindical.

A regulação proposta pela Reforma distingue duas modalidades de teletrabalho: o prestado por jornada e o prestado por produção ou tarefa, sendo que somente o último caso está excluído do regime de proteção de jornada, desde 02 de setembro de 2022, com a publicação e entrada em vigor da Lei nº 14.442/2022. Essa recente alteração ameniza muitas das críticas sofridas pela redação original da regulamentação do teletrabalho promovida pela Lei nº 13.467/2017. A exclusão de todos os teletrabalhadores do regime de proteção da jornada beirava a inconstitucionalidade, por clara afronta ao inciso XIII do art. 7º da CRFB/1988. Antes da Lei nº 14.442/2022, todos os teletrabalhadores estavam excluídos de direitos como o recebimento de horas extraordinárias, adicional noturno, intervalos, entre outros.

A Reforma ainda trouxe a possibilidade de alteração entre regime presencial e de teletrabalho, desde que tenha mútuo acordo entre as partes, o que deve ser registrado em aditivo contratual (art. 75-C, §1º, CLT). Ademais, a alteração do regime de teletrabalho para o presencial pode ocorrer por determinação unilateral do empregador, quando deverá ser respeitado o prazo de transição mínimo de quinze dias, bem como também deverá ser registrado no contrato de trabalho (art. 75-C, §2º, CLT). Nesse ponto, vislumbra-se mais uma evidência de flexibilidade inserida pela Reforma, considerando a possibilidade de modificação entre regime presencial e remoto a critério do empregador. Ainda que, no caso do parágrafo primeiro, seja exigido o acordo entre as partes, na prática, é possível que ocorra a imposição do teletrabalho para aqueles que forem contratados para o regime presencial (assim como ocorre com as demais alterações do contrato de trabalho que dependem do acordo mútuo entre empregado e empregador). Para Cozero (2019, p. 175), “[...] defender que o empregado tem poder para impor sua vontade e liberdade de negociação com o empregador em um caso como esse, da mesma forma que no caso de banco de horas firmado de forma individual, trata-se de mais uma utopia liberal”.

Por fim, cita-se o art. 75-E da CLT, também incluído pela Reforma Trabalhista, que dispõe que “o empregador deverá instruir os empregados, de maneira expressa e ostensiva, quanto às precauções a tomar a fim de evitar doenças e acidentes de trabalho” (BRASIL, 2017). O parágrafo único desse artigo ainda dispõe que “o empregado deverá assinar termo de responsabilidade, comprometendo-se a seguir as instruções fornecidas pelo empregador” (BRASIL, 2017). Cozero (2019, p. 175) afirma que, “uma das premissas da relação de emprego – a de que o empregador assume os riscos do negócio – é relativizada, buscando-se transferir ao empregado a responsabilidade por problemas de saúde causados pelo exercício do trabalho”.

Cozero (2019) ainda afirma que as modalidades de flexibilização de jornada apresentam traços em comum: o crescimento do *just in time*, entendido como “[...] a adequação do tempo às exigências de rentabilidade do capital e deslocamento do trabalho para horários mais convenientes às empresas” (COZERO, 2019, p. 178) e os fenômenos supostamente contraditórios, porém complementares, representados pelos mecanismos de ampliação das horas de trabalho, que representam a adoção de longas e extenuantes jornadas, e pelos mecanismos de redução de horas de trabalho (e, conseqüentemente, de remuneração), por meio da adoção de jornadas curtas, sejam elas intermitentes ou em tempo parcial. Para a autora (2019, p. 178), tanto o alongamento quanto o encolhimento das jornadas marcam uma tendência de despadrãoização, de modo que “[...] na prática, muitas vezes, demanda-se que os trabalhadores estejam disponíveis para serem chamados ao trabalho a qualquer momento, ou seja, há

exigência de disponibilidade total, mesmo que o tempo efetivamente trabalhado seja pouco”. Ademais, outro traço em comum nas diversas flexibilidades é a questão da “capitalização e mercadorização dos tempos de não trabalho”, representada pelo tempo formalmente não produtivo, isto é, as horas de não trabalho ou horas de descanso, serem utilizadas como tempo de trabalho assalariado, porém sem a remuneração correspondente (COZERO, 2019). Desde já, fica registrado que a usurpação do tempo de descanso pelo tempo de trabalho será objeto do terceiro e último capítulo deste trabalho, notadamente no trabalho prestado por plataformas digitais.

Sobre o tema, Abílio, Borsari e Krein, (2021, p. 275) afirmam que:

A figura de um trabalhador *just in time* é central para a compreensão sobre a possibilidade da jornada de trabalho ser composta por uma clara divisão entre tempo de produção – remunerado – e o tempo a disposição do empregador – não remunerado. Em outras palavras, apesar de estar disponível ao trabalho, o trabalhador passa a ser estritamente remunerado pelo que produz. Portanto, são transferidos para ele os custos de sua própria reprodução durante o tempo de trabalho que não seja efetivamente de produção. Consolida-se, assim, a figura de um trabalhador sob demanda.

É possível verificar, portanto, que a nova regulamentação do tempo de trabalho e a flexibilização da jornada promovida pela Reforma compreendem as duas formas de implantação de flexibilidade apontadas por Dal Rosso (2017, p. 38), as quais já foram indicadas no início deste tópico. Quanto à organização diversificada da duração das horas de trabalho, o contrato em tempo parcial é um grande exemplo de sua consolidação na legislação nacional. Já no tocante à distribuição em horários mutáveis e diversificados, o teletrabalho encontra sua justificação, seja quando realizado por jornada ou por produção/tarefa, pois em ambos os casos a distribuição dos horários de início e fim do trabalho fica a cargo do empregado (tanto para o “bem” quanto para o “mal”).

A flexibilidade dificulta até mesmo a aferição da jornada de trabalho, o que é necessário, por exemplo, para cômputo das horas extraordinárias. Na jornada rígida, é mais fácil visualizar o que é o tempo de trabalho e o tempo de descanso, pois ambos estão muito bem delimitados. Com a flexibilidade, por outro lado, fica mais difícil fazer essa distinção, pois as fronteiras entre o tempo de trabalho e o tempo livre deixam de ser algo absoluto e se tornam muito mais nebulosas.

Assim, é importante notar que cada um dos exemplos apontados, de forma mais ou menos intensa, acabam combinando todas as formas de flexibilidade, o que torna difícil qualquer tipo de classificação. Exemplo disso é o contrato intermitente, o qual compreende a flexibilidade de jornada em suas diversas formas de consolidação, mas que também envolve a criação de uma nova modalidade de contrato de trabalho. O próximo item será dedicado ao

contrato intermitente e às outras formas precárias e atípicas de contratação: trabalho autônomo, terceirização e trabalho temporário.

2.1.2 FORMAS PRECÁRIAS E ATÍPICAS DE CONTRATAÇÃO

Conforme adiantado, embora esteja intimamente relacionado com flexibilidade de jornada, o contrato intermitente será objeto de maiores considerações neste item, por ser uma forma atípica e precária de contratação, assim como o contrato temporário, a terceirização e o trabalho autônomo. Trata-se de modalidades de trabalho que fogem do contrato de trabalho típico, isto é, aquele firmado entre empregado e empregador diretamente, por prazo indeterminado e com subordinação.

Desse modo, sob a justificativa de promover segurança jurídica e “modernizar” as relações de trabalho, a Reforma Trabalhista “[...] promove os meios para que as empresas ajustem a demanda do trabalho à lógica empresarial, reduzindo aqueles custos que garantem estabilidade e segurança ao trabalhador” (TEIXEIRA *et al.*, 2017, p. 62). Legalizando a “desresponsabilização” das empresas e estimulando a “transformação do trabalhador em um empreendedor de si próprio”, a reforma retira a rede de proteção social (que já era frágil) e transfere ao trabalhador e a sua própria sorte a responsabilidade de sobreviver no mundo capitalista (TEIXEIRA *et al.*, 2017, p. 62). As alterações promovidas no trabalho temporário e terceirizado, sob jornada parcial, trabalho autônomo e teletrabalho, bem como a inclusão de uma nova modalidade de contratação, qual seja, o trabalho intermitente, reforçam a ideia de que a Reforma Trabalhista é a consolidação do ideário neoliberal de flexibilidade e precarização do trabalho e de direitos sociais.

Krein e Teixeira (2021, p. 151) denominam tais alterações como formas de contratações flexíveis³⁸, conceituando-as como “[...] as modalidades alternativas introduzidas em relação ao ‘contrato padrão de emprego’ (*standard employment relationship*) nas quais o tempo do contrato é determinado por serviço prestado, intermitente ou parcial, em que há maiores facilidades para despedir”, de modo que os custos suportados pelo empregador são reduzidos.

A argumentação utilizada em defesa dessas novas modalidades de contratação é, em linhas gerais, a necessidade de aumentar a adaptabilidade e a empregabilidade do trabalhador

³⁸ Sobre o tema, Krein e Teixeira (2021, p. 153) ressaltam “[...] que as novas formas de contratação *flexíveis* presentes na reforma não se confundem com os regimes especiais de trabalho, que sempre existiram, como, por exemplo, para menores, aprendizes, deficientes, jogadores de futebol, portuários etc. Diferentemente dos regimes especiais de trabalho, a contratação flexível não se vincula a determinada categoria de trabalhadores ou a determinada modalidade de trabalho, mas é colocada à disposição do mercado geral de trabalho”.

diante da nova configuração do capitalismo e de conferir estímulo à contratação por parte das empresas, reduzindo custos e facilitando a dispensa (KREIN; TEIXEIRA, 2021).

Assim, o foco do problema do emprego é deslocado da dinâmica da economia e da forma de organização da vida social para o interior do mercado de trabalho e para os indivíduos em particular. E parte de um processo de redefinição do padrão de relações de trabalho, de desconstrução de garantias e de deslocamento da relação para uma regulação social mais privada, de mercado, compatível com o neoliberalismo e com uma economia desregulamentada, sob o domínio das finanças. É uma desconstrução dos limites das formas de contratação construídas no pós-guerra com uma inversão de lógica. Passa-se do contrato com certa previsibilidade e de longo prazo para contratos caracterizados por maior fluidez e adaptados às características do capitalismo flexível (KREIN; TEIXEIRA, 2021, p. 154).

Dentre as formas precárias e atípicas de contratação, o contrato temporário se encontrava disciplinado pela Lei nº 6.019/1974, a qual condicionava sua validade por duas hipóteses: “substituição de pessoal regular e permanente ou acréscimo extraordinário de serviços e duração de até 90 dias” (BRASIL, 1974). Contudo, o PL 4.302/1998 – enviado ao Congresso pelo Executivo, na época chefiado pelo então presidente Fernando Henrique Cardoso – foi ressuscitado, votado, aprovado e sancionado pelo Governo Temer, ampliando as condições e possibilidades do contrato temporário (trata-se da já citada Lei nº 13.429/2017). A referida lei ampliou para 270 o prazo de contratação e possibilitou a contratação da terceirização sobre tal modalidade, em qualquer hipótese (TEIXEIRA *et al.*, 2017, p. 70).

Embora a Lei nº 13.429/2017 já tivesse permitido a terceirização para todas as atividades (inclusive as atividades-fim, nas quais a jurisprudência consolidada do TST vedava a terceirização), seu texto suscitava algumas dúvidas de interpretação, as quais foram superadas pela Lei nº 13.467/2017, com a modificação dos artigos nº 4º-A e 5º-A³⁹ da Lei nº 6.019/1974. Tal alteração expressamente autoriza a terceirização em todas as atividades, inclusive a atividade principal da tomadora⁴⁰.

³⁹ O *caput* do art. 4º-A da Lei nº 6.019/1974 conceitua a terceirização ao dispor que “considera-se prestação de serviços a terceiros a transferência feita pela contratante da execução de quaisquer de suas atividades, inclusive sua *atividade principal*, à pessoa jurídica de direito privado prestadora de serviços que possua capacidade econômica compatível com a sua execução” (grifo nosso). Já o *caput* do art. 5º-A dispõe que “[...] contratante é a pessoa física ou jurídica que celebra contrato com empresa de prestação de serviços relacionados a quaisquer de suas atividades, inclusive sua atividade principal” (BRASIL, 1974). Os dois artigos haviam sido incorporados à Lei nº 6.019/1974 pela Lei nº 13.429/2017, que antecedeu a Reforma, sendo por ela alterados, a fim de soterrar qualquer pretensão jurisprudencial de interpretações que impedisse a terceirização na atividade-fim do tomador de serviços.

⁴⁰ Sobre as motivações de tais alterações, afirma-se que: “A terceirização segue a racionalidade econômica típica do capitalismo; as empresas só a adotam se essa modalidade de contratação representar uma redução de custos. Além disso, outra motivação, pouco discutida, é sua utilização em áreas em que as possibilidades de adoecimento são maiores, principalmente em linhas de produção com processos produtivos repetitivos. Nessas áreas, em que trabalham majoritariamente mulheres, é muito comum as empresas terceirizarem toda a sua linha de produção para evitar passivos trabalhistas futuros” (TEIXEIRA *et al.*, 2017, p. 71).

No que tange ao trabalho autônomo, a Reforma Trabalhista incluiu o art. 442-B, que afasta o vínculo de emprego sempre que a contratação do autônomo cumprir as formalidades legais, ainda que este atue com exclusividade e de forma contínua. Tal modificação restringe o conceito de empregado e a caracterização do vínculo de emprego, facilitando a caracterização do trabalho autônomo e, por consequência, excluindo inúmeros trabalhadores do caráter protetivo do Direito do Trabalho (TEIXEIRA *et al.*, 2017). Isso porque o contrato formal de trabalho autônomo, ainda que presentes os requisitos do vínculo de emprego, afastaria a verdade fática deste último, em uma evidente contrariedade ao princípio da primazia da realidade.

Em relação ao contrato de trabalho intermitente, também denominado de contrato de zero hora, afirma-se que sua adoção “[...] tem o propósito de se ajustar às especificidades de cada segmento e, com isso, os empregadores poderão se utilizar de distintas formas de contratação conforme as suas necessidades” (TEIXEIRA *et al.*, 2017, p. 64). Assim ocorre pois o contrato de trabalho intermitente permite que o trabalhador preste serviços de modo descontínuo, permanecendo subordinado ao empregador, que pode utilizar a mão de obra quando e se julgar necessário. O pagamento, portanto, é proporcional ao número de horas efetivamente trabalhadas⁴¹ (TEIXEIRA *et al.*, 2017, p. 65).

Trata-se de uma modalidade de trabalho criada no Reino Unido, que acabou incluída no ordenamento de praticamente todos os países⁴², mesmo que com outras nomenclaturas, aplicando-se predominantemente no setor de serviços (ANTUNES, 2019, p. 16). No caso do Brasil, o texto normativo incluído pela Reforma Trabalhista não coloca qualquer restrição à contratação do trabalho intermitente, de modo que os empregadores terão total liberdade de optar por essa modalidade de contrato em substituição às jornadas rígidas. Desse modo, não há qualquer previsibilidade no que tange ao número de horas contratadas ou à remuneração a ser paga, “[...] que produz incerteza para o trabalhador, além de um forte impacto social, na medida

⁴¹ Sobre a remuneração, é preciso destacar que “[...] a remuneração do trabalho intermitente não precisa corresponder ao mínimo mensal estabelecido pelo salário-mínimo, já que a remuneração é proporcional às horas de efetivo trabalho. O trabalhador torna-se responsável por gerenciar sua sobrevivência na instabilidade” (TEIXEIRA *et al.*, 2017, p. 66).

⁴² Sobre as repercussões do trabalho intermitente em outros países, Teixeira et al (2017, p. 66) afirmam que: “Esse tipo de contrato já existe em outros países e suas consequências são desastrosas para a saúde e para a vida dos trabalhadores. Pesquisas já realizadas apontam que trabalhadores submetidos a esse regime trabalham, a depender de cada período, muito mais ou muito menos do que os empregados contratados em regimes normais. Ou seja, suas vidas passam a ser completamente determinadas pelas demandas de curto prazo das empresas. Assim, ao invés de se subordinar aos ditames empresariais apenas durante a jornada de trabalho, os trabalhadores passam a ter toda a sua vida vinculada aos designios empresariais, sem que possam planejar sua vida pessoal e profissional, ficando sempre à espera do chamado do empregador. Na prática, os trabalhadores ficam ininterruptamente à disposição dos empregadores, uma vez que sua condição precária não lhes dá outra alternativa que não seja aceitar qualquer trabalho que surgir. São nefastas as repercussões em termos de condições de acidentalidade, tanto pelos prolongamentos excessivos das jornadas, quanto pela ausência de continuidade nas atividades, reduzindo o vínculo do trabalhador com seu processo de trabalho, por conseguinte, seu saber fazer em dado ambiente”.

em que reduz as contribuições previdenciárias e os direitos trabalhistas” (TEIXEIRA *et al.*, 2017, p. 65).

Justamente sobre a questão da remuneração é que contrato em tempo parcial e contrato de trabalho intermitente se aproximam, já que a garantia do salário-mínimo, em ambos os casos, corresponde tão somente ao valor da hora, proporcionalmente às horas trabalhadas. Em ambos os casos, a flexibilidade de horários implica também a flexibilidade salarial e, conseqüentemente, aumenta-se o fracionamento do salário.

Antunes (2019, p. 16) afirma que o contrato de trabalho zero hora foi a forma pela qual “[...] os capitais informáticos globais criaram [...] uma nova forma de escravidão digital, que não para de se expandir. É por isso que a flexibilização total do mercado de trabalho é por eles exigida”. Para o autor, o caso mais simbólico da escravidão moderna da era digital é justamente o da Uber, no qual “[...] os trabalhadores e trabalhadoras com automóveis próprios (seus instrumentos de trabalho) arcam com despesas de previdência, manutenção dos carros, alimentação etc., configurando-se como um assalariamento disfarçado de trabalho ‘autônomo’” (ANTUNES, 2019, p. 17). Isso faz com que as empresas consigam burlar a legislação protetiva dos direitos sociais abertamente, não cumprindo as obrigações trabalhistas dela decorrente. O caso Uber será tratado no próximo item (2.2), sendo que no subitem 2.2.4 serão retomados os ensinamentos de Ricardo Antunes sobre o tema.

O contrato de trabalho intermitente encontra-se previsto no art. 443, *caput* e parágrafo terceiro da CLT⁴³. Sua breve regulamentação está no art. 452-A da CLT⁴⁴, incluído pela

⁴³ O parágrafo terceiro do artigo 443 da CLT, inserido pela Reforma Trabalhista, traz o conceito legal de contrato intermitente: “Considera-se como intermitente o contrato de trabalho no qual a prestação de serviços, com subordinação, não é contínua, ocorrendo com alternância de períodos de prestação de serviços e de inatividade, determinados em horas, dias ou meses, independentemente do tipo de atividade do empregado e do empregador” (BRASIL, 2017).

⁴⁴ “Art. 452-A. O contrato de trabalho intermitente deve ser celebrado por escrito e deve conter especificamente o valor da hora de trabalho, que não pode ser inferior ao valor horário do salário-mínimo ou àquele devido aos demais empregados do estabelecimento que exerçam a mesma função em contrato intermitente ou não. § 1º O empregador convocará, por qualquer meio de comunicação eficaz, para a prestação de serviços, informando qual será a jornada, com, pelo menos, três dias corridos de antecedência. § 2º Recebida a convocação, o empregado terá o prazo de um dia útil para responder ao chamado, presumindo-se, no silêncio, a recusa. § 3º A recusa da oferta não descaracteriza a subordinação para fins do contrato de trabalho intermitente. § 4º Aceita a oferta para o comparecimento ao trabalho, a parte que descumprir, sem justo motivo, pagará à outra parte, no prazo de trinta dias, multa de 50% (cinquenta por cento) da remuneração que seria devida, permitida a compensação em igual prazo. § 5º O período de inatividade não será considerado tempo à disposição do empregador, podendo o trabalhador prestar serviços a outros contratantes. § 6º Ao final de cada período de prestação de serviço, o empregado receberá o pagamento imediato das seguintes parcelas: I - remuneração; II - férias proporcionais com acréscimo de um terço; III - décimo terceiro salário proporcional; IV - repouso semanal remunerado; V - adicionais legais. § 7º O recibo de pagamento deverá conter a discriminação dos valores pagos relativos a cada uma das parcelas referidas no § 6º deste artigo. § 8º O empregador efetuará o recolhimento da contribuição previdenciária e o depósito do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço, na forma da lei, com base nos valores pagos no período mensal e fornecerá ao empregado comprovante do cumprimento dessas obrigações. § 9º A cada doze meses, o

Reforma Trabalhista, cuja redação se encontra vigente atualmente⁴⁵. Dentre tais disposições, destaca-se a obrigatoriedade do pagamento antecipado das férias proporcionais, com acréscimo do terço constitucional, e do décimo terceiro salário proporcional, junto com a remuneração e demais verbas a serem pagas ao final de cada período de prestação de serviço (parágrafo sexto do art. 452-B). Ainda em relação às férias, o parágrafo nono determina que “[...] a cada doze meses, o empregado adquire direito a usufruir, nos doze meses subsequentes, um mês de férias, período no qual não poderá ser convocado para prestar serviços pelo mesmo empregador” (BRASIL, 2017). Assim, considerando que o empregado recebeu antecipadamente o valor correspondente às férias (o qual ele muito provavelmente não conseguiu poupar durante o período, já que precisou sobreviver em um contrato de trabalho extremamente precário e instável), ele não poderá prestar serviços àquele empregador e se verá sem remuneração alguma nesse período. Na melhor das hipóteses, prestará serviços a outro empregador, ou seja: nunca poderá, efetivamente, usufruir de férias.

Em relação às consequências da criação do contrato intermitente, inicialmente, “[...] poder-se-ia afirmar que o contrato intermitente é simplesmente uma regulamentação dos ‘bicos’. Ou seja, atinge aquele trabalhador que se envolve com trabalhos esporádicos, sem jornada bem definida, de forma eventual” (TEIXEIRA *et al.*, 2017, p. 66). Contudo, o contrato de trabalho intermitente pode promover instabilidade e redução na remuneração dos trabalhadores nos mais variados setores. Ademais, pode promover a “intensificação do trabalho”, caracterizado pela ampliação da carga de trabalho com a diminuição das horas pagas. Desse modo, é possível concluir que o trabalho intermitente é um instrumento de conversão de trabalhadores celetistas de tempo integral em “trabalhadores *just in time*”, os quais trabalham e recebem em conformidade com as demandas empresariais. Em suma, há a legalização de “uma nova lógica de subordinação, gestão e controle da força de trabalho”, a qual poderá se estender por variados setores econômicos (TEIXEIRA *et al.*, 2017, p. 66).

Se o contrato em tempo parcial, especialmente após a Reforma Trabalhista, objetiva adequar os horários de trabalho às necessidades da empresa, o contrato intermitente o faz de maneira exponencial. Os elementos de precariedade presentes do tempo parcial são ampliados.

empregado adquire direito a usufruir, nos doze meses subsequentes, um mês de férias, período no qual não poderá ser convocado para prestar serviços pelo mesmo empregador”.

⁴⁵ Cumpre lembrar que poucos dias após a entrada em vigor da Lei nº 13.467/2017, o Governo Federal expediu a Medida Provisória nº 808/2017, que tinha o objetivo de suprir lacunas e corrigir erros e equívocos do texto da Reforma. Nesta MP, alteravam-se vários dispositivos que regulamentam o contrato intermitente: alterava a redação de dois parágrafos, revogava outros três e ainda incluía mais seis parágrafos e seis artigos. O prazo de vigência da MP decorreu sem que ela fosse aprovada pelo Congresso Nacional, perdendo sua validade a partir de 23 de abril de 2018, produzindo efeitos jurídicos de 14 de novembro de 2017 a 22 de abril de 2018. Insegurança jurídica é pouco para definir o que foi este período em termos de legislação trabalhista.

Trata-se da flexibilidade total, na qual a jornada de trabalho é completamente imprevisível (se é que haverá jornada), os tempos mortos são reduzidos e o poder do empregador na distribuição dos horários de trabalho chega a seu ápice.

Desse modo, é possível afirmar que tanto a Lei nº 13.429/2017 (com a liberalização do contrato de trabalho temporário e a terceirização) como a Lei nº 13.467/2017 (com a legalização irrestrita do trabalho autônomo, a flexibilização da jornada de trabalho e a criação do contrato de trabalho intermitente) são instrumentos fundamentais na emergência de “[...] nova figura do trabalho – fruto bem-acabado da flexibilização e da precarização – a do *trabalhador just in time*” (TEIXEIRA *et al.*, 2017, p. 63).

Vistos o breve histórico de aprovação da Reforma Trabalhista e alguns de seus pontos que ampliam a flexibilidade das horas laborais na legislação brasileira, os quais representam apenas uma pequena fração de todas as mudanças operadas em 2017, é imperioso concluir pela confluência de uma racionalidade neoliberal que conduziu os poderes Executivo, Legislativo, e até mesmo Judiciário nas últimas décadas. No caso da jornada de trabalho, pode-se concluir que a progressiva implantação da flexibilidade na CLT, iniciada na década de 1990, representou a adequação das leis nacionais às exigências externas, seja por parte de organismos internacionais, seja por parte das grandes corporações transnacionais.

Em continuidade, na segunda parte deste capítulo, tratar-se-á sobre os contornos práticos e teóricos da uberização do trabalho, buscando compreender melhor estes últimos, sob a perspectiva da Sociologia, baseando-se em três marcos teóricos (Christian Azaïs, Guy Standing e Ricardo Antunes).

2.2 UBERIZAÇÃO DO TRABALHO: UMA COMPLEXA BUSCA POR DEFINIÇÕES

Esta segunda parte do segundo capítulo será dedicado à compreensão da uberização do trabalho, fenômeno que está intrinsecamente interligado com o paradigma de flexibilidade e de supressão de direitos sociais. Objetiva-se, portanto, identificar a forma pela qual a uberização se concatena com as mudanças operadas pela Reforma, as quais, em última análise, remetem à globalização econômica e ao neoliberalismo. Ademais, objetiva-se compreender os contornos que a uberização apresenta na sociedade atual, marcada por suas intensas e rápidas mudanças.

Para tanto, recorre-se a Christian Azaïs, Guy Standing e Ricardo Antunes, os quais oferecem diferentes chaves metodológicas que permitem maior entendimento sobre o fenômeno e suas consequências. A escolha dos três autores foi orientada tanto pela nacionalidade de cada um deles, que confere diferentes perspectivas de uma mesma tendência

aplicada a realidades socioeconômicas distintas, bem como pela capilaridade de suas teorias e constatações que abrangem circunstâncias além das evidenciadas em seus países de origem, o que nos permite ainda concluir que os efeitos negativos da precarização do trabalho, decorrentes da globalização econômica operacionalizada pelo neoliberalismo, encontram-se presentes tanto nos países centrais quanto nos periféricos.

2.2.1 O TRABALHO PRESTADO POR PLATAFORMAS DIGITAIS: O CASO UBER

Antes de adentrar propriamente nos teóricos citados, faz-se necessário tecer maiores considerações sobre o trabalho prestado por meio de plataformas digitais, suas principais características, natureza jurídica e gestão algorítmica, o que compreende o fenômeno da uberização do trabalho.

Pois bem, partindo do panorama da globalização econômica e do neoliberalismo, vistos no capítulo anterior, que deram condições para a economia digital e financeirizada da atualidade, destaca-se neste ponto o surgimento das plataformas digitais e empresas de tecnologia. Elas têm foco em automatização e economia compartilhada, o que gerou uma verdadeira mudança de paradigma, podendo-se apontar as seguintes características: a) cooperação coletiva e conhecimento como fontes de valor; b) processo laboral cada vez mais imaterial; c) desindustrialização generalizada; d) extração e uso dos dados como matéria-prima central do capitalismo avançado; e) plataformas como um modo eficiente de “[...] monopolizar, extrair, analisar e usar quantidades cada vez maiores de dados”⁴⁶ (SRNICEK, 2018, p. 45, tradução nossa).

Nick Srnicek (2018) afirma que a evolução histórica do capitalismo culmina na diminuição da rentabilidade da manufatura, de modo que os dados foram o meio encontrado para manter o crescimento econômico e conferir vitalidade à produção industrial. Assim, o autor identifica as companhias tecnológicas (plataformas) como atores econômicos no âmbito modo de produção capitalista, definindo economia digital como “[...] aqueles negócios que dependem cada vez mais da tecnologia de informação, dados e internet para seus modelos de negócios”⁴⁷ (SRNICEK, 2018, p. 12, tradução nossa).

⁴⁶ “Por lo general surgidas de necesidades internas de manejar datos, las plataformas se volvieron una manera eficiente de monopolizar, extraer, analizar y usar las cantidades cada vez mayores de datos” (SRNICEK, 2018, p. 45).

⁴⁷ “A modo de definición preliminar podemos decir que con ‘economía digital’ nos referimos a aquellos negocios que dependen cada vez más de la tecnología de información, datos e Internet para sus modelos de negocios” (SRNICEK, 2018, p. 12).

Srnicek define plataformas, em nível geral, como “[...] infraestruturas digitais que permitem que dois ou mais grupos interajam” e que “[...] se posicionam como intermediárias que reúnem diferentes usuários”⁴⁸ (SRNICEK, 2018, p. 45, tradução nossa). Para o autor, as plataformas intensificaram a tendência de produção austera, do modo de produção *just in time* e da terceirização. Sua rentabilidade é derivada, em grande parte, de salários baixos, configurando-se como meios de liderança e controle das indústrias (SRNICEK, 2018).

Para Vallas e Schor (2020, p. 12), as plataformas digitais representam uma nova forma de atividade econômica, altamente dinâmica e caracterizada por um nível alto de instabilidade que dificulta prognósticos sobre seu futuro. Desse modo, as plataformas governam transações econômicas por meio da delegação de dimensões de controle importantes (porém não essenciais) de sua atividade aos demais agentes envolvidos. O controle de dimensões essenciais, como a alocação de tarefa, a coleta de dados, a definição de política de preços e a arrecadação de rendimentos, permanece sob o comando das plataformas. O controle delegável, como a especificação dos métodos de trabalho, a definição dos horários de trabalho e a avaliação do desempenho, é terceirizado.

Conseqüentemente, a configuração do trabalho adquire um novo contorno no qual o controle é distribuído aos demais agentes, ao mesmo tempo que o poder continua centralizado na plataforma. Assim, “[...] a extração de valor repousa em uma nova forma estrutural na qual as plataformas permanecem poderosas mesmo quando cedem o controle sobre aspectos do processo de trabalho⁴⁹” (VALLAS; SCHOR, 2020, p. 10) e podem assumir, inclusive, uma forma “predadora-permissiva” no uso desse poder na exploração do trabalho, o que fica mais evidente nas plataformas de transporte de passageiros e mercadorias. É o que os autores chamam de “poder permissivo” (tradução livre para *permissive potentates*).

Assim, Vallas e Schor (2020, p. 11-12) argumentam que o “poder permissivo” das plataformas se manifestam por quatro características: a) adoção de um modelo de negócios que permite a obtenção de lucro pela intermediação digital, evitando os ônus envolvidos em relação às propriedades de capital fixo e de emprego de mão de obra direta; b) configuração de uma nova relação de trabalho originada da substituição das relações de emprego fechadas/rígidas para relações de trabalho abertas/flexíveis; c) desenvolvimento de um novo modelo de

⁴⁸ “En el nivel más general las plataformas son infraestructuras digitales que permiten que dos o más grupos interactúen. De esta manera se posicionan como intermediarias que reúnen a diferentes usuarios: clientes, anunciantes, proveedores de servicios, productores, distribuidores e incluso objetos físicos” (SRNICEK, 2018, p. 45).

⁴⁹ “The extraction of value rests on a new structural form in which platforms remain powerful even as they cede control over aspects of the labor process” (VALLAS, SCHOR, 2020, p. 12).

supervisão que substitui controles hierárquicos por novos mecanismos de controle descentralizados; d) mudança da organização espacial do trabalho, que deixa de ser concentrado nos pontos de produção (nas fábricas) para que a implantação da mão de obra seja eficazmente dispersa no espaço.

Dockès (2020) afirma que as plataformas digitais constituem uma das principais inovações nas relações de trabalho dos últimos anos e suas consequências ainda estão em transformação. A interpretação desses efeitos delas pode ser otimista, na medida em que podem existir benefícios nas liberdades intrínsecas a essa nova organização do trabalho (especialmente quanto à duração do trabalho e à liberdade de horários), como também é possível que seja pessimista, visto que pode representar o aumento da precariedade e da miséria com o surgimento de uma “espécie de subempregados particularmente vulneráveis” (DOCKÈS, 2020, p. 174). Desse modo, os aspectos inovadores (e até mesmo sedutores) do fenômeno não podem esmaecer o que fica de negativo.

Não há consenso acadêmico entre o termo mais adequado para nomear as transformações ocorridas no mundo do trabalho diante da popularização das tecnologias da informação e comunicação (TICs), representadas principalmente pelas plataformas digitais. Citam-se alguns exemplos que podem ser utilizados como sinônimos: economia de plataformas (*platform economy*), economia colaborativa, capitalismo de plataformas, economia de compartilhamento (*sharing economy*), economia de bico (*gig economy*), economia *on-demand*, uberização, trabalho digital (*digital labour*), entre outros⁵⁰. Para Dockès (2020, p. 174), essas novas expressões que estão “na moda”, que são, por vezes, atrativas e publicitárias, transmitem o risco de esquecimento dos aspectos negativos trazidos pelo novo modelo:

Todos esses novos conceitos propagam a ideia de que nossos conceitos antigos não funcionam mais. Mas isso é apenas parcialmente correto. Por trás da novidade, real, se escondem negócios antigos, como o transporte pessoas ou de produtos, e até organizações antigas de trabalho. Antes da fábrica taylorista e depois fordista, já havia “finalizadores” e “tarefeiros”, pagos por tarefa, às vezes muito especializadas, “autônomas” na fixação de seus horários, muitas vezes proprietários de suas ferramentas e instrumentos de trabalho e, mesmo assim, colocados em uma situação de submissão e de grande fraqueza. Esse tipo de trabalho, não apenas dependente mas submisso, embora autônomo em sua organização temporal ou espacial, nunca cessou

⁵⁰ Sobre a pluralidade de termos utilizados para designar o fenômeno das plataformas, Filgueiras (2021, p. 93) afirma que: “*Crowdwork*, *work on demand* e *digital labour* também podem parecer sinônimos: para Chesalina, por exemplo, a *platform economy* estaria acompanhada pela ascensão de novas formas de emprego, caracterizadas pela transferência de atividades de uma empresa não mais para agentes específicos, mas para um grande número de indivíduos ou organizações indefinidas. Em que pesem as diferentes definições, essas terminologias pretendem identificar fenômenos com as seguintes semelhanças: 1) contatos on-line entre produtores/provedores e consumidores, trabalhadores e empresas; 2) uso de aplicativos ou plataformas para acesso em computador ou em instrumentos móveis de comunicação; 3) uso intensivo de dados digitais para a organização e a gestão dessas atividades; 4) relações completamente instáveis e imprevisíveis para os trabalhadores”.

completamente. Há mais permanência no trabalho das plataformas do que se costuma dizer (DOCKÈS, 2020, p. 174-175).

Os entusiastas das plataformas digitais enfatizam seu caráter revolucionário e a habilidade dos algoritmos e dos sistemas de avaliação dos trabalhadores como fatores capazes de reduzir custos de transação e promover a confiança entre potenciais clientes, ampliando a competitividade. Os argumentos de que as plataformas oferecem uma série de vantagens se comparadas às empresas tradicionais são diversos: redução de intermediários burocráticos; diminuição de custos de contratação; eliminação de barreiras, geográficas ou não, que impediam a participação igualitária de todos; possibilidade de monetização de ativos que até então se encontravam parados, como casas, carros, ferramentas e habilidades; redução da dependência da renda do trabalho, entre outros. Sob essa perspectiva, o modelo de flexibilidade laboral por ela incorporado faz com que a relação de emprego perca sua predominância para dar lugar a uma sociedade de microempreendedores, os quais valorizam a flexibilidade e a autonomia propiciadas pelas plataformas e que não são oferecidas pelos empregos convencionais e escolhem por essas opções (VALLAS; SCHOR, 2020). Trata-se, contudo, de uma utopia:

Na presença de efeitos de rede, as plataformas podem escalar, dominar mercados e ganhar poder de monopólio suficiente para ditar condições de troca ou desenvolver posições monopolísticas em seus mercados de trabalho (DUBE *et al.*, 2018; KHAN 2017). Nesse caso, a “multidão” pode não se assemelhar a um conjunto de empresários agindo livremente, mas sim a um rebanho que, como o gado, pode ser ordenhado ou tosquiado para extrair receita⁵¹ (VALLAS; SCHOR, 2020, p. 6, tradução nossa).

Assim, em relação à configuração da nova relação de trabalho característica das plataformas digitais, composta pelas relações de trabalho abertas/flexíveis, Vallas e Schor (2020) afirmam que, ao abrir mão do controle sobre os métodos e horários de trabalho e sobre a avaliação do desempenho do trabalhador, as plataformas digitais apresentam critérios de seleção de pessoal pouco exigentes, o que promove maior variação nas orientações de trabalho, posições no mercado de trabalho e composição sociodemográfica de seus trabalhadores. Decorrente disso, a estrutura de emprego aberta tem uma consequência fundamental, que é a alta heterogeneidade entre os trabalhadores da plataforma, principalmente em termos de motivação e de dependência econômica. Enquanto alguns se vinculam para complementar a renda, outros têm o trabalho pela plataforma como seu gerador de sua renda principal.

⁵¹ “In the presence of network effects, platforms can scale, dominate markets, and gain enough monopoly power that they can dictate conditions of exchange or develop monopsonistic positions in their labor markets (Dube et al. 2018, Khan 2017). In this case, the crowd may not resemble an assemblage of freely acting entrepreneurs but rather a herd that, like livestock, can be milked or sheared to extract revenue” (VALLAS; SCHOR, 2020, p. 6).

Para Vitor A. Filgueiras (2021, p. 92), as plataformas digitais podem ser analisadas sob mais de uma perspectiva: além da ideia de que plataformas ou *apps* tenham o objetivo de conectar clientes com prestadores de serviços, isto é, a demanda com a oferta, há uma definição mais ampla que engloba não apenas os serviços, como também bens e ativos a serem comercializados. Ademais, é possível analisar as plataformas sob a perspectiva que compreende as transformações ocorridas nas estruturas empresarial e laboral, no caso em que “[...] as plataformas digitais significariam uma mudança fundamental no processo de *outsourcing*, pois superariam as barreiras geográficas para a realização das atividades” (FILGUEIRAS, 2021, p. 92).

O número de plataformas digitais, bem como a forma pelas quais elas operacionalizam sua atividade, é imenso. Sobre o tema, Carelli (2020) afirma que as plataformas digitais podem ou não se organizar como “*marketplaces*”, a depender da atividade por elas desempenhadas. Plataformas digitais de comércio como o Ebay, Mercado Livre e Amazon, inicialmente operavam como *e-commerce* (mera replicação do modelo de varejo para o meio eletrônico) e passaram a operar como *marketplaces* – isto é, “servindo de plataforma para a comercialização de produtos por outros vendedores, atuando como intermediárias para a realização dos negócios” (CARELLI, 2020, p. 67).

Indo do comércio para a oferta de prestação de serviços, as plataformas digitais podem ser centradas (ou não) no trabalho humano. No caso do Airbnb, a plataforma atua como uma imobiliária *on-line*, unindo proprietários de imóveis a pessoas que desejam locá-los, total ou parcialmente, por períodos curtos, e não centraliza no trabalho humano o elemento principal de sua oferta. Outras plataformas, ainda que focadas no trabalho humano, atuam como um *marketplace*, em algo muito parecido como agências de emprego, realizando a aproximação e a conexão entre tomadores e prestadores de serviços (ou mesmo entre trabalhadores e vagas de emprego) sem propriamente interferir na negociação, não definindo preço e demais condições de negócios, tampouco se limitando a um serviço específico, por exemplo: Catho, Infojobs, Getninjas e Workana. Tais plataformas podem ser denominadas de “*crowdsourcing* genérico” (CARELLI, 2020, p. 68).

Por fim, existem as plataformas que, em contrapartida, não se configuram *marketplaces* por realizarem a intermediação de trabalhadores que prestam serviços específicos. Tais plataformas tomam para si as rédeas da negociação (definindo preços e remunerações, garantindo qualidade etc.). Exemplos não faltam: cita-se a Parafuzo, que atua no ramo de serviço de limpeza, bem como as conhecidas plataformas de entrega (Rappi, iFood, entre outras) e de transportes de passageiros. Estas últimas, as quais assumiram a vanguarda do

fenômeno, foram encabeçadas pela Uber (de onde surgiu o termo “uberização”), que será utilizada como caso-modelo nesta dissertação, considerando a inviabilidade de tratar de todas com o aprofundamento necessário (CARELLI, 2020).

Srnicek (2018, p. 50), por sua vez, traz uma classificação diferente, apresentando cinco tipos de plataformas, com a ressalva de que tais divisões analíticas podem coincidir dentro da organização de uma mesma empresa: plataformas publicitárias, de nuvem, industriais, de produtos e austeras. Explicando brevemente cada uma delas: as plataformas publicitárias, a exemplo de Google e Facebook, foram as primeiras a surgirem como nova forma empresarial e fomentaram, direta e indiretamente, o surgimento de outras tendências tecnológicas posteriores. Constituem-se como plataformas que vendem espaço publicitário por meio do resultado da análise de dados e informações extraídos de seus usuários.

Já as plataformas de nuvem, tal como a Amazon Web Service, são as que produzem e alugam sistemas de *hardware* e *software* de negócios dos quais outras empresas necessitam, isto é, fornecem a infraestrutura digital sob demanda – servidores, armazenamento de dados e energia para computadores em rede. Desse modo, “[...] em vez de depender de anunciantes que comprem dados, essas plataformas de nuvem estão desenvolvendo a infraestrutura básica da economia digital para que possa ser alugada de forma lucrativa por outros, enquanto coletam dados para seus próprios fins”⁵² (SRNICEK, 2018, p. 62, tradução nossa).

As plataformas industriais, exemplificadas pela General Eletric e pela Siemens, representam a aplicação da coleta, armazenamento e análise de dados no campo da fabricação industrial tradicional, por meio de sua digitalização. Tal processo ocorre, por exemplo, com a “internet das coisas” e culmina na já citada Indústria 4.0. O principal conceito aplicado é de que os componentes do processo produtivo sejam comunicáveis entre si, a fim de reduzir os custos e o tempo morto, de modo que as plataformas industriais são aquelas que fornecem a infraestrutura central básica na qual todas as máquinas do processo produtivo se vinculam (SRNICEK, 2018, p. 64). Há, ainda, as plataformas de produtos, como a Rolls Royce⁵³ e Spotify (e demais plataformas de *streaming*), que se desenvolvem pela “internet das coisas” e pela informática em nuvem e atuam como plataformas *on demand*. Isso significa que elas

⁵² “En vez de depender de anunciantes que compran datos, estas plataformas de la nube están desarrollando la infraestructura básica de la economía digital de manera tal puede ser alquilada por otros provechosamente, mientras ellos recolectan datos para sus propios fines” (SRNICEK, 2018, p. 62).

⁵³ Srnicek (2018) refere-se à mudança do modelo adotado pela Rolls Royce em relação aos motores de reação de aviões (as “turbinas”), que antes eram vendidas às companhias aéreas e, atualmente, são alugadas, com maior margem de lucro.

transformam bens, que antes eram comercializados, em serviços, seja por meio de aluguel ou taxa de serviço (mensalidade) (SRNICEK, 2018).

Por fim, Srnicek (2018, p. 50) cita as plataformas austeras, as quais “[...] tentam reduzir ao mínimo os ativos dos quais são proprietárias e obter lucros por meio da maior redução possível dos custos” (tradução nossa⁵⁴). Exemplo deste tipo é justamente a Uber e, por esta razão, as considerações feitas pelo autor sobre elas serão expostas mais adiante.

Woodcock e Graham (2020, p. 10) propõe o conceito de *gig economy* para compreender as transformações econômicas que implicam um mercado de trabalho caracterizado por contratações independentes realizadas por meio das plataformas digitais, as quais se referem a trabalhos temporários, instáveis e fragmentados, nos quais os trabalhadores dedicam-se por menos tempo, exercem muitas tarefas (muitas vezes ao mesmo tempo), permanecendo à disposição ou à procura de tarefas ou trabalhos em tempos não remunerados. Podem, ainda, compreender horas variáveis e flexíveis, com pouca segurança no emprego e pouca perspectiva de crescimento de carreira.

Valerio de Stefano (2016) classifica o trabalho prestado por meio de plataformas digitais no âmbito da *gig economy* em dois tipos: *crowdwork* (“trabalho de multidão”) e *work on demand* (“trabalho sob demanda”). Para o autor, a *gig economy* é o gênero composto pelas formas de trabalho contratado ou realizado por meio de tecnologias de informação e comunicação (TIC).

O *crowdwork* é um trabalho executado por meio das plataformas digitais que colocam em contato um indefinido número de organizações, empresas e indivíduos por meio da internet, permitindo que clientes e trabalhadores potencialmente se conectem. A natureza das tarefas executadas nas plataformas de *crowdwork* são diversas, variando desde microtarefas até trabalhos mais complexos, que são realizados remotamente, permitindo que a seleção dos trabalhadores seja feita em âmbito global (STEFANO, 2019).

Por outro lado, o *work on demand* envolve trabalhos tradicionais, tais como transporte e limpeza, que são atribuídos por meio dos aplicativos. As empresas que executam esses aplicativos normalmente intervêm no estabelecimento de padrões mínimos de qualidade de serviço e na seleção e gestão dos trabalhadores. Nesse caso, embora o trabalho seja contratado por meio remoto, isto é, via plataforma digital, sua prestação se dá no meio físico, de modo que a seleção dos trabalhadores ocorre de forma localizada (STEFANO, 2016). Woodcock e

⁵⁴ “Por último, el quinto tipo es el de las plataformas austeras (como Uber o Airbnb), que intentan reducir a un mínimo los activos de los que son propietarios y obtener ganancias mediante la mayor reducción de costos possible” (SRNICEK, 2018, p. 50).

Graham (2020) denominam essa modalidade de *geographically tethered platforms* (plataformas geograficamente conectadas, em tradução livre), afirmando que:

O modelo de plataforma já foi adaptado para uma variedade de diferentes contextos e tipos de trabalhos. O modelo para plataformas geograficamente conectadas toma formas de trabalho existentes que ocorrem em determinados locais e as reorganiza por meio de uma plataforma digital. Existe uma variedade cada vez maior de trabalhos em plataforma e serviços disponíveis para nós atualmente: desde solicitar uma corrida, ter um sistema de *delivery* de comida, de limpeza para sua casa, serviço doméstico, ter suas roupas lavadas e passadas, entrega de pacotes, até um serviço de passeio para seu cachorro. Cada um desses envolve um processo de trabalho reconhecido: transporte, retirada, limpeza, cuidados, lavanderia e cuidados para animais domésticos que já existiam antes da chegada das plataformas digitais. Entretanto, o uso de aplicativos de *smartphones* para organizar a relação entre cliente e prestador de serviço é uma nova forma de organização de trabalho⁵⁵ (WOODCOCK, GRAHAM; 2020, p. 56-57, tradução nossa).

A despeito dessas distinções, Stefano (2016) aponta diversas características compartilhadas pelas duas formas de trabalho por plataformas: ambas são habilitadas pelas tecnologias de informação e utilizam da internet para atender à oferta e à demanda de trabalhos e serviços em altíssima velocidade, o que permite minimizar custos e atritos nas transações. A rapidez na oferta e no aceite das tarefas e a ampla acessibilidade às plataformas fazem com que exista um amplo exército de trabalhadores disponíveis. Eles podem utilizar de uma ou mais plataformas digitais como a principal ou única fonte de renda ou podem usá-las apenas em tempo livre ou para maximizar o uso de um ativo subutilizado.

Aliás, na *gig-economy*, tecnologias fornecem acessos a uma força de trabalho extremamente expansível. Isso, por sua vez, garante um nível de flexibilidade inédito para os negócios envolvidos no que se refere ao passado. O sistema *just-in-time* é previsto aos trabalhadores que são compensados com uma base salarial “*pay-as-you-go*”. Na prática, eles são pagos apenas pelo período em que estão realmente trabalhando para um cliente⁵⁶ (STEFANO, 2016, p. 7, tradução nossa).

Para entender como o trabalho em plataformas digitais está reconfigurando a natureza do trabalho, Vallas e Schor (2020) identificam cinco tipos de situações de emprego e trabalho suportadas pelas plataformas de acordo com critérios como nível de habilidade agregada,

⁵⁵ “The platform model has since been adapted to a range of different contexts and types of work. The model for geographically tethered platforms is one that takes existing forms of work that happen in particular places and reorganizes them through a digital platform. There is an ever-growing range of platformized work and services available to us today: from ordering a ride, having food delivered, having your house cleaned, arranging domestic care, getting your clothes washed and ironed, package delivery, to getting your dog walked. Each of these involve recognizable work processes: transportation, takeaways, cleaning, care, laundry and pet sitting existed before digital platforms did. However, the use of smartphone apps to organize both the worker and the customer is a new way to organize work” (WOODCOCK, GRAHAM; 2020, p. 56-57).

⁵⁶ “In fact, in the gig-economy’ technologies provide access to an extremely scalable workforce. This, in turn grants a level of flexibility unheard in the past for the businesses involved. Workers are provided ‘just-in-time’ and compensated on a ‘pay-as-you-go’ basis; in practice they are only paid during the moments they actually work for a client” (STEFANO, 2016, p. 7). O termo *pay-as-you-go* pode ser traduzido como “pago por uso” ou “pago por demanda”.

natureza do trabalho desempenhado, realização de forma *off-line* ou *on-line*, vinculação geográfica a uma localidade ou não e tipo de produto, com a ressalva que os limites entre eles são variados e podem se sobrepor.

O primeiro tipo abrange os criadores das plataformas, ou seja, os *designers* e programadores, que são altamente qualificados e realizam o projeto, o desenvolvimento e a manutenção das infraestruturas digitais das plataformas, podendo ser seus próprios fundadores, empregados ou autônomos. A segunda categoria é composta pelos consultores ou *freelancers cloud-based*, isto é, pessoas que oferecem serviços profissionais como usuários das plataformas digitais, também com alto nível de habilidades técnicas e de forma desvinculada a um local geográfico (VALLAS; SCHOR, 2020).

O terceiro tipo, por sua vez, são os *gig workers*, isto é, trabalhadores temporários contratados por meio das plataformas digitais para serviços executados *off-line*, vinculados a uma localidade geográfica, no qual se incluem os motoristas de aplicativo e motociclistas de *delivery* de comida. Para Vallas e Schor (2020), trata-se de um modelo que proporciona aos trabalhadores flexibilidade de horários e autonomia, embora esta última possa ser reduzida substancialmente pela necessidade de adequação de horários às demandas dos clientes. De qualquer modo, os *gig workers* assumem a responsabilidade pelos custos e riscos operacionais e não têm direitos trabalhistas.

O quarto tipo de trabalho citado pelos autores envolve *microtasking*, isto é, microtarefas de inteligência humana que demandam pouca qualificação, a exemplo do Amazon Mechanical Turk. A quinta e última modalidade de trabalho por plataformas digitais inclui os produtores de conteúdo e influenciadores que exercem o “trabalho aspiracional” (*aspirational labor*), geralmente fornecido sem remuneração, com o objetivo de obter engajamento na “economia da atenção” (*attention economy*) das redes sociais (VALLAS; SCHOR, 2020, p. 4).

Relacionando a tipologia apresentada por Vallas e Schor com a de Stefano (2016, p. 2), é possível afirmar que os *gig workers* correspondem aos *workers on demand* – e, por consequência, ao que Woodcock e Graham (2020) chamam de “geographically tethered platforms”. Também é possível relacionar a classificação de Stefano com a distinção de Carelli sobre as plataformas que se configuram ou não como *marketplaces*. Desse modo, as plataformas de *crowdwork* se caracterizam como um *marketplace*, enquanto as de *work on demand* não. Tais diferenciações são relevantes pois delas derivam a maior, e talvez mais relevante, questão relacionada ao trabalho prestado por meio de plataformas digitais, que é a disputa entre trabalho autônomo e trabalho subordinado (e, conseqüentemente, a polêmica sobre a existência ou não

do vínculo empregatício nesses casos⁵⁷). A diferenciação básica entre essas duas modalidades de trabalho encontra-se na titularidade da atividade econômica desempenhada: enquanto o trabalhador subordinado/empregado se insere na atividade econômica alheia (a do empregador), o autônomo exerce atividade própria.

Nas palavras de Carelli (2020, p. 74), “[...] empregado é, como o próprio nome já diz, *empregado* em negócio alheio, no sentido comum de ‘utilizado’, ou seja, o *emprego* é o fato do empregador *empregar* ou *utilizar* o empregado em sua atividade econômica”. Já o trabalhador autônomo exerce seu próprio negócio, e não atua em empreendimento alheio, pois ele mesmo realiza pessoalmente o seu próprio negócio⁵⁸. A autonomia, portanto, apresenta duas dimensões centrais: a organização e o gerenciamento do próprio negócio e a organização e o gerenciamento do *trabalho* no âmbito de seu próprio negócio:

Na primeira dimensão, o trabalhador organiza e realiza seu próprio negócio. De fato, a autonomia organizativa é própria do sistema capitalista, em que aquele que desenvolve uma atividade econômica a organiza da forma que melhor lhe aprouver. Assim, o preço e as condições dos contratos travados são fixados pelo próprio empreendedor. Ele não somente impõe os valores da troca, ou seja, seu preço, como a forma de recebê-los. Ele não se insere em negócio alheio, porque nesse caso seria empregado. O trabalhador autônomo – chamado em alguns países, como Estados Unidos e França, de independente – por definição não é dependente de negócio alheio, mas presta serviços para a sua própria clientela. Assim, o trabalhador autônomo decide para quem vai prestar serviços a partir da sua cartela de clientes e determina seu preço e condições, como prazos, além de definir os meios pelos quais o serviço será prestado. Na segunda dimensão, o trabalhador organiza o trabalho dentro do seu próprio negócio. São decorrentes da organização do seu próprio negócio a direção e a distribuição do trabalho necessário para a prestação dos serviços. Se não há heterodireção, ou seja, se o trabalhador não está sob as ordens de ninguém (*subordinare*), não somente impõe o seu próprio ritmo como tem o poder de distribuir o trabalho para outras pessoas que lhe convierem. É decorrente dessa condição a possibilidade de se fazer substituir por outros trabalhadores para a consecução de seu negócio, bem como dizer quando e como irá realizar seu trabalho (CARELLI, 2020, p. 75-76).

⁵⁷ Importa esclarecer que a discussão jurídica sobre a existência ou não de vínculo de emprego entre trabalhadores e plataformas digitais foge do escopo do presente trabalho. A produção acadêmica neste campo é vasta e, por tal razão, não se pretende discorrer sobre os elementos caracterizadores do vínculo de emprego presentes nos art. 2º e 3º da CLT. Pretende-se limitar a discussão sobre a distinção entre trabalho subordinado e trabalho autônomo sob o viés da Sociologia do Direito, relacionando-o com a uberização.

⁵⁸ Carelli (2020, p. 75) continua sua distinção entre trabalho autônomo e subordinado afirmando que: “Uma empresa, seja ela individual ou coletiva, é aquele empreendimento que assume os riscos da atividade econômica, realizando um negócio próprio. Um trabalhador autônomo é justamente aquele que realiza um trabalho individual por conta própria, ou seja, que realiza negócio próprio em empreendimento por ele mesmo organizado e estruturado; por sua vez, o empregado não realiza empreendimento, não tem negócio próprio e apenas se insere na atividade econômica de outrem ou a ela adere. O trabalhador autônomo auferir os rendimentos da sua própria atividade econômica, enquanto que o empregado recebe uma remuneração fixa ou variável estipulada por tempo ou produção pelo empregador. O empregado recebe salário, presta serviços de natureza não eventual sob a dependência do empregador, que assume os riscos da atividade econômica e admite, assalariado e dirige a prestação de serviços. O trabalhador autônomo, por sua vez, não é admitido, assalariado e nem é dirigido em sua prestação de serviços”.

Ser ou não ser uma plataforma de *marketplace* condiciona a realização de trabalho autônomo ou trabalho subordinado àqueles que se utilizam dessa ferramenta digital a favor de seu trabalho. Em resumo, “[...] uma plataforma no estilo *marketplace* é uma instrumentalizadora da prestação de serviços enquanto a plataforma específica de serviços condiciona, regra, realiza e garante os serviços prestados” (CARELLI, 2020, p. 73), de modo que a primeira se relaciona com o trabalho autônomo, enquanto a segunda o faz com o trabalho seja subordinado. Logo, a partir do momento que uma plataforma digital presta um serviço específico e age de forma não instrumental em relação a esse serviço ofertado, ela deixa de ser considerada um *marketplace* ou empresa de tecnologia, ditando e regendo o trabalho daqueles que a ela se vinculam.

Assim sendo, considerando as especificidades das plataformas de transportes de passageiros e retomando a distinção feita por Carelli (2020, p. 71), estas não podem ser consideradas como *marketplaces* pois: a) fazem o anúncio e a prestação direta de serviços específicos, neste caso, o transporte; b) não se limitam à intermediação eletrônica entre motoristas e passageiros e interferem de forma intensa e decisiva no serviço prestado; c) realizam o controle de qualidade do serviço por meio do estabelecimento de pré-requisitos para a concessão de uma autorização prévia, do monitoramento e da exigência de padrões mínimos nos veículos e de abordagem aos passageiros⁵⁹.

Nesse contexto, é preciso tecer maiores considerações sobre o caso Uber, plataforma eleita como paradigma para a análise do presente trabalho. Trata-se da maior plataforma de mobilidade no mundo, conhecida globalmente e presente em mais de 70 países, abrangendo mais de 10.000 cidades (UBER, 2022a). Autodenominando-se como “uma empresa de tecnologia que faz a ponte entre o mundo físico e o digital”, a Uber começou em 2008 na França, com viagens de carro por aplicativo, e se tornou “uma plataforma global que oferece a possibilidade de ganhos flexíveis e a mobilidade de pessoas e coisas de maneiras cada vez mais amplas”. Atualmente, também inclui “serviços de duas rodas” (bicicletas e motocicletas) e caminhões articulados (UBER, 2020b).

⁵⁹ Sobre o tema, nas palavras de Carelli (2020, p. 77), “Fica claro que as plataformas criaram as figuras de trabalhadores autônomos sem autonomia e independentes sem terem seu próprio negócio. E devemos constatar que isso não é somente nas plataformas: cresce de maneira generalizada na nossa sociedade o número de autônomos somente no nome, com o fim de fuga da legislação em geral. São falsos empreendedores, que não formam negócio por não terem clientela e por isso não têm qualquer chance de prosperar. O verbo empreender afasta-se de sua acepção verdadeira de realização de atividade econômica própria para se tornar sinônimo de trabalhar sem direitos em negócio alheio”.

Trata-se de um aplicativo de trabalho *on demand* que atua no setor de transporte de passageiros e, mais recentemente, de entrega de mercadorias. Atualmente, sua atividade se dá em duas principais formas: a) no transporte de passageiros, a plataforma conecta passageiro (que faz a solicitação de um veículo pelo aplicativo) a um motorista (que, se estiver nas proximidades e tiver disponibilidade, aceita a viagem/corrida); b) na entrega de mercadorias (*delivery*), a plataforma realiza a conexão tríplice entre destinatário, remetente e motorista, principalmente no ramo alimentício (Uber Eats, que anteriormente existia como um aplicativo distinto da Uber e que, atualmente, está conjugado em um único aplicativo).

A Uber tem tanto reconhecimento de marca que seu nome é frequentemente utilizado como sinônimo de novas ideias de plataformas, originando, inclusive, neologismos: o verbo em inglês *to uberize* (“uberizar”, em tradução livre) significa “mudar o mercado de serviço introduzindo uma forma diferente de comprá-lo ou usá-lo, especialmente usando a tecnologia móvel”. Seu rápido crescimento se deve aos reais benefícios oferecidos aos consumidores e à confiança construída pela plataforma na reunião de trabalhadores e clientes na modalidade de “plataforma geograficamente conectada”. Desde o início, a Uber realizou ofertas, bônus e incentivos especiais para construir o “efeito de rede” necessário, que tornaria seu modelo de negócios sustentável, tanto para clientes como para motoristas (WOODCOCK; GRAHAM, 2020).

Retornando à classificação proposta por Srnicek (2018, p. 71, tradução nossa), a Uber é uma plataforma austera, as quais “operam por meio de um modelo hiperterceirizado, em que os trabalhadores são realocados, capital fixo, custos de manutenção e treinamento são realocados. Tudo o que resta é o mínimo extrativo básico – o controle da plataforma que permite ganhar uma renda de monopólio”⁶⁰. Tais plataformas são conhecidas pela subcontratação de seus trabalhadores, sob a modalidade de trabalho autônomo, com a redução de custos trabalhistas. O pagamento é realizado por tarefa, que, no caso da Uber, representa uma porcentagem a cada viagem realizada.

É importante notar que a deslocalização do trabalho não é um problema que se restringe às plataformas austeras: trata-se de uma tendência mais ampla que existe desde os anos 1970. A terceirização, a subcontratação e a transferência de plantas industriais para países periféricos são exemplos dessa tendência. Além disso, a utilização de falsos autônomos precede e

⁶⁰ “Las plataformas austeras operan a través de un modelo hiperterceirizado, en el que los trabajadores están deslocalizados, el capital fijo, los costos de mantenimiento y el *training* están deslocalizados. Todo lo que queda es el mínimo extractivo básico – el control de la plataforma que permite ganar una renta monopólica” (SRNICEK, 2018, p. 71).

ultrapassa o mundo das plataformas digitais e está imbricado no mercado de trabalho como um todo. É importante notar, portanto, que até mesmo a essencialidade que os dispositivos móveis (tais como telefones celulares) apresentam na atualidade também se relaciona com as mudanças operadas no mundo do trabalho, que os torna indispensáveis no processo de encontrar uma ocupação. A economia do trabalho temporário transforma em *on-line* os espaços de busca de trabalho, bem como constrói uma camada de vigilância generalizada em face do trabalhador (SRNICEK, 2018).

Em síntese, as plataformas austeras surgem como produto de algumas tendências e circunstâncias: tendências de terceirização, superpopulação e digitalização da vida, juntamente com o enorme aumento do desemprego pós-2008 e o desenvolvimento de uma política monetária flexível, o capital excedente e as plataformas em nuvem que permitem um rápido desenvolvimento⁶¹ (SRNICEK, 2018, p. 83, tradução nossa).

Seguindo a ideia de Srnicek (2018, p. 80) de que os dados são a matéria-prima central do capitalismo avançado e de que as plataformas nada mais são do que uma forma eficaz de coletar e utilizar tais dados, não poderia ser diferente com a Uber. Assim como as demais plataformas austeras, o acesso oferecido aos usuários configura um processo otimizado de extração de dados, que, no caso da Uber, inclui dados dos clientes, como suas viagens, e dos condutores, mesmo em seu tempo ocioso, quando não estão sendo pagos.

Além disso, a empresa tirou proveito da falta de regulamentação efetiva nos países em que se faz presente. A adoção do modelo de contratação de trabalhadores independentes libera a Uber de muitas obrigações com seus motoristas, tais como salários e direitos à negociação coletiva. Na realidade, a questão sobre quanto os “motoristas parceiros” ganham pelo trabalho desempenhado pela plataforma é uma das principais preocupações levantadas (WOODCOCK; GRAHAM, 2020). A campanha de *marketing* realizada no site da Uber estima que, trabalhando 50 horas por semana na cidade de Londrina, PR, pode-se receber R\$ 1.532,00 por semana (UBER, 2020c). Importa esclarecer que, segundo a Uber (2020d), essa estimativa é não é uma garantia de recebimento e representa “[...] a média de ganhos dos motoristas parceiros na sua cidade no último mês que dirigiram aproximadamente o número de horas que você selecionou”, e não inclui gastos de responsabilidade do motorista, tais como combustível e manutenção.

Filgueiras (2021, p. 154-155) resume de forma muito assertiva as condições de trabalho às quais os motoristas da Uber se submetem:

⁶¹ “En síntesis, las plataformas austeras surgen como el producto de unas pocas tendencias e circunstancias: las tendencias hacia la tercerización, el excedente de población y la digitalización de la vida, junto con el gran aumento del desempleo post-2008 y el desarrollo de una política monetaria flexible, el capital excedente y la plataforma de na nube que permiten una rápida escalada” (SRNICEK, 2018, p. 83).

O transporte de passageiros via “plataformas” é realizado por várias empresas no mundo, sendo a Uber, de longe, a mais famosa. Seus motoristas devem cumprir uma série de requisitos para ser aceitos. Apesar da retórica da flexibilidade do horário de trabalho, quando a Uber inicia sua operação em uma cidade, atrai motoristas fazendo pagamentos fixos pela realização de jornadas determinadas. As tarifas pagas aos motoristas variam de acordo com a hora do dia e a região da cidade, levando-os a trabalhar de acordo com a demanda da empresa. A empresa impõe unilateralmente o valor que pagará por viagem, a oscilar conforme a cidade, o período do ano etc. O comportamento dos motoristas deve seguir as diretrizes da empresa sobre o relacionamento com o cliente e as condições do carro. Os clientes pagam diretamente à Uber (quando pagam ao motorista, o valor é deduzido das próximas viagens). Os motoristas não podem organizar viagens diretamente com os clientes nem recusar animais, levar outra pessoa no veículo, executar outros serviços enquanto estiverem com passageiros, compartilhar o carro para usar seu registro Uber nem solicitar informações particulares aos passageiros, entre vários outros requisitos que devem ser cumpridos no trabalho. Embora tratado como autônomo, o motorista não pode fazer uso de sua propriedade (o carro) da forma que lhe convenha. Com sua plataforma, a Uber gerencia permanentemente os motoristas, usando a seu critério, dentre muitas outras informações, as notas atribuídas pelos clientes aos motoristas. A empresa deixa claro que “atitudes que prejudicam a plataforma, usuários ou outros parceiros também podem levar à desativação”, mesmo que não estejam no contrato. Ou seja, o trabalhador pode ser dispensado por qualquer motivo que a Uber considerar aplicável.

A falta de regulamentação levou o Judiciário de diversos países a se manifestar sobre o tema. A título exemplificativo, citam-se dois países nos quais o Judiciário já decidiu pelo afastamento do trabalho autônomo. Na França, a *Cour de cassation*, órgão de cúpula da Justiça Comum francesa, reconheceu a relação de subordinação entre o motorista e a Uber (CONJUR, 2020). No Reino Unido, em fevereiro de 2021, a Suprema Corte definiu a competência do Tribunal do Trabalho para decidir sobre o tema, reconhecendo a “parassubordinação” existente entre os motoristas e a Uber, considerando-os como funcionários⁶² do aplicativo (CONJUR, 2021). Um mês depois, ainda no Reino Unido, a Uber passou a considerar seus mais de 70 mil motoristas como trabalhadores, afirmando que concederá salário-mínimo, férias e plano de pensão privada com contribuições tanto dos motoristas como da empresa (BBC, 2021).

No Brasil, o tema está na Subseção I, Especializada em Dissídios Individuais (SDI-I), do Tribunal Superior do Trabalho, em sede de embargos contra decisões divergentes da Terceira e da Quinta Turma, sendo que uma reconheceu o vínculo de emprego entre o motorista e a plataforma e a outra entendeu pelo contrário, respectivamente processos nº E-RR-1000123-89.2017.5.02.0038 e E-RR-100353-02.2017.5.01.0066. Até o momento, o julgamento está suspenso e o SDI-I decidirá se remeterá o caso ao Tribunal Pleno (TST, 2022)⁶³.

⁶² Importa esclarecer que “[...] a legislação inglesa distingue *workers* e *employees*. *Worker* seria uma categoria de empregado precariado em relação ao empregado pleno (*employee*), não obstante sejam considerados também empregados e não autônomos” (ALMEIDA; KALIL; FONSECA, 2021, p. 485).

⁶³ Nas ações em que motoristas postulam a declaração de vínculo empregatício com a plataforma, a defesa geralmente segue no sentido de caracterizarem trabalho autônomo. “Em suma, as corporações alegam que: 1) são empresas de tecnologias digitais; 2) fazem a intermediação de atividades nas quais trabalhadores oferecem serviços

Filgueiras (2021) afirma que os valores a serem pagos, definidos de forma unilateral pela plataforma, é uma variável-chave, considerando que são utilizados para direcionar o comportamento dos trabalhadores. Nesse ponto que os algoritmos, “[...] que nada mais são do que programas, comandados pelas corporações, para processar grande volume de informações (tempo, lugar, qualidade) que permitem direcionar a força de trabalho segundo a demanda a qualquer momento” (FILGUEIRAS, 2021, p. 156-157), se tornam um relevante aspecto da plataforma Uber (e não somente dela):

Há uma espécie de “leilão invertido” que coloca todos os trabalhadores em concorrência permanente, a cada novo serviço a ser executado. As “plataformas” intencionalmente procuram formar um estoque de trabalhadores disponíveis, criando uma espécie de “mercado de trabalho” no interior de cada empresa visando ao enfraquecimento do poder de barganha dos trabalhadores e ao rebaixamento salarial. Essa baixa remuneração é um mecanismo importante para a imposição de longas jornadas aos trabalhadores, pois, para sobreviverem, eles arcam com o conjunto dos custos e dependem dos salários para quitar as dívidas que contraem para poder trabalhar (como a compra ou aluguel dos carros). De fato, segundo o Ministério Público do Trabalho (MPT), quanto menor a tarifa paga, mais horas de trabalho serão necessárias para garantir a sobrevivência do indivíduo (FILGUEIRAS, 2021, p. 157).

O algoritmo monitora as demandas, cruzando dados de oferta, e procura e ajusta o preço das corridas de acordo com esses dados (preço dinâmico), de modo que o preço é definido unilateralmente pela plataforma. Configuram, portanto, técnicas de vigilância que ultrapassam o tempo em que os trabalhadores estão realizando viagens pelo aplicativo, isto é, compreende todo o tempo em que permanecem conectados com a plataforma. Além disso, é possível notar que o preço dinâmico gerado pelo cruzamento dos dados algoritmos de oferta e demanda nada mais é do que a consolidação de técnicas *just in time*, que, em última análise, representa flexibilidade e instabilidade para os motoristas.

Neste sentido, segundo Stefano (2017, p. 6):

O uso de um sistema de classificação ou de mecanismos de revisão automática para monitorar e disciplinar a execução do trabalho de forma que contraponha o *status* do “trabalhador por conta própria” dos trabalhadores de plataforma não estão limitado só à Uber. É, na realidade, um dos elementos definidores da “economia da plataforma”,

de forma autônoma; 3) eliminam a subordinação, garantindo liberdade dos trabalhadores para trabalhar quando, onde e como quiserem: O entregador possui total independência na execução de suas atividades, posto que pode realizar suas entregas quando, onde e no horário que quiser, ou seja, não existe nenhuma obrigação ao entregador em fazer ou não seu login no aplicativo, sendo que não há determinação de onde o serviço será prestado, tampouco penalidade em caso de deixar de se logar no aplicativo, existe total autonomia nessa relação. No caso mais extremo, as empresas alegam que os trabalhadores seriam seus clientes, que pagariam uma “taxa” pelo uso do “aplicativo” ou “plataforma”. A Uber, por exemplo, se apresenta como um aplicativo que presta serviços a motoristas” (TST, 2022).

o qual é reiteradamente usado por plataformas *on-line* de *crowdwork*⁶⁴ (tradução nossa).

Verifica-se, portanto, que o modelo de negócios construído pela Uber, composto pela utilização de trabalhadores em situações não tradicionais, representa, em última análise, o processo de terceirização levado ao extremo. Trata-se de uma empresa desprovida de ativos que precisa gerar lucros virtuais e, para tanto, se utiliza da técnica de manter a remuneração mais baixa possível para dali retirar a sua rentabilidade (SRNICEK, 2018, p. 85).

Além disso, pode-se afirmar que a taxa de retenção da parte da Uber e o fato de a plataforma definir unilateralmente a política de preços aplicados indica “[...] uma forte direção dos serviços e, por outro lado, de uma situação de vulnerabilidade por parte do motorista, que não tem as condições econômicas ou jurídicas de resistir e de exigir equivalência das prestações contratuais” (OLIVEIRA, 2020, p. 162).

Não há possibilidade de escolha das viagens e sequer o itinerário é informado previamente ao motorista. Além disso, “[...] quando o motorista indica que encerrará sua jornada, a Uber lhe envia mensagens de estímulos e até com oferta de premiações para a continuidade da disposição ao trabalho” (OLIVEIRA, 2020, p. 162-163). Outro fato importante de citar é que, na Uber, “a rejeição de viagens não rentáveis coloca em risco a continuidade do motorista no aplicativo, uma vez que a empresa pode suspendê-lo ou excluí-lo. Assim, verifica-se que os motoristas absorvem o risco de todas as corridas realizadas” (OITAVEN; CASAGRANDE; CARELLI, 2018, p. 18).

O modo pelo qual os motoristas de aplicativo laboram muito se assemelha à intermitência, já que sua remuneração corresponde estritamente ao tempo trabalhado, o que corresponde ao trajeto percorrido na viagem. A intermitência e, especialmente, a flexibilidade não são novidade em termos de estratégias adotadas pelo empregado para afastar a aplicabilidade de normas protetoras ao trabalho. Desse modo, é preciso compreender que, embora o desenvolvimento de novas tecnologias não seja requisito para criação e imposição das condições de flexibilidade no mundo do trabalho, esse avanço as amplificou nas últimas décadas. O que se percebe, portanto, é que flexibilidade, tecnologia e trabalho em plataformas estão inseridos em cenário de precarização e de diluição de direitos sociais. Nesse sentido, Filgueiras (2021, p. 156) discorre que:

⁶⁴ “The use of rating systems or automatic review mechanisms to monitor, and discipline, the execution of the work in a way that contradicts the alleged self-employment status of platform workers is not limited to Uber. It is, instead, one of the defining elements of the “platform economy”, which is also extensively used by online crowdwork platforms” (STEFANO, 2017, p. 6).

A ideia de liberdade e flexibilidade (“trabalhe quando e onde quiser”) difundida pelas empresas constitui, de fato, uma transferência deliberada de riscos para aumentar o controle sobre os trabalhadores, que, sem salário garantido e com custos fixos, tornam-se mais vulneráveis. Ademais, contradizendo esse discurso, as “plataformas” utilizam várias medidas explícitas para controlar os trabalhadores, como fica patente nos “termos de uso”, avisos de suspensão, processos judiciais, entrevistas, mensagens. Esse rol de medidas não é fixo, pois as empresas fazem alterações sempre que julgam conveniente para o seu processo de produção e trabalho.

O discurso adotado pelas plataformas, especialmente a Uber, além de representar a tentativa de se afastar de obrigações trabalhistas sob a égide do trabalho autônomo do motorista parceiro, também representa a imbricação do discurso neoliberal de flexibilidade, autonomia e empreendedorismo na mentalidade dos motoristas⁶⁵. Ao se autodenominar como “empresas de tecnologia”, a Uber delimita seu ramo de atuação tão somente à disponibilização da tecnologia representada pela plataforma e se afasta daquilo que efetivamente a caracteriza, inclusive perante os consumidores, que é a prestação de serviços de transporte. Para a empresa, portanto, os motoristas são seus “clientes”, assim como são os passageiros, assumindo os riscos do próprio empreendimento, sem qualquer garantia de continuidade e de remuneração.

Em vista disso, evidencia-se que a uberização se concatena com as mudanças operadas pela Reforma Trabalhista, as quais, em última análise, remetem à globalização econômica e ao neoliberalismo. Tal afirmação é verificada pela forma como a Lei nº 13.467/2017 se insere em um processo histórico anterior de ampliação da flexibilidade, da terceirização, da intermitência e do trabalho autônomo. As novas formas de organizar o trabalho e as mudanças operadas pela Reforma convergem no sentido de aumentar o tempo à disposição do empregador sem o respectivo pagamento.

O que se verifica na realidade, portanto, é que a uberização do trabalho decorre do enraizamento da racionalidade neoliberal preponderante nas últimas décadas. O trabalho sob demanda prestado via plataformas digitais ocupa um lugar muito distinto no contexto das relações de trabalho, pois, diante da falta de regulamentação, se desenvolveu por meio da adoção de práticas que, deliberadamente, pretendem afastar a subordinação, o vínculo de emprego e os direitos trabalhistas e previdenciários.

⁶⁵ Ana Carolina Reis Paes Leme (2020) narra diversas estratégias de *neuromarketing* adotadas pela Uber com a finalidade de atrair não apenas um “exército de autônomos”, como também como posicionamento de marca e fidelização de clientes. Nas palavras da autora, “Seja por meio da desarticulação linguística, da visão do trabalho como esteira ou jogo digital, seja pelas ludibriações midiático-legislativas e judiciais, tanto trabalhadores quanto a própria sociedade são enganados em relação à natureza e à consequência dos serviços prestados. [...] Dentro de seus automóveis e em suas bicicletas, motoristas e ciclistas da Uber se distraem com os avisos coloridos e luminosos cheios de dizeres sedutores, criativos, contemporâneos, criados de forma astuciosa pela equipe de *marketing*, e com as articulações linguísticas inerentes ao mundo eletrônico. Tais jogos de palavras também atraem a atenção dos usuários, entre os quais se incluem também os operadores da Justiça. Com isso, a via de acesso aos direitos não flui como poderia” (LEME, 2020, p. 139-153).

Sobre a efetivação das normas de proteção ao trabalho, Antunes e Filgueiras (2020) afirmam que o advento das tecnologias de informação e comunicação, as quais representam o principal pressuposto do surgimento das plataformas digitais, é marcado por uma contradição: do mesmo modo que tais tecnologias facilitam, em termos técnicos, a coleta e a análise de dados e informações disponíveis na rede ou nas bases das próprias empresas que podem ser utilizadas em ações judiciais, também dificultam a regulação protetiva sob argumentos da ideologia neoliberal que sustentam a impraticabilidade dessas normas.

Nesse contexto, a ideia de que o Direito do Trabalho gera desemprego impõe a condição de flexibilidade determinada a tais trabalhadores e se insere no debate sobre a regulamentação das plataformas. Até mesmo a natureza do trabalho prestado por meio das plataformas digitais é contestada, o que, segundo os autores, faz “[...] parte de uma espécie de novo adeus à classe trabalhadora, uma narrativa que advoga a emergência de mudanças radicais nos mercados de trabalho em amplitude global, na o qual o assalariamento estaria sendo substituído por novas formas de trabalho” (ANTUNES; FILGUEIRAS, 2020, p. 39). Diante de tantas mudanças, é difícil colocar o trabalho uberizado em conceitos construídos no âmbito do modelo fordista/toyotista de trabalho rígido marcado pela binaridade entre trabalho subordinado e autônomo.

O “novo adeus à classe trabalhadora” pode abarcar diferentes nuances ideológicas e teóricas e engloba três diferentes perspectivas: a de que o trabalho assalariado está sendo gradualmente substituído pelo trabalho autônomo; a de que estão surgindo novas formas de trabalho que não são nem assalariadas nem autônomas, constituindo uma “zona cinzenta”; e a de que está surgindo uma nova classe social, a que constitui o “precariado” (ANTUNES; FILGUEIRAS, 2020).

Sob qualquer uma dessas perspectivas, tais relações não são entendidas como detentoras do status de vínculo de emprego e, por consequência, se afasta a regulação protetiva ao trabalho, que passa a ser encarada como anacrônica e incapaz de acompanhar as mudanças ocorridas no mundo do trabalho. É preciso, portanto, ampliar a discussão, ultrapassando os limites estritamente jurídicos, para verificar até que ponto tais perspectivas correspondem ao que ocorre no presente e ao que se almeja para o futuro do trabalho. Com essa finalidade, como já antecipado, os próximos tópicos serão dedicados a Christian Azaïs, Guy Standing e Ricardo Antunes, cujos ensinamentos conferem arcabouço teórico para as mudanças ocorridas no mundo do trabalho que se pretende compreender, qual seja, a uberização do trabalho.

2.2.2 AZAÏS E AS ZONAS CINZENTAS DO ASSALARIAMENTO

Um dos conceitos que podem ser utilizados para compreender o fenômeno da uberização na atualidade são as “zonas cinzentas do assalariamento”, trazido por Christian Azaïs, que se refere à fluidez nas relações de trabalho que ultrapassam os tradicionais binômios formal-informal, legal-ilegal e justo-injusto, heranças do período fordista⁶⁶. Para chegar ao contexto atual, Azaïs (2012, p. 168) retoma inicialmente as discussões sobre a informalidade que foram relevantes nas décadas de 1970 e 1980, com a finalidade de compreender o “deslizamento ocorrido no acesso ao trabalho entre formas protegidas e desprotegidas”, as quais deram origem às zonas cinzentas, que, por sua vez, “tendem a tornar caducas as fronteiras entre situações de trabalho protegidas e desprotegidas”. Para o autor, os conceitos de dependência, subordinação e autonomia são fundamentais na compreensão da fluidez que existe entre as diversas formas de trabalho, de modo que as fronteiras entre legalidade e ilegalidade se tornam cada vez mais embaralhadas.

Azaïs (2012) constata que as classificações clássicas entre formalidade e informalidade deixaram de ter a capacidade de delimitar e explicar as relações atuais, tomadas por uma maior complexidade. Em um primeiro momento, havia uma relação de funcionalidade entre o setor formal e o informal, na qual a informalidade era considerada um mal necessário no desenvolvimento capitalista e que, com o aumento do assalariamento, desapareceriam as atividades informais. Tal alegação logo se demonstrou uma inverdade. Assim, a contraposição entre relações de trabalho com e sem proteção e a existência de critérios para classificá-las deixaram de ser pertinentes. Para o autor, é necessário, então, ampliar o âmbito da discussão para incluir elementos sociológicos e antropológicos como uma forma de levar em consideração o surgimento das zonas cinzentas, as quais não se enquadram em categorias analíticas e estatísticas até então utilizadas.

Na atualidade, com as crises financeiras mundiais, a globalização e o neoliberalismo, os direitos sociais passaram a ser passíveis de ajuste, afrouxamento e flexibilização, o que fez com que o mercado de trabalho rompesse com conquistas sociais até então consolidadas, como já visto. Nesse contexto, as fronteiras existentes entre formal-informal, legal-ilegal e justo-injusto se tornam cada vez menos definidas, mais opacas, por meio de uma legislação trabalhista cada vez mais individualizada e flexível. Sobre esse contexto, Azaïs (2012) aponta dois processos

⁶⁶ Nas palavras de Azaïs (2012, p. 175), “[...] as mudanças no trabalho permitiram o surgimento de práticas novas que ainda não se consolidaram normas, invalidando, ao mesmo tempo, o binômio legal/ilegal na própria medida em que esses termos não logram traduzir nem a dinâmica nem a complexidade das relações de trabalho”.

inerentes à globalização que se relacionam com o mercado de trabalho: a) a uniformização, que é a tendência de nivelamento “por baixo” dos direitos sociais em decorrência de políticas neoliberais; e b) a diferenciação entre as inúmeras modalidades de contratos de trabalho, as quais individualizam a relação salarial e causam discrepância entre pessoas que exercem o mesmo trabalho sob denominações diferentes.

Ocorrem, portanto, transformações nos contratos de trabalho existentes em zonas ainda não regulamentadas, que, embora não sejam proibidas, culminam na diluição da fronteira anteriormente existente entre a formalidade e a informalidade. O próprio conceito de subordinação, elemento intrínseco à relação de emprego formal, sofre modificações, de modo que os limites entre trabalho autônomo e subordinado são atenuados. Há, assim, uma “tendência à individualização vivenciada nas situações de trabalho” (AZAÏS, 2012, p. 184), o que faz com que a situação entre cada trabalhador seja distinta e flexível, fragmentando as profissões e proliferando cada vez mais modalidades especiais de contrato de trabalho.

Conceituar o que são as zonas cinzentas do assalariamento é, ao mesmo tempo, necessário e difícil. Necessário pois são a manifestação da evolução do mercado de trabalho na atualidade, dentro do modo de produção capitalista, e se tornaram “elemento constitutivo da relação salarial”. E difícil pois se referem a situações limítrofes e flutuantes. Assim, Azaïs (2012) aponta a hibridização como um dos conceitos necessários para captar as zonas cinzentas, permitindo a reavaliação do mundo de trabalho que cada vez mais se distancia das “três regras básicas” do trabalho fordista: as unidades de tempo, de lugar e de ação. Nas palavras do autor:

Definida como o entrelaçamento de formas de inserção e de contratos de trabalho, a hibridização é sintomática da evolução do trabalho, nesses últimos anos. Ela se manifesta através de uma multiplicidade e uma variedade de contratos de trabalho para uma mesma atividade. É multiforme. A hibridização faz referência a formas aleatórias e incertas. Ao remeter à multiplicação dos tipos de contratos de trabalho, ela traduz a diferenciação no mercado de trabalho (AZAÏS, 2012, p. 189).

O autor qualifica as zonas cinzentas como as que “[...] dizem respeito a derrogações em relação às normas de emprego até então vigentes e que fazem com que aquilo que, antes, era tido como ‘atípico’ passe a se tornar corriqueira” (AZAÏS, 2012, p. 175). Não significa, necessariamente, que seja uma situação de ilegalidade, mas que faz parte da hibridização, “[...] que remete à inserção dos trabalhadores nos mercados de trabalho via uma multiplicidade de arranjos institucionais e organizacionais” (AZAÏS, 2012, p. 192) e pela qual os trabalhadores se inserem no mercado sob regimes jurídicos distintos e menos protetivos. Trata-se, assim, de

uma mudança estrutural e duradoura⁶⁷, que atinge os trabalhadores de forma mais ampla, não se restringindo aos informais, de modo que as zonas cinzentas são, em última análise, situações que produzem precarização do trabalho e flexibilização do mercado de trabalho, soterrando direitos sociais e representando a evolução do mercado de trabalho na contemporaneidade.

Azaïs, Dieuaide e Kesselman (2020, p. 443) apontam que a ideia de zona cinzenta, empregada à relação de emprego, é caracterizada por três dimensões: a) a vinculação da evolução da relação de emprego com “[...] as relações de poder, de confiança ou de influência dos empregadores com os diferentes interlocutores que os cercam (Estado, empresas, sociedade civil etc.)”, de modo que permite a integração analítica das práticas emanadas de relações extrajurídicas ou informais, as quais transitam entre a legalidade e a ilegalidade; b) a indicação do definimento dos “níveis jurídicos de proteção e regulação do trabalho sem prejudicar o ‘estado de subordinação’ dos trabalhadores” em relação aos assalariados precarizados, aos falsos assalariados e aos falsos autônomos; c) a caracterização lacunar e permeável das “instituições dos mercados nacionais do trabalho” como fundamentação de um “[...] regime possível de funcionamento da relação de emprego”, ou seja:

Em outras palavras, a persistência e a variedade das zonas cinzentas podem ser consideradas tanto como o resíduo de uma norma jurídica em compasso de espera ou em vias de (re)constituição quanto uma engrenagem permanente de uma regulação híbrida de interesses contraditórios afetando a relação de emprego (AZAÏS; DIEUAIDE; KESSELMAN, 2020, p. 443).

Desse modo, considerando a globalização e as novas relações de poder dela decorrentes, o conceito de zona cinzenta pode levar à substituição da noção binária da relação entre empregado/empregador para uma noção que considere as transformações nela ocorridas. Isso porque a globalização e a “(re)localização” se coadunam com estratégias empresariais que exploram as conveniências locais em termo de competição e constroem relações com os diversos atores envolvidos na atividade empresarial. Assim, as zonas cinzentas operam não só o “desencaixe” das relações de emprego, como também o seu “reencaixe”⁶⁸. Azaïs, Dieuaide e

⁶⁷ O autor afirma que “[...] o conceito de hibridização qualifica a presença de zonas cinzentas, de zonas vagas, difusas no assalariamento, que tornam foscas as duas fronteiras. É minha hipótese que as zonas cinzentas são espaços de gestão da heterogeneidade própria do mercado de trabalho atual e são portadoras, portanto, de uma dimensão estruturante duradoura” (AZAÏS, 2012, p. 177).

⁶⁸ Segundo os autores, “Esse ponto é importante para caracterizar a noção de ZC. Enquanto uma leitura em termos de ‘desencaixe’ reconhece na perda de visibilidade e de controle do poder dos empregadores diretos critérios decisivos de identificação da noção de ZC (CHASSAGNON, 2012, p. 12), uma leitura em termos de ‘reencaixe’ insiste sobretudo na existência de zonas cinzentas nos processos situados de ajuste do emprego às condições locais de organização e gestão da atividade no seio das empresas. No primeiro caso, o empregador de direito (*de jure*) é alienado de uma parte de seu poder de direção em proveito de um terceiro (empregador *de facto*); no segundo caso, esta terceira pessoa posicionada no bojo desta ZC o reabilita como alavanca de ação para pesar de maneira informal sobre os termos da troca ‘subordinação contra proteção’ em nível local” (AZAÏS; DIEUAIDE; KESSELMAN, 2020, p. 443).

Kesselman se contrapõem, dessa forma, à noção de zona cinzenta de Supiot, que a concebe tão somente como um processo extraterritorial de “desencaixe” da relação de emprego, ligada à deslegalização e à “a perda da ancoragem do enraizamento da relação de emprego no direito nacional do trabalho” (AZAÏS; DIEUAIDE; KESSELMAN; 2020, p. 451).

Na abordagem de “encaixe” e “desencaixe” defendida pelos autores, a concepção de zona cinzenta “remete a uma brecha entre as características e as proteções legais dos empregos negociados com os assalariados e as características e proteções reais atreladas aos empregos ocupados”. Tal divergência refere-se aos rearranjos empresariais com os agentes e normas locais, de modo que a zona cinzenta como *locus* de afastamento da relação de emprego e da regulação a ela inerente é um ponto primordial das estratégias que visam os interesses recíprocos de empresas e de agentes locais (AZAÏS; DIEUAIDE; KESSELMAN, 2020).

Sinteticamente, é possível afirmar que as características variadas de uma zona cinzenta realçam sua utilidade como chave de interpretação das transformações sofridas pela relação de emprego no contexto da globalização. A concepção atualizada do trabalho, que sofreu diversas mudanças em relação ao espaço, tempo e forma de execução, embaralha os limites entre assalariados e autônomos e, por isso, é bem-recepcionada pela noção de zona cinzenta. Essa última torna-se o espaço dinâmico no qual as estratégias empresariais se desenvolvem. As estratégias, por seu turno, podem tanto percorrer caminhos de ilegalidade, ignorando as imposições do Direito do Trabalho, quanto se desenvolver nos limites das obrigações das fronteiras nacionais, configurando, de qualquer modo, “[...] práticas e regulações largamente autônomas em face das normas da relação de emprego *standard*” (AZAÏS; DIEUAIDE; KESSELMAN, 2020, p. 455).

Azaïs, Dieuaide e Kesselman (2020, p. 452) propõem, desse modo, a leitura da concepção de zona cinzenta como espaço público, partindo da ideia de que “[...] as relações dos parceiros econômicos e institucionais com os empregadores não são necessariamente de natureza cooperativa” e podem, portanto, representar posições de “[...] embate de questões ou de problemas privados e públicos que os opõem”. Assim, a zona cinzenta se configura como um espaço de confrontações e concessões recíprocas, caracterizando-se, portanto, como um espaço público. Nas palavras dos autores:

É um espaço discursivo funcionando concretamente como uma instância de mediação, entre direitos e obrigações intangíveis e garantidos *a priori* pelo Código do Trabalho, por um lado, e interesses dispersos escapando *a priori* a toda racionalidade processual, do outro. Não é tampouco um lugar de troca propriamente dito, mas sim um lugar de composição de interesses onde se forjam equilíbrios de circunstância sobre a base de regras híbridas e implícitas ou de convenções de negócios assimiláveis a disposições de caráter não obrigatório (*soft law*). Como espaço público, a ZC é, pois, um lugar

mais ou menos informal de deliberação permitindo que duas ordens de legitimidade coexistam; ou ainda se misturem na prática: um institucional e estatal, outro mercantil e contratual (AZAÏS; DIEUAIDE; KESSELMAN, 2020, p. 453).

A compreensão de zona cinzenta como espaço público permite abordar as transformações da relação de emprego de dois modos, segundo Azaïs, Dieuaide, Kesselman (2020, p. 451): a) “Como o terreno de expressão de relações ou de práticas extrajurídicas oriundas das partes implicadas (Estado, empresas, territórios, sociedade civil) da relação de emprego”, sendo que no caso da sociedade civil, que subsidiaria a manutenção ou o desenvolvimento da relação de emprego com seus recursos, poderia ser ameaçada em seus interesses pela gestão desses recursos por parte das empresas; b) “Como o lugar de emergência de novos arranjos visando redefinir as condições materiais e institucionais de organização e de gestão da relação de emprego”, de modo que tais arranjos possam assimilados como a intermediação entre a “subordinação contra contratação” e os “engajamentos contratuais” conectores entre empresas e trabalhadores.

Em suma, a noção de zona cinzenta permite destrancar a análise das novas configurações do trabalho no mundo globalizado da perspectiva “estadocêntrica” da relação de emprego, de modo que, conseqüentemente, é possível compreendê-la como um espaço público⁶⁹. Assim, “[...] levar em conta a ZC como componente integral da relação de emprego conduz a pensar que esta última não é somente regulada de maneira unilateral pelas direções das empresas segundo o ‘fato de direito’” (AZAÏS; DIEUAIDE; KESSELMAN, 2020, p. 455).

Se a hibridização pode ser entendida como “[...] o entrelaçamento de formas de *mise au travail* (inserção no trabalho) e de contratos de trabalho, valendo esta condição tanto para um indivíduo quanto para um conjunto de trabalhadores” (AZAÏS, 2012, p. 178), então é possível exemplificar a uberização como um expoente desse fenômeno. A maior evidência dessa constatação é justamente a grande “polêmica” acadêmica e jurisprudencial sobre a existência ou não do vínculo de emprego entre o motorista de aplicativo e a plataforma. De fato, sobram argumentos para ambos os lados, tanto para os que defendem a existência de relação de emprego quanto para aqueles que a negam. Não é propriamente o objetivo deste trabalho entrar nos pormenores da discussão, tampouco se filiar a uma ou outra corrente. Para tanto, seria necessário adentrar em particularidades da discussão dogmático-jurídica relacionada aos

⁶⁹ É preciso fazer a ressalva de que “[...] a noção de ZC deve ser mobilizada com precaução, sobretudo para evitar de considerarmos toda experiência de trabalho ou toda situação de gestão desenvolvida às margens das instituições legais como tendo a capacidade de gerar mecanicamente uma nova ordem de regulação social. Muito pelo contrário. A noção de ZC como espaço público se opõe a tal determinismo, já que nenhuma configuração de ações é portadora de compromisso *a priori*. Parece ser mais prudente pensar que as zonas cinzentas do emprego têm ainda um belo futuro diante delas” (AZAÏS; DIEUAIDE; KESSELMAN, 2020, p. 456).

requisitos legais do vínculo de emprego presentes na legislação trabalhista brasileira, fugindo do que se pretende na presente dissertação. O que importa, aqui, é compreender que a mera existência dessa divergência é um grande indicativo da singularidade da relação motorista *versus* aplicativo, o que a torna um exemplo concreto do que Azaïs pretende explicar por meio dos conceitos de hibridização e de zonas cinzentas do assalariamento.

2.2.3 STANDING E O PRECARIADO

O segundo marco teórico ora referenciado é o do *precariado*, de Guy Standing (2020). Compreendido como uma nova classe social que emerge do modelo neoliberal, o precariado pode ser utilizado como chave metodológica para a compreensão da categoria de trabalhadores que integram o fenômeno da “uberização” do trabalho, conforme será visto a seguir.

Para alcançar o que é o precariado, é preciso retornar ao que foi dito sobre a globalização econômica e sobre a racionalidade neoliberal⁷⁰: em resumo, o modelo econômico disposto pelo neoliberalismo prima pela maximização da concorrência e da competitividade de mercado como requisito para crescimento e desenvolvimento econômico. Para tanto, foi necessário expandir os princípios do mercado para todos os aspectos da vida das pessoas, o que culmina no aumento da flexibilidade do mercado de trabalho. A flexibilidade, portanto, “[...] passou a significar uma agenda para a transferência de riscos e insegurança para os trabalhadores e suas famílias” (STANDING, 2020, p. 15). Nas palavras do autor:

Uma reivindicação neoliberal que se consolidou na década de 1980 foi a de que os países tinham que perseguir “a flexibilidade de trabalho”. A menos que os mercados de trabalho se flexibilizassem, os custos trabalhistas aumentariam e as corporações transfeririam a produção e o investimento para locais onde os custos fossem mais baixos; o capital financeiro seria investido nesses países, em vez de ser investido “em casa. A flexibilidade tinha muitas dimensões: flexibilidade salarial significava acelerar ajustes a mudanças na demanda, especialmente para baixo; flexibilidade de vínculo empregatício significava habilidade fácil e sem custos das empresas alterarem os níveis de emprego, especialmente para baixo, implicando uma redução na segurança e a proteção do emprego; flexibilidade do emprego significava ser capaz de mover continuamente funcionários dentro da empresa e modificar as estruturas de trabalho com oposição ou custos mínimos; flexibilidade de habilidade significava ser capaz de ajustar facilmente as competências dos trabalhadores (STANDING, 2020, p. 22).

Para Standing (2020), o precariado global é resultado dessa conjuntura neoliberal de primado da flexibilidade e engloba as pessoas que não possuem “âncora de estabilidade”. Enquanto governos e corporações se esforçavam para flexibilizar as relações de trabalho, ampliava-se o número de trabalhadores em regime inseguro e, conseqüentemente, as

⁷⁰ Vide itens 1.2 e, principalmente, 1.3 do presente estudo.

desigualdades sociais. Assim, a estrutura de classe que outrora caracterizou a sociedade industrial foi substituída por uma estrutura classista mais complexa. O autor parte, portanto, do conceito de classe⁷¹ para afirmar que o conjunto desses trabalhadores desprovidos de estabilidade não se confunde com a “classe trabalhadora” ou o “proletariado”⁷² que compunha a estrutura social industrial⁷³.

Segundo Standing (2020), existem duas definições para o “precariado”. A primeira delas designa um grupo social distinto, do qual uma pessoa pode ou não fazer parte, e que também pode ser utilizado como um “tipo ideal” de Weber. Nesse caso, é possível estabelecer que “[...] o precariado é uma *classe-em-formação*, se não ainda uma *classe-para-si*, no sentido marxista do termo” (STANDING, 2020, p. 23). O autor reconhece as seguintes classes: no topo, a elite; abaixo dela, os assalariados (incluindo os servidores públicos), os *profician* (que abrange os autônomos e os profissionais liberais); mais abaixo, os trabalhadores manuais e, abaixo de todos, o precariado.

O precariado, na condição de classe, “[...] consiste em pessoas que têm relações de confiança mínima com o capital e o Estado”. Por isso, difere-se dos assalariados, ocupantes de empregos estáveis de tempo integral principalmente de grandes corporações, agências governamentais e administração pública. Difere-se, ainda, do proletariado, para o qual “garantias de trabalho são fornecidas em troca de subordinação e eventual lealdade” (STANDING, 2020, p. 25), desempenhando papel de fundamento para dos Estados de Bem-Estar Social. Não detém, portanto, poder de barganha ou garantias sociais, configurando uma classe *sui generis*.

Para o autor, o precariado é composto pelas pessoas destituídas das sete formas de garantia relacionadas ao trabalho, as quais caracterizaram a agenda de “cidadania industrial”:

- a) garantia de mercado de trabalho;
- b) garantia de vínculo empregatício;
- c) segurança no emprego;
- d) segurança no trabalho;
- e) garantia de reprodução de habilidade;
- f) segurança de

⁷¹ Para Standing (2020, p. 17), “[...] todo os grandes movimentos ao longo da história foram baseados em classe, para o bem ou para o mal. Um grupo de interesse (ou vários) lutava contra o outro, sendo que este explorava e oprimia aquele. Normalmente, a luta tratava do uso e do controle dos principais recursos do sistema de produção e da distribuição do tempo”.

⁷² O autor afirma que “classe trabalhadora” ou o “proletariado” referem-se a “[...] uma sociedade composta, em sua maioria, de trabalhadores de longo prazo, em empregos estáveis de horas fixas, com rotas de promoção estabelecidas, sujeitos a acordos de sindicalização e coletivos, com cargos que seus pais e mães teriam entendido, defrontando-se com empregadores locais com cujos nomes e características eles estavam familiarizados” (STANDING, 2020, p. 22). Trata-se, portanto, do modelo preconizado pela CLT desde que entrou em vigor no ano de 1943.

⁷³ Antunes (2019, p. 25), como será visto adiante (item 2.2.4), discorda de que tenha emergido uma nova classe social. Para o autor, as mudanças vislumbradas no mundo do trabalho nas últimas décadas fizeram surgir um setor diferenciado da classe trabalhadora, mas ainda incluso nesta.

renda; e g) garantia de representação coletiva. É importante notar que “[...] nem todos aqueles que fazem parte do precariado valorizariam todas as sete formas de segurança, mas se saem mal em todos os aspectos” (STANDING, 2020, p. 28).

Dentre as formas de garantia relacionadas ao trabalho anteriormente citadas, a que ganha mais destaque é a insegurança de vínculo empregatício, caracterizada pela “[...] falta de contratos de longo prazo e ausência de proteção contra a perda do vínculo” (STANDING, 2020, p. 29). Há que se ressaltar, contudo, que a insegurança no emprego é igualmente relevante.

Em relação à insegurança de renda do precariado, Standing (2020, p. 29-30) utiliza-se do conceito de “renda social”⁷⁴ para demonstrar que o padrão de renda precária é diferente dos demais. No caso do precariado, há uma “estrutura característica de renda social que confere vulnerabilidade que vai bem além da que seria transmitida pela renda financeira recebida em um momento específico”, não necessariamente ligado ao nível de sua renda em dinheiro recebida em determinado momento, mas a ausência ou a diminuição do apoio da comunidade, dos benefícios assegurados pela empresa ou pelo Estado e dos benefícios privados.

Há, ainda, a carência de uma “identidade” baseada no trabalho, isto é, a falta de um sentimento de pertencimento a um grupo, sem qualquer identificação em relação às práticas estáveis, códigos de ética e normas de comportamento, reciprocidade e fraternidade de uma comunidade trabalhista. Por não se sentir parte de um agrupamento, ocorre a intensificação do sentimento de alienação e instrumentalidade em seu trabalho. Segundo Standing (2020, p. 31):

As ações e atitudes derivadas da precariedade tendem ao oportunismo. Não há “sombra de futuro” pairando sobre suas ações, para lhes dar o senso de que o que dizem, fazem ou sentem hoje terá um forte ou obrigatório efeito em suas relações a longo prazo. O precariado sabe que não há nenhuma sobra do futuro, da mesma forma em que não há futuro no que eles estão fazendo agora. [...] O precariado carece de identidade ocupacional, mesmo que alguns tenham qualificações vocacionais e mesmo que muitos tenham empregos com títulos extravagantes. Para alguns, há uma liberdade em não ter nenhum comprometimento moral ou comportamental que defina uma identidade ocupacional.

A segunda definição para o precariado remete aos processos, isto é, à forma pela qual os trabalhadores são precarizados, descrevendo os esforços que culminaram na proletarização dos trabalhadores no presente século. Assim, “[...] ser precarizado é ser sujeito a pressões e experiências que levam a uma experiência ‘precarizada’, de viver no presente, sem uma identidade segura ou um senso de desenvolvimento alcançado por meio do trabalho e do estilo

⁷⁴ A renda social é composta por seis elementos: a) a autoprodução: bens e serviços produzidos diretamente pela pessoa; b) o salário nominal: renda em dinheiro recebida pelo trabalho; c) o apoio financeiro dado pela família ou pela comunidade; d) os benefícios estatais; e) os benefícios privados. Cada elemento pode ser fracionado em mais ou menos formas seguras ou garantidas (STANDING, 2020, p. 30).

de vida” (STANDING, 2020, p. 37). Nessa concepção, até mesmo parte dos assalariados é empurrada ao precariado, na medida em que desenvolve uma relação de dependência precária com o empregador a ponto de se ver psicologicamente aprisionado ao emprego, submetendo-se a condições de trabalho intensas e extenuantes (STANDING, 2020).

Standing (2020, p. 56) afirma que a “[...] busca de relações de emprego flexíveis tem sido a principal causa direta do crescimento do precariado global”, sob a perspectiva de que o ponto-chave para sua compreensão é de que o processo de trabalho global impõe relações de trabalho flexíveis. Desse modo, a flexibilidade pode ocorrer de três formas principais: numérica, funcional e salarial.

A flexibilidade numérica provém do enfraquecimento da garantia do vínculo, isto é, da facilitação da demissão de trabalhadores como uma forma de estímulo de emprego. O enfraquecimento da proteção das relações de emprego pelos governos, sob o propósito de atrair e reter o capital estrangeiro e melhorar o nível de competitividade internacional do país em matéria de legislação trabalhista, estimulou a criação de formas de emprego atípicas. Exemplos desse fenômeno são o emprego temporário⁷⁵, os empregos de tempo parcial, os contratos de zero-hora, a terceirização e a realocação de negócios para outros países (*offshoring*). No caso dos empregos temporários, além de conferirem maior adaptabilidade em termos de mão de obra, também apresentam menor custo (salários e benefícios reduzidos e indenizações rescisórias menores ou inexistentes) e menor risco para os empregadores. Podem ser utilizados como moeda de troca para extrair concessões dos trabalhadores, sob a advertência de que serão substituídos caso não aceitem as condições impostas. Além do mais, “[...] a competitividade mediante o uso do trabalho temporário é progressivamente importante no sistema global na medida em que as companhias buscam imitar o que está sendo feito em outros países e pelos líderes do mercado em seus setores”, o que se denomina “o efeito da dominância” (STANDING, 2020, p. 58-59).

A flexibilidade funcional, por sua vez, intensifica a insegurança do emprego e expande o precariado, possuindo a essência de “[...] possibilitar que as empresas mudem a divisão do

⁷⁵ Standing (2020, p. 58) faz a seguinte consideração sobre o setor de serviços em relação ao emprego temporário: “Nos lugares onde predominam os serviços, o emprego tende a ser orientado por projetos em vez de ser contínuo. Isso traz maior flutuação na demanda de emprego, tornando quase necessário o uso de empregos temporários. Há também fatores menos tangíveis que promovem seu crescimento. As pessoas contratadas temporariamente podem ser induzidas a trabalhar de forma mais dura, especialmente se os trabalhos são mais intensos do que aquele feito pelos trabalhadores regulares. Os trabalhadores regulares podem se indignar com a mudança. As pessoas contratadas temporariamente também podem ser colocadas com mais facilidade em formas de subemprego que pagam menores salários por menos horas, em períodos de paralização de trabalho, por exemplo. Elas podem ser facilmente controladas pelo medo. Se não se acomodarem às demandas que lhes são impostas, podem ser mandadas embora, com o mínimo de barulho e custo”.

trabalho rapidamente, sem custo, e troquem trabalhadores entre tarefas, posições e locais de trabalho” (STANDING, 2020, p. 65). Isso ocorre, segundo o autor (2020, p. 65), por meio do “[...] fortalecimento da prerrogativa gerencial sobre a organização do trabalho”, os quais possibilitaram arranjos de produção flexíveis com linhas de progressão funcional fragilizadas⁷⁶. Algumas tendências relacionadas a essa flexibilização incluem a expansão dos contratos individuais (a “contratualização” da vida), a informalização, a terciarização e o trabalho à distância.

Por fim, há a flexibilidade salarial que, como imperativo da globalização, remete tanto à diminuição do nível de renda quanto ao aumento da insegurança de renda. Essa forma de flexibilidade moldou o precariado pela reestruturação da renda social de algumas formas. Uma delas foi o aumento das diferenças salariais deste em relação aos assalariados. Isso porque a tendência de salários para benefícios foi revertida, de modo que, ao mesmo tempo em que os assalariados permaneciam recebendo privilégios e benefícios corporativos, o “núcleo retraído” os perdia. Nas palavras de Standing (2020, p. 72), trata-se da “[...] remercadorização do trabalho, uma vez que a remuneração é concentrada em salários nominais. Ela acompanha a natureza mais eventual do emprego e a busca da competitividade”. Cita-se, ainda, a mudança do pagamento fixo para flexível, com a adoção de remunerações variáveis (STANDING, 2020).

Considerando as reflexões feitas até aqui, é possível verificar que, o conceito de precariado apresentado por Standing, por partir do pressuposto de que este se constitui como uma nova classe social que se distingue do proletariado, inviabiliza a aplicação da legislação protetiva do trabalho a estes trabalhadores. Como o precariado, para o autor, é proprietário de seus meios de produção e não se submete a uma supervisão direta, não pode ser considerado assalariado e, conseqüentemente, o Direito do Trabalho se torna obsoleto em face de tantas mudanças.

Considerar (ou não) esse conjunto de trabalhadores que emergiu nas últimas décadas como uma nova classe ou como integrantes da classe trabalhadora assalariada “tradicional” não é somente teórico, como também ideológico. Como visto, argumentos para ambos os lados (ou mesmo para o “centro”, naquilo que se denomina zona cinzenta, já explicitada no item anterior)

⁷⁶ “Na medida em que mais empreendimentos se tornavam multinacionais, as gerências podiam manobrar empregos e funções entre as fábricas dentro de sua rede e de suas cadeias de abastecimento. Novos termos entraram no léxico na análise gerencial trabalhista. A terceirização tornou-se um termo genérico para sobreposição de processos. Ter o controle da divisão do trabalho facilitou o processo de *offshore* [transferir empregados ou tarefas para uma fábrica em outro país] e de *inshore* [transferência entre fábricas dentro de um país], e a alternância entre *outsourcing* [terceirização] e a *insourcing* [utilização de recursos internos] sempre que fosse vantajoso” (STANDING, 2020, p. 66) .

não faltam, a depender dos pressupostos teóricos e metodológicos adotados. Discordar da existência do precariado como classe distinta não anula, contudo, as demais considerações feitas pelo autor, as quais conferem elementos que podem ser utilizados como chave de compreensão da uberização, como os que foram citados, a exemplo da caracterização do fenômeno em si e outras distinções conjunturais e classificações, por exemplo, a diferenciação das três formas de implantação da flexibilidade.

2.2.4 ANTUNES E O NOVO PROLETARIADO DE SERVIÇOS

Ricardo Antunes (2009, 2019, 2020a, 2020b) traz o terceiro referencial teórico aqui utilizado para a compreensão do fenômeno da uberização. Retomando a observação feita no item 1.3.3 sobre o recorte teórico adotado, faz-se necessário lembrar que os limites da presente produção acadêmica impedem que sejam trazidas todas as reflexões relevantes da obra de Antunes, especialmente porque neste item há vários livros para serem utilizados como aportes teóricos para subsidiar a compreensão da temática, considerando a importância de utilizar um teórico brasileiro na construção da fundamentação desta dissertação. Desse modo, é preciso esclarecer que o recorte realizado não tem a pretensão de esgotar todas as reflexões trazidas pelo autor e, tendo em vista o objetivo deste trabalho, tratará somente daquelas consideradas imprescindíveis como subsídio para as reflexões do objeto deste trabalho.

Conforme visto no primeiro capítulo, a globalização econômica culminou na mundialização da economia e na financeirização do capital, produzindo uma nova divisão internacional marcada por duas tendências (que podem, inclusive, se mesclar): o aumento da precarização e informalização do trabalho e o direcionamento à “intelectualização” do trabalho⁷⁷ (ANTUNES, 2020a, p. 33).

As duas tendências díspares culminam em algumas consequências analíticas: enquanto a primeira variante enfatiza os elementos destrutivos relativos ao trabalho – destacando “as novas formas vigentes de valorização do valor” que conduzem a “novos mecanismos geradores de trabalho excedente”, gerando precarização, informalidade e desemprego –, a segunda focaliza em demonstrar os “avanços” do trabalho informatizado e mais cognitivo, intelectual – distinguindo-se, portanto, do “[...] trabalho maquinico, parcelar e fetichizado que esteve presente ao longo do século XX, de matriz taylorista-fordista” (ANTUNES, 2020a, p. 69).

⁷⁷ Nas palavras do autor: “Por um lado, acentuando as tendências de informalização da força de trabalho em todo o mundo e de aumento dos níveis de precarização da classe trabalhadora. No outro lado do pêndulo, as tendências em curso nas últimas décadas estariam sinalizando traços que seriam vistos como mais “positivos”, em direção a uma maior intelectualização do trabalho, sobretudo nos ramos dotados de grande impacto tecnológico-informacional-digital” (ANTUNES, 2020a, p. 70).

Embora, na década de 1980, estudiosos tenham calculado o fim do trabalho em substituição pelo maquinário informacional-digital, o que se vê na atualidade não é a eliminação completa do trabalho, mas sim o crescimento exponencial do chamado “novo proletariado de serviços”, uma variação da “escravidão digital” do século XXI. Antunes (2020a, p. 34) defende a tese, portanto, de que existe uma nova morfologia da classe trabalhadora, na qual o novo proletariado de serviços da era digital exerce papel substancial.

Antes de adentrar a caracterização do novo proletariado de serviços⁷⁸, é preciso fazer a ressalva de que Antunes discorda da posição de Standing sobre a emergência de uma nova classe que se distingue da classe trabalhadora/proletariado formada durante o capitalismo industrial da era taylorista-fordista. Para o autor, “[...] a classe-que-vive-do-trabalho, em sua nova morfologia, compreende vários e distintos segmentos – diferenciação que não é novidade na história da classe trabalhadora, sempre clivada por questões como gênero, geração, etnia, nacionalidade, migração, qualificação” (ANTUNES, 2019, p. 24-25), entre outros.

Trata-se, portanto, de um setor distinto que compõe a classe trabalhadora, que se caracteriza por ser heterogênea, diferenciada e fragmentada. Desse modo, o autor conclui que, independentemente da denominação utilizada, esse agrupamento é composto por pessoas “[...] que frequentemente oscilam entre a heterogeneidade em sua forma de ser (gênero, etnia, geração, qualificação, nacionalidade etc.) e a homogeneidade que resulta de sua condição precarizada, desprovida de direitos e de regulamentação contratual” (ANTUNES, 2019, p. 27).

Com a amplificação da globalização e da racionalidade neoliberal, a hegemonia do modelo taylorista e fordista de trabalho rígido vem sendo gradualmente substituída nas últimas décadas pelo modelo flexível⁷⁹. Para Antunes (2020b, p. 13), esse processo é representado pelas empresas “liofilizadas e flexíveis”, as quais são motivadas pelo “expansão informacional-digital” e pela financeirização da economia, que impõem a “trípode destrutiva” em relação ao trabalho: a terceirização, da informalidade e a flexibilidade, incorporadas pelo léxico e pela pragmática das empresas globais.

A lógica da hegemonia digital-informacional da Indústria 4.0, comandada pelo capital financeiro, se coaduna com a redução do *trabalho vivo* e a ampliação do *trabalho morto* pela intensificação dos processos produtivos automatizados. Acrescentam-se a isso o paradigma da flexibilidade e a precarização dela decorrente, cujo resultado é uma lógica destrutiva em relação

⁷⁸ A tese condutora do autor em *O privilégio da servidão* é de que “[...] estamos presenciando a *constituição* e a *expansão* de um *novo proletariado de serviços*. Esse, por sua vez, passa a ter cada vez mais papel de destaque na formação da classe trabalhadora ampliada que se expande em escala global e que tem sido responsável pela deflagração de várias lutas sociais, manifestações e greves” (ANTUNES, 2020a, p. 57).

⁷⁹ Vide item 1.1.

ao mundo do trabalho (ANTUNES, 2020a). Nesse contexto, “[...] celulares, tablets, smartphones e assemelhados cada vez mais se converterão em importantes instrumentos de controle, supervisão e comando nesta nova etapa da ciberindústria do século XXI” (ANTUNES, 2020b, p. 18).

A terceirização, a informalidade e a flexibilidade culminam, portanto, em elementos corrosivos de proteção do trabalho, dentre os quais se destaca a intermitência. Um exemplo desse fenômeno é o contrato de trabalho zero hora⁸⁰, que é cada vez mais utilizados pelos capitais informáticos e financeirizados, construindo uma nova escravidão digital e flexibilização total do mercado de trabalho. O trabalhador permanece à disposição ao trabalho perpetuamente, o que é ainda mais estimulado com a disseminação do trabalho *on-line* e das plataformas digitais (ANTUNES, 2020a).

O segundo exemplo emblemático apontado é, justamente, a Uber, na qual os trabalhadores e seus veículos (próprios, financiados, arrendados, emprestados, alugados...), suportando as despesas com combustível, manutenção dos automóveis, sua seguridade e alimentação e, conseqüentemente, assumindo os riscos do empreendimento, trabalham a favor da plataforma digital (autodenominada empresa de tecnologia) que se apropria “[...] do maior valor gerado pelo serviço do motorista, sem preocupação com deveres trabalhistas historicamente conquistados pela classe trabalhadora” (ANTUNES, 2020a, p. 37). Trata-se, portanto, de uma “[...] empresa privada global de assalariamento disfarçado sob a forma de trabalho desregulamentado” (ANTUNES, 2020a, p. 37). Para o autor, “[...] a principal diferença entre o *zero hour contract* e o sistema Uber é que, neste último, os/as motoristas, ao recusarem as solicitações, correm o risco de serem demitidos. A relação de trabalho é, então, ainda mais evidente” (ANTUNES, 2020b, p. 14).

Desse modo, a empresa flexível, liofilizada e digital terá como consequência a tendência de ampliação dos intermitentes globais, considerando que “[...] o processo tecnológico-organizacional-informacional eliminará de forma crescente uma quantidade incalculável da

⁸⁰ “Um deles, o *zero hour contract* [contrato de zero hora], por exemplo, nasceu no Reino Unido e se esparrama pelo mundo ao permitir a contratação de trabalhadores e trabalhadoras das mais diversas atividades, que ficam à disposição de uma ‘plataforma’. Eles e elas ficam *à espera* de uma chamada por *smartphone* e, quando a recebem, ganham estritamente pelo que fizeram, nada recebendo pelo tempo que ficaram esperando. Essa modalidade de trabalho abrange um universo imenso de trabalhadores e trabalhadoras, de que são exemplos médicos, enfermeiros, trabalhadoras do *care* (cuidadoras de idosos, crianças, doentes, portadores de necessidades especiais etc.), motoristas, eletricitas, advogados, serviços de limpeza, consertos domésticos, entre tantos outros. Tudo isso facilitado pela expansão do trabalho *on-line* e pela expansão dos ‘aplicativos’, que invisibilizam ao mesmo tempo que ampliam exponencialmente uma parte expressiva da classe trabalhadora, em especial, mas não só no setor de serviços” (ANTUNES, 2020b, p. 13-14).

força de trabalho, a qual se tornará supérflua e sobrança”, carente de empregos⁸¹ e de seguridade social (ANTUNES, 2020b, p. 17).

O fundamento de tais práticas, sustentadas pelas empresas ditas modernas, é a exigência do capital pelo trabalho flexível⁸², que representa a forma encontrada pelo capitalismo informacional e digital de aprimorar sua gestão do trabalho, substituindo o trabalho rígido e padronizado característico da empresa fordista/taylorista pela “líofilização” toyotista e flexível. Essa lógica, cada vez mais disseminada em âmbito global, move o que Antunes (2020a, p. 39) chama de “uberização do trabalho”:

Como o trabalho *on-line* fez desmoronar a separação entre o tempo de vida no trabalho e *fora* dele, floresce uma modalidade laborativa que combina o mundo digital com sujeição completa ao ideário e à pragmática das corporações. O resultado mais grave dessa processualidade é o advento de uma nova era de *escravidão digital*, que se combina com a expansão explosiva dos *intermitentes globais* (ANTUNES, 2020a, p. 39).

Antunes (2020b, p. 13) define uberização como “[...] um processo no qual as relações de trabalho são crescentemente individualizadas e invisibilizadas, assumindo, assim, a aparência de ‘prestação de serviços’ e obliterando as relações de assalariamento e de exploração do trabalho”. O autor trabalha com a hipótese de que o trabalho uberizado é a principal forma de trabalho experimental que foi gestada durante a pandemia de covid-19 para ser intensificada e amplificada no cenário pós-pandêmico. Se antes da pandemia o mundo do trabalho já se orientava pela máxima redução do trabalho humano, a disrupção causada pelo vírus ampliou processos pré-existentes de precarização, flexibilidade e informalidade, movimento muito bem captado pelas grandes plataformas digitais e aplicativos (Amazon e Amazon Mechanical Turk, Uber e Uber Eats, Google, Facebook, Airbnb, Cabify, 99, Lyft, iFood, Glovo, Loggi, Deliveroo, Rappi etc.), que cresceram exponencialmente em termos de adição das tecnologias informacionais e de ampliação de usuários. O amplo uso de algoritmos, inteligência artificial e demais ferramentas digitais, focadas totalmente na obtenção de lucro, possibilitaram a criação de modalidades de trabalho que se tangenciam, permanecendo à margem das relações

⁸¹ Sobre o tema, Antunes (2020b, p. 17-18) esclarece que “é certo que uma parcela de ‘novos trabalhos’ será criada entre aqueles com mais ‘aptidões’ mais ‘inteligência’, mais ‘capacitações’ (para recordar o ideário empresarial), amplificando o caráter de segregação societal existente. Contudo, é impossível não deixar de alertar, com todas as letras, que as precarizações, as ‘subutilizações’, o subemprego e o desemprego tenderão a aumentar celeremente”.

⁸² Antunes (2020a, p. 39) observa que trabalho digital e flexível é constantemente inovado, principalmente no setor de serviços, citando os seguintes exemplos: “‘Pejotização’ em todas as profissões, como médicos, advogados, professores, bancários, eletricitas, trabalhadoras e trabalhadores do *care* (cuidadores) e ‘frilas fixos’, *freelancers* que se tornam permanentes, mas que tem seus direitos burlados e se escondem nas redações dos jornais quando as empresas sofrem as auditorias do trabalho. Ou ainda o chamado *teletrabalho* e/ou *home office*, que se utiliza de outros espaços fora da empresa, como o ambiente doméstico, para realizar suas atividades laborativas”.

existentes. O assalariamento se converte, nesse processo, em uma mera prestação de serviço⁸³, despida de qualquer legislação social protetora (ANTUNES, 2020b).

Realizando jornadas de trabalho frequentemente superiores a oito, dez, doze ou mais horas por dia, muitas vezes sem folga semanal; percebendo salários baixos; vivenciando demissões sem qualquer justificativa; arcando com os custos de manutenção de veículos, motos, bicicletas, celulares, equipamentos etc. – parece que começam a se desenvolver, nos laboratórios do capital, múltiplos experimentos que podem ser generalizados, depois da pandemia, para um amplo leque de trabalhos, nas mais distintas atividades, intensificando o processo de escravidão digital (ANTUNES, 2020b, p. 26).

Partindo da constatação dessa “tendência destrutiva”⁸⁴ relativa ao trabalho, Antunes (2020b, p. 27) trabalha com uma segunda hipótese: a de que “[...] em plena era do capitalismo de plataforma, plasmado por relações sociais presentes no sistema de metabolismo antissocial do capital, ampliam-se globalmente formas pretéritas de exploração do trabalho, que remetem aos primórdios da Revolução Industrial”.

O significado dessa afirmação remete ao estabelecimento de “sistemáticas do trabalho” empregadas na “protoforma do capitalismo”, ou seja, na fase de acumulação primitiva do capitalismo. Exemplos não faltam: jornadas extensas, muitas vezes superiores a oito, dez, doze ou mais horas por dia e sem folga semanal, rebaixamento da remuneração, aumento e intensificação do trabalho, aumento do número de pessoas desprovidas de direitos sociais e de trabalho, entre outros exemplos (ANTUNES, 2020b).

Assim, as tendências de aumento da precarização e informalização do trabalho e do direcionamento à “intelectualização” do trabalho não representaram a retração ou a descompensação da lei do valor, mas a ampliação de suas técnicas de funcionamento pela incorporação de formas novas de geração de trabalho excedente e pela exclusão de um conjunto de trabalhadores. Esse processo resulta na conversão do trabalho em “*potencial* gerador de mais-valor”, incluindo tanto as relações de trabalho formais pautadas na contratualidade quanto

⁸³ Sobre informalidade e digitalização, Antunes (2020b, p. 27-78) observa que “[...] a simbiose entre trabalho informal e mundo digital vem permitindo que os gestores possam também sonhar com trabalhos ainda mais individualizados e invisibilizados. Ao perceber que o isolamento social realizado sob a pandemia vem fragmentando ainda mais a classe trabalhadora, assim dificultando as ações coletivas e a resistência sindical, procuram avançar também na ampliação do home office e do teletrabalho. Desse modo, além da redução de custos, abrem novas portas para maior corrosão dos direitos do trabalho, acentuando a desigual divisão sociossexual, racial e étnica do trabalho e embaralhando de vez o tempo de trabalho e de vida da classe trabalhadora”. O autor aponta como exemplos desta tendência a implantação do *home office* para os bancários, cuja categoria tem sido objeto de esvaziamento em substituição pelos dispositivos eletrônicos há décadas, bem como a ampliação do ensino à distância (EAD)”.

⁸⁴ “As formas de intensificação do trabalho, a burla dos direitos, a superexploração, a vivência entre a formalidade e a informalidade, a exigência de metas, a rotinização do trabalho, o despotismo dos chefes, coordenadores e supervisores, os salários degradados, o trabalho intermitente, os assédios, os adoecimentos e as mortes indicam um forte processo de proletarização e de explosão desse novo proletariado de serviços que se expande em escala global, diversificando e ampliando a classe trabalhadora” (ANTUNES, 2019, p. 27).

as relações de trabalho informais e flexibilizadas, sejam elas compostas por atividades mais intelectualizadas ou mais manuais. O *zero hour contract* e a Uber também são exemplos desse fenômeno (ANTUNES, 2020a).

Considerando as duas tendências já apontadas, que marcam a nova divisão internacional do trabalho (o aumento da precarização⁸⁵ e informalização do trabalho e o direcionamento à “intelectualização” do trabalho), Antunes (2020a, p. 70) trabalha com a hipótese central de que, em vez “[...] da retração ou descompensação da lei do valor, o mundo contemporâneo vem assistindo a uma significativa ampliação de seus mecanismos de funcionamento, no qual o papel desempenhado pelo trabalho – [...] a nova morfologia do trabalho – é emblemático”.

Assim ocorre, pois, as formas atuais de valorização do valor carregam “novos mecanismos geradores de trabalho excedente”⁸⁶ e, concomitantemente, eliminam do processo produtivo uma massa de trabalhadores. Tal processo amplia os “bolsões de desempregados”, possibilitando a redução global da remuneração da força de trabalho por meio da retração salarial. Ao mesmo tempo, ocorre a “expansão de novos modos de extração do sobretrabalho” por meio da articulação com avançadas tecnologias de informação e comunicação e da exigência de qualificações e competências mais elevadas (ANTUNES, 2020a, p. 70).

Assim, nesse universo caracterizado pela *subsunção do trabalho* ao mundo maquínico (seja pela vigência da máquina-ferramenta do século XX, seja pela máquina informacional-digital dos dias atuais), o trabalho estável, herdeiro da fase taylorista-fordista, relativamente moldado pela contratação e pela regulamentação, vem sendo substituído pelos mais distintos e diversificados modos de informalidade, de que são exemplo o *trabalho atípico*, os trabalhos terceirizados (com sua enorme variedade), o “cooperativismo”, o “empreendedorismo”, o “trabalho voluntário” e mais recentemente os trabalhos intermitentes (ANTUNES, 2020a, p. 62).

Desse modo, a “*nova morfologia do trabalho*” compreende a informalidade em seu amplo espectro, ampliando o “*trabalho invisibilizado*” e potencializando “novos mecanismos geradores de *valor*” (mesmo com ares de não valor), por meio da utilização de antigos e recentes

⁸⁵ Ao tratar da precarização, Antunes (2020a, p. 62) ressalta que “[...] não é algo estático, mas um modo de ser intrínseco ao capitalismo, um processo que pode tanto se ampliar como se reduzir, dependendo diretamente da capacidade de resistência, organização e confrontação da classe trabalhadora. Trata-se de uma tendência que nasce, conforme Marx demonstrou em *O capital*, com a própria criação do trabalho assalariado no capitalismo. Como a classe trabalhadora vende sua força de trabalho e só recebe por parte de sua produção, o excedente que é produzido e apropriado pelo capital tende a se ampliar por meio de vários mecanismos intrínsecos à sua lógica. Uma vez que os capitais buscam com frequência aumentar o mais-valor (tanto o relativo quanto o absoluto), a incessante ampliação da troca desigual entre o valor que o proletariado produz e o que ele recebe é uma tendência presente na própria lógica do capitalismo. Para tanto, são usados vários mecanismos, como a intensificação do trabalho, o prolongamento da jornada, a restrição e a limitação dos direitos, os novos métodos de organização sociotécnica do trabalho etc.”.

⁸⁶ Em resumo: “É como se todos os espaços existentes de trabalho fossem potencialmente convertidos em geradores de mais-valor, desde aqueles que ainda mantêm laços de formalidade e contratualidade até os que se pautam pela aberta informalidade, na franja integrada ao sistema, não importando se as atividades realizadas são predominantemente manuais ou mais ‘intelectualizadas’, ‘dotadas de conhecimento’” (ANTUNES, 2020a, p. 71).

mecanismos de intensificação do trabalho ou até mesmo de autoexploração. Disso decorre outra hipótese defendida por Antunes (ANTUNES, 2020a, p. 71): a “[...] aparente invisibilidade do trabalho é a expressão fenomênica que encobre a real geração de mais-valor em praticamente todas as esferas do mundo laborativo no qual possa ser realizada”.

Em relação à informalidade, concebida quando “[...] há uma ruptura com os laços formais de contratação e regulação da força de trabalho” (ANTUNES, 2020a, p. 75), é preciso esclarecer que, embora não se trate necessariamente de uma condição de precariedade, sua ocorrência frequentemente reproduz formas de trabalho destituídas de proteção jurídica similares à precarização. Assim, ao ser utilizada pela engenharia do capital como uma forma de aumentar a intensificação do trabalho, a informalidade se torna um relevante artifício impulsionador da precarização estrutural do trabalho.

Desse modo, é preciso esclarecer que a chave analítica proposta por Antunes é justamente a compreensão “[...] de como se desenvolve o processo de produção dentro do processo de circulação e das atividades que incorporam os trabalhos imateriais” (ANTUNES, 2020a, p. 49-50), dentre as quais se incluem as atividades de serviços prestadas pelas plataformas digitais como a Uber e seus congêneres.

A primeira parte deste capítulo demonstrou que a uberização do trabalho decorre do enraizamento da racionalidade neoliberal preponderante nas últimas décadas que ultravalorizam a flexibilidade. Isso porque as alterações promovidas pela Reforma Trabalhista de 2017 também são resultado desse processo e evidenciam como a flexibilidade e a desregulamentação do trabalho se fazem presentes na atualidade. Nas duas categorias de alterações promovidas pela Reforma analisadas nos itens 2.2.1 e 2.2.2, quais sejam, a flexibilização da jornada de trabalho e as novas modalidades contratuais – dentre as quais se destaca o contrato de trabalho intermitente – representam a operacionalização das tendências neoliberais e globalizantes de acumulação flexível. A Reforma, portanto, confere substrato jurídico para a adoção de práticas que buscam afastar a subordinação, o vínculo de emprego e os direitos trabalhistas e previdenciários, as quais, por sua vez, impactam diretamente na forma pela qual o trabalho prestado por meio de plataformas digitais e sua pretensa autonomia são encarados.

A segunda parte, por seu turno, se debruçou inicialmente a descrever o trabalho prestado por meio das plataformas digitais, as quais integram o que aqui se denomina de uberização do trabalho, de acordo com suas principais características, as classificações e com a disputa acerca de sua natureza jurídica. Tudo isso serviu para evidenciar que o grupo de trabalhadores que prestam serviços por intermédio das plataformas e empresas de tecnologia é bastante

homogêneo, o que dificulta seu enquadramento neste ou naquele modelo teórico ou categoria jurídica. Tal constatação se mostra ainda mais clara quando se apontaram os contornos teóricos da uberização do trabalho sob a perspectiva da Sociologia. Cada um dos autores serviu para contribuir com o objetivo proposto, que foi de melhor compreender a configuração atual da uberização.

Christian Azaïs, ao discorrer sobre os conceitos de hibridização e de zonas cinzentas do assalariamento, enfoca na multiplicidade de práticas institucionais e organizacionais que compõem, em termos de trabalho, regimes jurídicos menos protetivos. Tais regimes, além de não se enquadrarem nas categorias jurídicas tradicionais do modelo de produção fordista que contrapõem o trabalho subordinado e o trabalho autônomo, também reproduzem situações de precarização e de flexibilização do mercado de trabalho.

Guy Standing, por sua vez, ao descrever o precariado como a categoria de trabalhadores que não apresentam “âncora de estabilidade” e que resultam de uma racionalidade neoliberal de primado da flexibilidade, confere substrato para a compreensão do fenômeno da uberização, ressalvado, por óbvio, seu entendimento de que este se constitui como uma nova classe social que se distingue do proletariado, como já explicado anteriormente.

Por fim, a produção teórica de Ricardo Antunes esclarece o que é e qual o papel desempenhado pelo novo proletariado de serviços dentro de uma nova morfologia da classe trabalhadora. Sua relevância reside na percepção do uso de algoritmos, inteligência artificial e demais ferramentas digitais e de mecanismos de precarização, informalidade, materialidade e imaterialidade como formas de preservação e ampliação da vigência da lei do valor. Dessa forma, o autor elucida como a criação de modalidades periféricas de trabalho converte o assalariamento em prestação de serviço pura e simples, a qual carece de direitos sociais e previdenciários.

Ademais, é pertinente esclarecer que os conceitos apresentados no segundo capítulo se relacionam direta e indiretamente com aqueles expostos no primeiro capítulo, quando se tratou da globalização e do neoliberalismo. Tanto a hibridização e as zonas cinzentas do assalariamento apresentados por Azaïs (2012), como o precariado de Standing (2020) e os conceitos de novo proletariado de serviços e uberização de Antunes (2009, 2019, 2020a, 2020b) são exemplos da amplitude das transformações sociais, notadamente no âmbito das empresas e das relações de trabalho, que decorreram da implantação das políticas neoliberais e imbricação da racionalidade neoliberal como preponderante na atualidade. Em outras palavras, as constatações são interconectadas e, na medida em que evidencia uma relação de causalidade entre a globalização econômica e as políticas neoliberais e suas implicações políticas, jurídicas

sociais, principalmente no mundo do trabalho, também é possível estabelecer esta relação teórica entre os principais conceitos apresentados por cada um dos autores.

Exemplificando: aquilo que Boltanski e Chiapello (2009) chamam de novo espírito do capitalismo – a consolidação da narrativa moral decorrente da incorporação da moral consequencialista ao lucro e justificada pelo progresso material, pela eficácia e eficiência e pela organização social simpatizante às liberdades econômicas – é o que mobiliza os atores sociais, dentre os quais destacamos os trabalhadores vinculados às plataformas digitais, a compatibilizarem seus valores e seu estilo de vida ao processo de acumulação imposto pelo binômio globalização econômica/neoliberalismo, mesmo que estes valores e estilo de vida sejam instáveis ou prejudiciais a si próprio. O discurso da flexibilidade laboral e a empreendedorismo como algo extremamente benéfico é um exemplo desta constatação.

Importa recordar, ainda, o conceito de desmantelamento da ideia de sociedade trazido por Brown (2019), segundo o qual a terceirização e a economia do compartilhamento são vistas como consequências do projeto de desmassificação contra a proletarização. Este último se utiliza do empreendedorismo para afastar a condição de empregado e de direitos trabalhistas e previdenciários dali decorrentes. Ou seja: o trabalho prestado por meio de plataformas digitais, como uma face da economia de compartilhamento, nada mais é do que disseminação dos princípios do mercado como princípios individuais e, de modo mais amplo, estatais. O empreendedorismo, a autonomia e a liberdade são, inclusive, utilizados pelas plataformas como chamariz para a captação de trabalhadores e como argumento para o afastamento da proteção trabalhista ligada ao trabalho assalariado.

Outro exemplo é o conceito de as zonas cinzentas por Azaïs (2012) que tangenciam o que Dardot e Laval (2016, p. 190) chamam de “grande virada” social à razão neoliberal. A criação do modelo de Estado neoliberal e de novas regulações e configurações políticas e econômicas notadamente austeras, bem como a ética do empreendedor de “ajuda-te a ti mesmo” (*selfhelp*) (DARDOT, LAVAL, 2016, p. 335), colocam sujeito empresarial neoliberal em uma posição de proprietário de seu próprio capital humano, se expõe a riscos vitais e permanece à mercê do próprio esforço. O sujeito empresarial não somente é possibilitado como também é consolidado a partir de derrogações de normas justrabalistas que qualificam as zonas cinzentas. Ele se coloca justamente na atipicidade corriqueira que, embora não sejam propriamente ilegais, possibilitam a criação de arranjos institucionais e organizacionais que integram trabalhadores sob as mais variadas nomenclaturas, sempre sob a égide da autonomia da vontade e da liberdade econômica das partes.

Algumas constatações em comum entre os autores podem ser apontadas: a globalização econômica como propulsora das modificações apresentadas; a racionalidade neoliberal como pilar justificador destas modificações; a incapacidade estatal de manter sua exclusividade na elaboração e na manutenção das normas que regulam o trabalho diante do surgimento de novos polos de poder; e a flexibilização e a precarização do trabalho como consequência lógica e fática do panorama narrado. Tudo isso evidenciou as justificativas e as formas de atuação do novo modelo de trabalho informal, flexível e sob demanda que foram condicionantes para o que atualmente concebemos como trabalho por plataformas digitais. O fato de se operacionalizar sob demanda e sob a égide da flexibilidade de tempo escancara como a uberização do trabalho amplia a dimensão de disputa entre capital e trabalho em relação ao tempo de trabalho. Sobre esse tema que o próximo capítulo se dedicará: alargamento da expropriação do tempo de trabalho e da usurpação de seus tempos de descanso no âmbito da uberização do trabalho.

3 FLEXIBILIDADE E EXPROPRIAÇÃO DO TEMPO DOS TRABALHADORES UBERIZADOS

Em uma breve retrospectiva, é pertinente relembrar o que foi visto até aqui. O objeto do capítulo primeiro foi a globalização econômica e o neoliberalismo. No que se refere à primeira, o capítulo foi dedicado a conceituar globalização, identificar as dimensões que a compõem, apresentar os principais acontecimentos históricos que marcam seu desenvolvimento e esclarecer sua relação com o neoliberalismo. Após, em relação ao segundo objeto, o capítulo se dedicou a discorrer sobre o que justifica a racionalidade neoliberal como preponderante na atualidade tomando por base as teorizações de Boltanski e Chiapello, Dardot e Laval e Wendy Brown, para enfim identificar e descrever as principais implicações político-jurídicas da globalização econômica e das políticas neoliberais em relação ao mundo do trabalho, quais sejam, a reestruturação produtiva global, a acumulação flexível, a precarização do trabalho e o desmanche dos direitos sociais. O objetivo foi compreender o modo pelo qual a globalização econômica e o neoliberalismo se concatenam para gerar uma racionalidade de precarização e flexibilidade no mundo do trabalho.

Nesse processo, destacaram-se as plataformas digitais e o novo modelo de trabalho por ela concebido, informal, flexível e sob demanda, o que se denomina de uberização. Esse foi o objeto do segundo capítulo do presente trabalho, que se dividiu em duas partes e buscou compreender o panorama geral teórico e prático do trabalho prestado por plataformas digitais no Brasil. A primeira parte foi dedicada à Reforma Trabalhista de 2017 e se destinou a apresentar o panorama político e jurídico que envolveu sua aprovação, a evidenciar a forma pela qual ela se inseriu em um contexto anterior de consolidação da racionalidade neoliberal no Brasil e a esclarecer as alterações mais substantivas por ela trazidas no sentido de precarização do trabalho: a ampliação da flexibilidade de jornada como item essencial na organização do trabalho e a criação de formas atípicas de contratação flexível. Já a segunda parte se empenhou em delinear os contornos práticos e teóricos da uberização do trabalho sob o paradigma da flexibilidade e sob a perspectiva da Sociologia de Christian Azaïs, Guy Standing e Ricardo Antunes, os quais representam três visões distintas sobre o status apresentado por essa massa de trabalhadores flexíveis.

O trabalho sob demanda prestado via plataformas digitais ocupa atualmente um novo lugar no âmbito das relações de trabalho. Em termos de flexibilidade, a qual se encontra intrínseca à racionalidade neoliberal, a uberização representa a solidificação do empreendedorismo e da autonomia como justificadores da flexibilidade do tempo de trabalho.

Se dentro do sistema capitalista o tempo é o bem de que o trabalhador é proprietário e que pode dispor em favor do empregador – para que receba salário em troca e possa viver ou sobreviver –, historicamente, o tempo é a principal dimensão de disputa entre capital e trabalho. Essa disputa se amplia diante do paradigma da flexibilidade e da uberização.

Diante da essencialidade histórica da questão dos tempos de trabalho no estudo das relações trabalhistas, é sobre a relação entre tempo, trabalho e flexibilidade que o terceiro e último capítulo se debruça. Ele terá o objetivo de esclarecer o modo pelo qual o discurso neoliberal de flexibilidade permite o alargamento da expropriação do tempo dos trabalhadores de plataformas digitais e, conseqüentemente, a usurpação de seus tempos de descanso.

O presente capítulo será dividido em três itens: o primeiro deles pretende retomar explicações sobre a globalização para delimitar a forma pela qual ela alterou a compreensão de espaço e, principalmente, de tempo na atualidade; após, o segundo item será dedicado à teoria de valor, cujas explicações explicitarão as dimensões de disputa sobre o tempo de trabalho no sistema capitalista, e como ela desvela a real intenção por trás do discurso neoliberal de valorização da flexibilidade; e, por fim, o terceiro item elucida cinco formas pelas quais ocorre a expropriação flexível do tempo dos trabalhadores de plataformas digitais, todas elas relacionadas com a Reforma Trabalhista de 2017, quais sejam: a desregulamentação das relações de trabalho, a despadroneização da jornada de trabalho, o afastamento do relação de emprego, o aumento das horas de trabalho sem remuneração e a usurpação dos tempos de descanso pelo tempo de trabalho.

3.1 GLOBALIZAÇÃO, ESPAÇO E TEMPO

O conceito de tempo é, muito provavelmente, uma das maiores e mais antigas problemáticas enfrentadas pela Filosofia. Foge das pretensões deste trabalho o debate teórico e metafísico sobre as concepções de tempo que foram desenvolvidas desde o advento dessa ciência. O que se propõe aqui é, com intuito de se fazer uma rápida descrição da complexidade do tema, tão somente apresentar algumas considerações sobre a questão do tempo e da temporalidade, desvinculadas de seus respectivos contextos históricos e sociais, para que se possa compreender a forma pela qual a globalização alterou tais concepções.

Inicialmente, é pertinente citar a dicotomia entre tempo físico e tempo psicológico. Enquanto o primeiro refere-se ao tempo da natureza, alheio à vontade e à consciência humana, de caráter absoluto, o segundo refere-se à percepção humana, à experiência. Assim, se o tempo físico independe da vontade humana, na realidade, ele não poderia ser percebido pela experiência, pois seria “[...] o presente absoluto da ação, já que não é passado nem futuro”

(MARQUES, 2008, p. 45). No tempo físico, portanto, o passado não existe, já que se foi, do mesmo modo que o futuro não existe, porque ainda não aconteceu. Logo, passado e futuro são conceitos que somente fazem sentido no âmbito da experiência, racionalização e consciência de sua ocorrência e constituem, dessa forma, o tempo psicológico⁸⁷. Além de significar que somente o presente é real, tal constatação indica que o “[...] tempo por nós vivido só tem sentido se comparado com o tempo que ainda não é, ou não mais existe – o que se constitui no processo fundamental da consciência humana e, num plano mais restrito e aqui relevante, da apreensão da história. Este tempo é, em suma, a temporalidade” (MARQUES, 2008, p. 45).

Um dos principais autores que se dedicou à reflexão sobre o tempo e sua natureza foi Santo Agostinho, que viveu entre os séculos IV e V. Seguidor da corrente neoplatônica que aderiu ao cristianismo, é uma das principais referências quando se debate o tempo. Ao adaptar as ideias metafísicas de Platão aos dogmas cristãos, o filósofo fornece reflexões sistemáticas sobre o tempo de forma até então inédita e analisa o presente, o passado e o futuro e suas contradições na obra *Confissões*. Assim, “[...] Santo Agostinho trata do tempo que a consciência humana apreende que é, portanto, a temporalidade e não o tempo ‘em si’, já que este não a determina, por ser apenas possível como um presente absoluto” (MARQUES, 2008, p. 46). Considerando que a base da medida do tempo é a atividade da mente, Agostinho considera que o ser humano é capaz de medir o tempo pelo espírito, na medida em que é capaz de “distender” o tempo para o futuro, por meio de projeções e antecipações, ou para o passado, com as memórias que deixam vestígios no espírito (MARTINS, 2004, p. 67).

Nas palavras de Santo Agostinho (2020, p. 269-270):

Se existem coisas futuras e passadas, quero saber onde elas estão. Se ainda o não posso compreender, sei todavia que em qualquer parte onde estiverem, aí não são futuras nem pretéritas, mas presentes. Pois, se também aí são futuras, ainda lá não estão; e, se nesse lugar são pretéritas, já lá não estão. Por conseguinte, em qualquer parte onde estiverem, quaisquer que elas sejam, não podem existir senão no presente. Ainda que se narrem os acontecimentos verídicos já passados, a memória relata, não os próprios

⁸⁷ Sobre o tempo psicológico, Kryzstof Pomian (1993, p. 13) afirma que: “Relativo a uma perspectiva temporal individual [Nuttin 1997], inseparável dos eventos percebidos, das recordações vindas e à superfície da memória, das expectativas traduzidas em pensamentos, em actos e em palavras, compostos por intervalos desiguais e heterogêneos tanto no presente como no passado e no futuro, colorido, além disso, por estados afectivos e, portanto, sob esse aspecto muito variáveis, o tempo psicológico é um tempo qualitativo. É também um tempo orientado, dotado duma direção determinada e dividido em fases ou períodos que se sucedem segundo uma ordem imutável: primeira infância, infância, adolescência, juventude maturidade, velhice. A partir duma certa idade, cada qual está consciente de que tal ordenamento e sucessão de períodos não pode ser modificada, e cada qual sabe tacitamente, sem mesmo pensar, que envelhece, acumula um número crescente de recordações e de esquecimentos, sabe que o seu futuro pessoal encurta e não pode remediar este facto: não há regresso ao passado, a não ser em sonhos, cada ‘agora’, cada ‘instante’ desaparece para sempre dando lugar a outro, o qual por sua vez desaparecerá. O tempo psicológico é irreversível e finito: compreendido entre o nascimento e a morte, na qual geralmente só pensamos a espaços, nos momentos em que sentimos particularmente a nossa vulnerabilidade, mas que no entanto se mantém insidiosamente presente no horizonte de todas as nossas antecipações, todos os nossos projetos”.

acontecimentos que já decorreram, mas sim as palavras concebidas pelas imagens daqueles fatos, os quais, ao passarem pelos sentidos, gravaram no espírito uma espécie de vestígios. Por conseguinte, a minha infância, que já não existe presentemente, existe no passado que já não é. Porém a sua imagem, quando a evoco e se torna objeto de alguma descrição, vejo-a no tempo presente, porque ainda está na minha memória.

Séculos depois, Martin Heidegger também chega à mesma conclusão, qual seja, “[...] de que a temporalidade prevalece em importância para a consciência humana sobre o tempo” (MARQUES, 2008, p. 45). Assim, a temporalidade heideggeriana é correspondente ao tempo psicológico da vida cotidiana. Heidegger relaciona diretamente o cotidiano com o tempo psicológico, de modo que “[...] o tempo, linha móvel que limita o alcance do olhar do Ser, fechado na finitude, assemelha-se ao tempo qualitativo da história, com a diferença de que é errático, uma vez que a sua direção não é previamente determinada ou determinável” (POMIAN, 1993, p. 77). Em suas palavras,

Em resumo, podemos dizer: tempo é ser-aí. Ser-aí é o meu cada vez ser, e este pode ser o meu cada vez ser no futuro, no antecipar ao passar consciente, mas indeterminado. O ser-aí sempre está num modo de seu possível ser temporal. O ser-aí é o tempo, o tempo é temporal. O ser-aí não é o tempo, mas a temporalidade. O enunciado fundamental: *o tempo é temporal*, é, por isso, a autêntica determinação – e ele não é uma tautologia, porque o ser da temporalidade significa uma realidade desigual. O ser-aí é o seu passar, é a sua possibilidade no antecipar a este passar. Neste antecipar sou eu o tempo autenticamente, tenho o tempo. Na medida em que o tempo sempre é meu, existem muitos tempos. O tempo é destituído de sentido; tempo é temporal (HEIDEGGER, 2020, p. 147).

Norbert Elias (1989, p. 84-85) afirma que o que se entende como “tempo” refere-se a um marco referencial “[...] que serve aos membros de certo grupo e, em última análise, a toda a humanidade, para instituir ritos reconhecíveis dentro de uma série contínua de transformações do respectivo grupo de referência ou também de comparar certa fase de um fluxo de acontecimentos”⁸⁸ (tradução nossa). Deste modo, o tempo tem como função orientar o indivíduo perante o mundo e regular sua convivência para com os demais indivíduos.

Ao tratar sobre os conceitos de espaço e tempo, o autor considera que ambos são símbolos conceituais que trabalham como meios básicos de orientação das atividades e instituições sociais, isto é, da tradição social. “‘Tempo’ e ‘espaço’, portanto, permitem a orientação de posições ou distâncias entre posições pelos seres humanos, de modo que as relações posicionais em ‘tempo’ e ‘espaço’ são as relações entre eventos observáveis que permanecem de pé quando todos os possíveis nexos de eventos dentro de uma ordem de magnitude específica, para que, após, se relacione ou se sintetiza com este resíduo que

⁸⁸ “Así pues, lo que llamamos ‘tiempo’, es, en primer lugar un marco de referencia que sirve a los miembros de un cierto grupo y, en última instancia, a toda la humanidad, para erigir hitos reconocibles, dentro de una serie continua de transformaciones del respectivo grupo de referencia, o también para comparar una cierta fase de un flujo de acontecimientos con fases de otro, etc” (ELIAS, 1989, p. 84-85).

permanece. Assim, os conceitos de tempo e espaço possuem níveis de abstração e síntese muito altos e revelam relações posicionais dos acontecimentos visíveis”⁸⁹ (ELIAS, 1989, p. 111, tradução nossa).

Para Elias (1989, p. 21-22), o tempo e, conseqüentemente, relógios e calendários, são invenções humanas que se incorporam simbolicamente aos indivíduos como forma de integração e orientação. Entre os indivíduos, o tempo progrediu no âmbito de tarefas e metas específicas a serem realizadas e, na atualidade, é imprescindível para orientar a realização de infinitas incumbências. É importante notar, porém, que o tempo não é uma mera ideia que surge na mente de uma pessoa, mas uma instituição social que depende do nível de desenvolvimento de uma sociedade⁹⁰.

Assim, nas sociedades com maior nível de desenvolvimento, os relógios são um relevante mecanismo de representação do tempo. Não se confundem, porém, com o próprio tempo, possuindo caráter de instrumentalidade (ELIAS, 1989, p. 23). Nas palavras do autor,

Deparamo-nos aqui com um problema peculiar: a questão da relação entre relógio e tempo. Qual é a relação entre o mecanismo do relógio que determina o tempo com a função social de um aparelho que indica o tempo? Devido à sua propriedade de determinar o tempo, o relógio emite informações que interessam ao homem. Da mesma forma, o jornal e o impresso são portadores físicos de informações para o leitor. Ora, quer se trate de relógios, quer se trate da aparente rotação do Sol em torno da Terra, os meios de determinação do tempo são processos perceptíveis ou, como no caso do calendário, simulados de forma escrita ou impressa, embora, ao mesmo

⁸⁹ “Los conceptos de ‘tiempo’ y ‘espacio’ pertenecen a los medios básicos de orientación de nuestra tradición social. Entenderemos mejor su relación, si, una vez más, nos remontamos a la acción que subyace tras el sustantivo. ‘Tiempo’ y ‘espacio’ son símbolos conceptuales de ciertos tipos de actividades e instituciones sociales; permiten a los hombres orientarse ante posiciones o distancias entre estas posiciones que los acontecimientos de todo tipo toman tanto en su relación recíproca dentro del mismo proceso, como respecto de posiciones homólogas dentro de otro proceso, normalizado como medida. Así pues, la percepción y determinación de las posiciones espaciales y temporales en cuanto tales empieza en un estadio del desarrollo social, en que los hombres han aprendido a manejar los eventos con el auxilio de medios de orientación ,de un nivel relativamente alto de generalidad y síntesis, y a reflexionar sobre ellos. Las relaciones posicionales en ‘tiempo’ y ‘espacio’ son las relaciones entre sucesos observables que quedan en pie, cuando se prescinde de todos los posibles nexos de sucesos dentro de un específico orden de magnitudes (por ejemplo, galaxias y granos de arena o ballenas, hombres y bacilos), para después relacionar o ‘sintetizan’ este residuo. Ambos conceptos se sitúan, por tanto, en un nivel muy alto de abstracción y síntesis y expresan relaciones meramente posicionales de acontecimientos observables” (ELIAS, 1989, p. 111).

⁹⁰ Sobre a compreensão de tempo de Norbert Elias, Palermo (2017, p. 18-19) afirma que: “O autor parte do tempo como algo natural para alcançar sua dimensão social e vislumbrar, conseqüentemente, as temporalidades. Nesse sentido, Elias acrescenta às três dimensões espaciais (altura, largura e profundidade) o tempo, ou seja, aquele tempo natural que corresponde, segundo esse sociólogo, à quarta dimensão, que está intrínseca e diretamente ligada às três anteriores. [...] Por essa linha de pensamento, o tempo não tem um sentido correspondente ao simples movimento natural que impõe uma determinação cabal à vida dos seres, de modo que nenhum ser vivo escaparia a essa determinação (mesmo os seres inanimados não escapariam), especialmente no que diz respeito às transformações lineares e cumulativas do tempo. Logo, o tempo não representaria, nessa perspectiva, uma simples linha vital do nascimento à morte (contemplando início, meio e fim). Em outros termos, a matriz de raciocínio desse intelectual nos faz pensar o tempo como mestre regente das ações sociais, como meio concatenador da vida cultural, enfim, como um campo de existência efetivo em que as relações humanas se plasmam. O singelo deslocamento cognitivo operado pelo sociólogo em voga—a saber, em direção à importância das relações humanas no tempo—tem o objetivo de nos mostrar que a existência do tempo passa a ter grande valor mesmo em sua quinta dimensão, ou seja, como possibilidade concatenadora e orientadora das relações humanas”.

tempo, sejam diferentes dos processos físicos. Um processo físico adquire o caráter de medir o tempo somente quando, além de todos os seus aspectos físicos, tem a característica de ser um símbolo social móvel e, como tal, já informando, já regulando, está inserido no circuito de comunicação das sociedades humanas. Embora possam ter outras propriedades, os marcadores de tempo são sempre emissores de informação para os homens. Não há dúvida de que os relógios são realidades físicas que os homens fazem e organizam para que, de uma forma ou de outra (por exemplo, a posição variável dos ponteiros no mostrador), sejam incorporados ao seu mundo simbólico⁹¹ (ELIAS, 1989, p. 23, tradução nossa).

Para Dal Rosso (2017), o tempo tem, pelo menos, duas dimensões, quais sejam: a física e a social. Enquanto o âmbito físico historicamente se desenvolveu pela observação da natureza por meio de medidas de exatidão dentro das mais variadas áreas da pesquisa e do conhecimento (Ciências Exatas) e tem como objetivo, entre outros, a organização da vida em sociedade e da compreensão do universo, o social surge da “[...] aplicação de noções de tempo, medidas e entendimentos daí derivados para a ordenação do convívio social” (DAL ROSSO, 2017, p. 81-82). Assim, os tempos sociais aparecem dentro das Ciências Humanas e Sociais e, diante da complexidade da vida, acabam se desdobrando em outros termos, dentre os quais se destaca o tempo de trabalho, que surge para designar apenas uma parte, um recorte reduzido do tempo da vida, que é (ou deveria ser) mais ampla que o trabalho.

Giddens (1991, p. 69) destaca a importância que o binômio “espaço-tempo” tem como ordenador da vida social: uma “[...] estrutura conceitual do distanciamento espaço-tempo dirige a nossa atenção às complexas relações entre *envolvimentos locais* (circunstâncias de presença e ausência) e *interação através de distância* (as conexões de presença e ausência)”.

A percepção de tempo e espaço tem sido alterada pelas transformações sociais do mercado global. Assim, sendo a globalização um processo de interconexão financeira, cultural, econômica, política, jurídica, entre outras esferas, evidencia-se a forma pela qual o fenômeno é diametralmente influenciado pela velocidade em que essa troca de bens, dados e informações, sejam materiais ou imateriais, ocorre. Por essa razão, a constatação de Giddens, já em 1991,

⁹¹ “Se enfrenta uno aquí con un problema peculiar: la cuestión sobre la relación entre reloj y tiempo. ¿Qué relación se da entre el mecanismo del reloj que determina el tiempo con la función social de un aparato que señala el tiempo? Por su propiedad de determinar el tiempo, el reloj emite una información que interesa a los hombres. De modo similar, el periódico y la letra impresa son portadores físicos de informaciones para el lector. Ahora bien, ya se trate de relojes, ya de la rotación aparente del Sol alrededor de la Tierra, los medios de determinar el tiempo son procesos perceptibles o, como en el caso del calendario, simulados en forma escrita o impresa, aunque, al mismo tiempo, son diferentes de los procesos físicos. Un proceso físico conquista el carácter de medida del tiempo, sólo cuando, aparte el conjunto de sus aspectos físicos, posee la característica de ser un símbolo social móvil y como tal, ya informando, ya regulando, se inserta en el circuito de comunicación de las sociedades humanas. Aunque puedan tener otras propiedades, los determinadores del tiempo son siempre emisores de información para los hombres. No hay duda de que los relojes son realidades físicas que los hombres hacen y disponen para que, de una o otra forma (por ejemplo, la posición variable de las manecillas en la esfera), queden incorporados a su mundo simbólico” (ELIAS, 1989, p. 23).

ainda se mostra atual, de modo que o binômio espaço-tempo continua sendo orientador de tudo que envolve a sociedade globalizada contemporânea.

Retomando as metáforas de fluidez e liquidez utilizadas para caracterizar a pós-modernidade, Zygmunt Bauman (2001, p. 6), discorre que:

Em certo sentido, os sólidos suprimem o tempo; para os líquidos, ao contrário, o tempo é o que importa. Ao descrever os sólidos, podemos ignorar inteiramente o tempo; ao descrever os fluidos, deixar o tempo de fora seria um grave erro. Descrições de líquidos são fotos instantâneas, que precisam ser datadas. (grifo nosso)

Sobre a mudança nas compreensões de tempo e espaço pela história, Zygmunt Bauman (2001) afirma que a modernidade marca o início da história do tempo. Nas palavras do autor (2001, p. 102), “[...] a modernidade é, talvez mais que qualquer outra coisa, a história do tempo: a modernidade é o tempo em que o tempo tem uma história”. Com a criação de meios de transportes não-humanos e não-animais, que aumenta a velocidade dos movimentos e permite a travessia entre distancias cada vez maiores em cada vez menos tempo, uma das principais marcas da globalização, o tempo se tornou um atributo flexível e controlável pelo ser humano, ao passo que o espaço permanece inerte, imutável. Assim, “o tempo é diferente do espaço porque, ao contrário deste, pode ser mudado e manipulado; tornou-se um fator de disrupção: o parceiro dinâmico no casamento tempo-espaço” (BAUMAN, 2001, p. 103).

Utilizando-se dos termos “wetware” para designar as condicionantes do tempo limitado e inflexível dos humanos e dos animais vigente na pré-história do tempo e “hardware” como o as condicionantes do tempo da modernidade, manipulável pelas tecnologias de transporte cada dia mais avançadas, Bauman (2001) esclarece que a manipulabilidade do tempo gera um fator de desigualdade social que antes não existia.

Numa declaração famosa, Benjamin Franklin disse que tempo é dinheiro; pôde dizê-lo porque antes já havia definido o homem como o “animal que faz ferramentas”. Resumindo a experiência de mais dois séculos, John Fitzgerald Kennedy advertia seus concidadãos norte-americanos a usarem o “tempo como uma ferramenta, e não como um sofá”. O tempo se tornou dinheiro depois de se ter tornado uma ferramenta (ou arma?) voltada principalmente a vencer a resistência do espaço: encurtar as distâncias, tornar exequível a superação de obstáculos e limites à ambição humana. Com essa arma, foi possível estabelecer a meta da conquista do espaço e, com toda seriedade, iniciar sua implementação (BAUMAN, 2001, p. 103).

Na denominada “era do hardware” ou “modernidade pesada” (BAUMAN, 2001, p. 105), a conquista territorial demandava a existência de um tempo flexível e maleável, contudo, o controle destes espaços, isto é, sua colonização, impunha o tempo rígido, uniforme e inflexível, de forma que “[...] o espaço só era ‘possuído’ quando controlado — e controle significava antes e acima de tudo ‘amansar o tempo’, neutralizando seu dinamismo interno: simplificando, a uniformidade e coordenação do tempo” (BAUMAN, 2001, p. 106-107). Com

a rotinização do tempo, o trabalho se prendia ao solo, isto é, era substancialmente territorializado, de modo que “[...]o tempo congelado da rotina de fábrica, junto com os tijolos e argamassa das paredes, imobilizava o capital tão eficientemente quanto o trabalho que este empregava” (BAUMAN, 2001, p. 107).

Este panorama se modifica com o surgimento do “capitalismo de software” e da “modernidade “leve” (BAUMAN, 2001, p. 107), que representou um marco dentro da história moderna do tempo e é caracterizado pela “nova irrelevância do espaço, disfarçada de aniquilação do tempo” (BAUMAN, 2001, p. 108). De tal modo, “no universo de software da viagem à velocidade da luz, o espaço pode ser atravessado, literalmente, em ‘tempo nenhum’ cancela-se a diferença entre ‘longe’ e ‘aqui’. O espaço não impõe mais limites à ação e seus efeitos, e conta pouco, ou nem conta” (BAUMAN, 2001, p. 108). Conseqüentemente, muda-se a percepção do tempo a partir o avanço das tecnologias eletrônicas, pois as informações percorrem distâncias gigantescas em um tempo ínfimo. Por tal razão, o tempo se torna instantâneo⁹² e deixa de conferir valor ao espaço e deixa de ser uma das variáveis calculadas estrategicamente.

A instantaneidade descrita por Bauman (2001, p. 109) é “uma condição liminar na história do tempo”, uma tendência, de forma que sua consequência lógica, qual seja, a irrelevância completa do espaço e a flexibilidade e volatilidade infinita do agir humano ainda não se concretizaram, pelo menos não para todos. A instantaneidade e a imprevisibilidade que dela decorre se torna um fator de dominação: quanto mais próximo das “fontes da incerteza”, maior é a dominação exercida pelos que não estão tão próximos (BAUMAN, 2001, p. 109):

[...] quem manda são as pessoas que conseguem manter suas ações livres, sem normas e portanto imprevisíveis, ao mesmo tempo em que regulam normativamente (rotinizando e portanto tornando monótonas, repetitivas e previsíveis) as ações dos protagonistas. Pessoas com as mãos livres mandam em pessoas com as mãos atadas; a liberdade das primeiras é a causa principal da falta de liberdade das últimas — ao mesmo tempo em que a falta de liberdade das últimas é o significado último da liberdade das primeiras. (BAUMAN, 2001, p. 110).

Cumprido lembrar, como visto no primeiro capítulo, que Sennett (1999) também discorre sobre estruturas de poder e controle que decorrem do regime flexível, o que é visualizado a partir de três elementos: reinvenção descontínua de instituições; especialização flexível de produção; e concentração de poder sem centralização.

⁹² Nas palavras do autor, (2011, p. 109): “‘Instantaneidade’ significa realização imediata, ‘no ato’ — mas também exaustão e desaparecimento do interesse. A distância em tempo que separa o começo do fim está diminuindo ou mesmo desaparecendo; as duas noções, que outrora eram usadas para marcar a passagem do tempo, e portanto para calcular seu ‘valor perdido’, perderam muito de seu significado — que, como todos os significados, derivava de sua rígida oposição. Há apenas ‘momentos’ — pontos sem dimensões”.

Altvater e Mahnkopf (2002, p. 7-8) afirmam que a compressão de tempos e espaços é a característica que define a globalização e se baseia na transformação da natureza e do processo de trabalho, o que é essencial para suas formas de socialização e para sua crise. A velocidade e o alcance das transformações materiais e energéticas foram impulsionados pelos combustíveis fósseis, de modo que adaptações técnicas, econômicas, políticas e culturais dependem do recebimento contínuo de energia fóssil e outros recursos naturais. Para os autores, essas transformações de matéria e de energia têm como consequência a redução das distâncias espaciais e temporais, o que, por sua vez, motiva a erosão da soberania nacional. Isso porque a base da soberania é constituída do espaço físico que separava os povos, da possibilidade de delimitar as fronteiras nacionais e do equilíbrio político estatal no âmbito internacional, de modo que a transformação verificada nos estados nacionais na atualidade não é a causa da globalização, mas a consequência de diversos processos de transformação mais amplos que envolvem o trabalho, o dinheiro e a natureza.

O marco global de substituição das formas rígidas características do fordismo pelas formas flexíveis torna-se indispensável como decorrência do surgimento de estandartes mundiais, isto é, de um modelo único de política de boa governança e de uma única racionalidade que reproduz a globalização. Tudo isso em virtude da redução de distâncias espaciais e temporais. O regime geoeconômico de tempo e espaço e a infraestrutura material e institucional que dele decorre conduziu ao desaparecimento dos tempos e espaços locais, regionais e nacionais. O tempo biológico e natural, marcado pelos ritmos das estações do ano, do dia e da noite, bem como o tempo social das datas comemorativas, é substituído pelo tempo “econômico” de prazos e vencimentos de contratos, isto é, pela economia do tempo (ALTVATER; MAHNKOPF, 2002, p. 23). Em suas palavras:

Nas economias de produção, as características (naturais e sociais) do lugar podem se mostrar como barreira à redução do tempo de produção e à continuidade e aceleração da produção e circulação, quer dizer, para o aumento da produtividade e dos lucros. As estratégias de aumento da “competitividade sistêmica” visam, em última análise, ao propósito de produzir uma melhora na economia do tempo em um espaço econômico artificial adaptado a esta finalidade, removendo os obstáculos do espaço natural (ALTVATER; MAHNKOPF, 2002, p. 184, tradução nossa⁹³).

⁹³ “En las economías de producción las características (naturales y sociales) del lugar pueden mostrarse como una barrera para la reducción del tiempo de producción y para la continuidad y aceleración de la producción y la circulación, es decir, para el incremento de la productividad y de las ganancias. Las estrategias del aumento de la ‘competitividad sistémica’ tienen, en última instancia, el propósito de producir una mejora de la economía del tiempo en un espacio económico artificial adaptado a este fin, eliminando los obstáculos del espacio natural” (ALTVATER; MAHNKOPF, 2002, p. 184).

Altvater e Mahnkopf (2002) citam o processo de desintegração da economia com relação à sociedade, isto é, a lógica de mercantilização da economia de mercado de forma apartada do seu contexto social. Nesse processo histórico contraditório, a economia globalizada perde seus vínculos territoriais e o dinheiro torna-se independente. Isso faz com que a economia se afaste da regulação político-econômica dos estados nacionais e do sistema internacional. Tal processo cria um regime global de tempo e espaço que se opõe às experiências de espaço e tempo culturalmente enraizadas. A frase “*time is money*” se torna o mantra capitalista da modernidade, de modo que a concepção de tempo deixa de ser regida pela natureza para se adaptar à racionalidade da “economia do tempo”. Assim, “[...] o tempo de vida, o tempo livre, o tempo de trabalho, o tempo para si e para os outros, têm de obedecer a esse imperativo. Nasce um tempo mundial em que, pela primeira vez, a história da humanidade se desenrola em um único tempo”⁹⁴ (ALTVATER; MAHNKOPF, 2002, p. 54, tradução nossa).

Nesse contexto, ocorre também o desaparecimento dos espaços concretos, de modo que as fronteiras nacionais perdem sua importância e as experiências espaciais tornam-se irrelevantes. O “tempo real”, que é controlado pelas máquinas, engloba as experiências temporais de pessoas que vivem em ambientes culturalmente diversos e não coincide com as concepções de tempo e espaço construído historicamente em sociedade, de modo que os regimes do tempo característicos do fordismo ainda estão no imaginário social. Segundo Altvater e Mahnkopf (2002, p. 54), o processo de desintegração e sua continuidade somente se realizou em virtude da substituição de fontes de energia espacial e temporalmente limitadas pelas energias fósseis e nucleares, as quais possibilitaram a expansão do espaço de atuação humana pelo mundo e a consequente compressão do tempo e da velocidade em que ocorre.

Desse modo, segundo os autores, os mecanismos de desintegração levam à compressão dos espaços territoriais e dos tempos históricos até a insignificância. A economia globalizada capitalista é caracterizada, portanto, pela abstração do tempo e do espaço, considerando que deixam de ter importância sob a forma de barreiras naturais. O que sobram são o tempo e o espaço compactado, reconstruído, chamado de “espaço ambiental” (ALTVATER; MAHNKOPF, 2002, p. 321).

É importante notar, ainda, que a ideia de compressão espaço-tempo se refere não somente à percepção do tempo psicológico que se altera pelo aumento da velocidade de troca

⁹⁴ “Entonces, el tiempo ya no es algo natural sino que se ha adaptado a la economía y a su racionalidad: la economía del tiempo. El tiempo de vida, el tiempo libre, el tiempo laboral, el tiempo para uno mismo y para los demás, tienen que obedecer este imperativo. Nace un tiempo mundial en el que, por primera vez, la historia de la humanidad se desarrolla en un tiempo único” (ALTVATER; MAHNKOPF, 2002, p. 54).

de materiais e informações, como também ao tempo físico necessário para o deslocamento de pessoas e bens materiais. Nesse sentido, Harvey (2004, p. 219) também utiliza o conceito de *compressão do espaço tempo* para indicar os “[...] processos que revolucionaram as qualidades objetivas do espaço e tempo a ponto de nos forçarem a alterar, às vezes radicalmente, o modo como representamos o mundo para nós mesmos”, isto é, tanto o tempo efetivamente necessário para sair de um local e chegar a outro (tempo físico) quanto a forma pela qual representamos e percebemos o tempo (o tempo psicológico) representam este fenômeno.

À medida que o espaço parece encolher numa “aldeia global” de telecomunicações e numa “espaçonave terra” de interdependências ecológicas e econômicas – para usar apenas duas imagens conhecidas e corriqueiras –, e que os horizontes temporais se reduzem a um ponto em que só existe o presente (o mundo do esquizofrênico), temos de aprender a lidar com um avassalador sentido de compressão dos nossos mundos espacial e temporal (HARVEY, 2004, p. 219).

Para Harvey (2004, p. 189), em uma perspectiva materialista, espaço e tempo não apresentam significados objetivos e somente podem ser conceituados por meio da investigação de processos materiais que os fundamentem. Assim, as práticas materiais de reprodução social, que variam histórica e geograficamente, geram a objetividade de tempo e de espaço, de modo que o tempo e o espaço social são construídos de forma diferente, por meio do agregamento de práticas e conceitos de cada modo de produção ou formação social. Desse modo, na medida em que o capitalismo é um modo de produção cujas práticas e processos materiais de reprodução social se modificam constantemente, os conceitos de tempo e espaço, bem como suas qualidades objetivas, também se modificam.

Tendo em vista a transitoriedade dos conceitos de espaço e tempo, Harvey argumenta que, no sistema capitalista e nas economias monetárias em geral, a confluência entre os domínios sobre dinheiro, espaço e tempo formam uma importante relação de poder social. Um elemento fundamental na persecução do lucro é o domínio sobre o espaço e o tempo, considerando que para se definir o valor de algo é imprescindível verificar como foi destinado o tempo de trabalho social. Assim, se o dinheiro mede o valor e, por isso, representa o tempo de trabalho social, controversamente, também modificou substancialmente a compreensão de tempo⁹⁵ (HARVEY, 2004, p. 208).

⁹⁵ No mesmo sentido, Altvater e Mahnkopf (2002, p. 70) afirmam que “Os movimentos do dinheiro como dinheiro só se tornam relevantes quando é material e energeticamente possível desvincular o tempo e o espaço do imediatismo da banalidade cotidiana e limitada. Só então o dinheiro prova ser um instrumento maravilhosamente adequado para reorganizar as coordenadas de tempo e espaço do sistema global” (tradução nossa). No original: “Los movimientos propios del dinero como dinero sólo adquieren relevancia cuando es material y energéticamente posible desvincular el tiempo y el espacio de la inmediatez de la banalidad cotidiana y limitada. Sólo entonces el dinero se muestra como un instrumento estupendamente adecuado para reorganizar las coordenadas del tiempo y el espacio del sistema global”.

Este processo se inicia nos primórdios da Idade Média, com a criação das primeiras redes comerciais, quando foi descoberto o conceito de “preço de tempo”, delimitado de acordo com a exploração do espaço: “Como o comércio e a troca envolveram um movimento espacial, foi o tempo tomado por esse movimento espacial que ensinou o mercador a vincular os preços e, portanto, a própria forma-dinheiro, ao tempo de trabalho” (HARVEY, 2004, p. 208-209). Segundo o autor, disso decorrem duas consequências: a de que a monetização progressiva das relações sociais transforma as características do espaço e do tempo e a de que o “mapeamento” do mundo possibilitou que os espaços “disponíveis” fossem apropriados para uso privado. Portanto, os objetivos monetários podem ter como resultado mudanças na qualidade do tempo e do espaço.

A temporalidade, portanto, é característica não só essencial, como também intrínseca, da existência humana. Se a marcação das horas dita todo o ritmo físico/biológico e psicossocial da vida, dentro do sistema capitalista, a marcação das horas dita o ritmo de trabalho e, conseqüentemente, de produção de valor. Desse modo, a alteração das concepções de tempo afeta também o tempo de trabalho e a produção de valor. Assim, o segundo tópico deste capítulo será dedicado à teoria do valor e sua relação com o tempo e com a flexibilidade, conforme será visto a seguir.

3.2 TEMPO, FLEXIBILIDADE E TEORIA DO VALOR

Como visto nos primeiros capítulos – em especial nos itens 1.4 e 2.1.1, quando foi tratado, respectivamente, sobre a acumulação flexível como uma das implicações político-jurídicas da globalização econômica e do neoliberalismo e sobre a flexibilização da jornada de trabalho intrínsecas às alterações promovidas pela Reforma Trabalhista no Brasil –, a flexibilidade é uma das principais estratégias empresariais das últimas décadas e se insere na nova forma de organização do trabalho decorrente da globalização econômica e impulsionada pelas políticas neoliberais. A empresa enxuta e flexível insere a flexibilidade da jornada como um item essencial no mundo do trabalho com a finalidade de adquirir maior adaptabilidade empresarial diante da nova (e instável) configuração do capitalismo. Desse modo, este tópico será dedicado à teoria de valor e terá como objetivo explicitar as dimensões de disputa sobre o tempo de trabalho no sistema capitalista e como ela desvela a real intenção por trás do discurso neoliberal de valorização da flexibilidade.

O item 1.3 evidenciou que a forma pela qual a flexibilidade se concatena com o discurso do neoliberalismo. Boltanski e Chiapello (2009) demonstraram que a flexibilidade é uma das transformações ocorridas nas empresas que definem o novo espírito do capitalismo e que a

flexibilização do trabalho foi utilizada como um mecanismo de redução de proteção social. Dardot e Laval (2016), por seu turno, constataram que as políticas neoliberais adotadas pelos governos tiveram como primeira consequência a desconstrução do sistema sindical e o desmantelamento das normas protetivas ao trabalho, as quais foram sucedidas por normas de flexibilidade que objetivam não apenas adequar a força de trabalho às necessidades da empresa, como também reduzir o seu custo. Por fim, recorda-se o que Antunes (2016, p. 10) chama de empresa da flexibilidade liofilizada, que designa a empresa enxuta e flexível decorrente da reestruturação produtiva global resultante da globalização econômica e as políticas neoliberais.

Flexibilidade é, provavelmente, a palavra que melhor designa o que o capital espera do futuro do trabalho. Com o desenvolvimento e a popularização de tecnologias de informação e comunicação e sob o falso pretexto de modernização e criação de empregos, a flexibilidade valorizada pelo capitalismo neoliberal torna nebulosos os limites entre tempo de trabalho e de não trabalho, o que culmina num estágio de precarização do trabalho e de desmanche de direitos sociais. Para Bauman (2011), a atualidade é marcada pela mentalidade de curto prazo, já que na modernidade líquida nada é feito para durar. Nas palavras do autor (2011, p. 134),

“Flexibilidade” é o slogan do dia, e quando aplicado ao mercado de trabalho augura um fim do “emprego como o conhecemos”, anunciando em seu lugar o advento do trabalho por contratos de curto prazo, ou sem contratos, posições sem cobertura previdenciária, mas com cláusulas “até nova ordem”. A vida de trabalho está saturada de incertezas.

É importante notar que a flexibilidade não está dissociada da constatação que Harvey (2004) faz sobre a transitoriedade dos conceitos de espaço e de tempo e de sua relação com o dinheiro como elementos de poder social. Se os objetivos monetários podem resultar na modificação das qualidades do tempo e do espaço, as formas de utilizar e definir o tempo e o espaço podem construir espaços de busca de lucro. Logo, o capitalismo se renova ao criar inovadoras formas de manipulação das qualidades do espaço e do tempo, sempre com o objetivo de crescimento econômico e aumento de lucro. Daí surge a importância do conceito de *tempo de giro de capital*, conforme explicado pelo autor:

Se o dinheiro não tem um sentido independente do tempo e do espaço, sempre é possível buscar o lucro (ou outras formas de vantagens) alterando os modos de uso e de definição do tempo e do espaço. Essa tese pode ser explorada de maneira consistente no contexto da busca de lucros que ocorre na forma padrão do capital. A troca de mercadorias materiais envolve a mudança de localização e de movimento espacial. Todo sistema complexo de produção envolve a organização espacial (mesmo que esta se restrinja a fábrica ou ao escritório). Vencer essas barreiras espaciais custa tempo e dinheiro. Por conseguinte, a eficiência na organização e no movimento espaciais é uma questão importante para todos os capitalistas. O tempo de produção, associado com o tempo de circulação da troca forma o conceito de “tempo de giro de capital” [...]. *Quanto mais rápida a recuperação do capital posto em circulação,*

tanto maior o lucro obtido. As definições de “organização espacial eficiente” e de “tempo de giro socialmente necessário” são formas fundamentais que servem de medida à busca do lucro – e ambas estão sujeitas à mudança (HARVEY, 2004, p. 209, grifo nosso).

Assim, no que tange ao tempo de giro de capital, é evidente que o capitalismo tende a acelerar os processos sociais e reduzir o tempo de tomada de decisões com a finalidade de diminuir os tempos de giro e se esforça para tal, pois, como assinalado, quanto menor o tempo, maior o lucro. Existem, porém, barreiras que impedem ou dificultam esse esforço – tal como a rigidez da produção, das habilidades do trabalho, o capital fixo a se amortizar, os atritos de mercado, a diminuição de consumo, entre outros –, de modo que, por consequência, são desenvolvidos aperfeiçoamentos em termos de técnica e de organização⁹⁶ que buscam reduzir tais barreiras. E é justamente neste ponto que a adaptabilidade e a flexibilidade se tornam elementos essenciais para o desenvolvimento capitalista: “[...] o efeito geral é, portanto, colocar no centro da modernidade capitalista a aceleração do ritmo dos processos econômicos e, em consequência, da vida social” (HARVEY, 2004, p. 210).

Nesse contexto, o ponto alto da intersecção entre dinheiro, tempo e espaço como o nexo de poder social na economia política é definido por três constatações: a intensa flutuação dos mercados de moeda em âmbito mundial, o enorme poder de fluxo de capital-dinheiro no mercado financeiro e de ações global, ou seja, a financeirização da economia e, por fim, a volatilidade do poder de compra do dinheiro (HARVEY, 2004).

Harvey (2004, p. 257) explica como ocorre a mudança dos significados de espaço e de tempo após a transição entre o fordismo para a acumulação flexível, período por ele denominado de “pós-modernidade”, a qual se efetivou em partes mediante a introdução de formas organizacionais e tecnologias produtivas novas:

Embora essas últimas possam ter se originado da busca da superioridade militar, sua aplicação teve muito que ver com a superação da rigidez do fordismo e com a aceleração do tempo de giro como solução para os graves problemas do fordismo-keynesianismo, que se tornaram uma crise aberta em 1973. A aceleração na produção foi alcançada por mudanças organizacionais na direção da desintegração vertical – subcontratação, transferência de sede etc. – que reverteram a tendência fordista de integração vertical e produziram um curso cada mais indireto na produção, mesmo

⁹⁶ Sobre as inovações técnicas e organizacionais que buscam acelerar o tempo de giro, Harvey (2004, p. 210) observa que: “Quando as condições de acumulação são relativamente fáceis, o incentivo para a aplicação dessas inovações é um tanto fraco. Mas, em épocas de dificuldades econômicas e de intensificação da concorrência, capitalistas individuais são obrigados a acelerar o giro do seu capital; que é mais capaz de intensificar ou acelerar a produção, a comercialização etc. tem melhores condições de sobrevivência. Por tanto, as modernizações que afetam o tempo de giro não são implantadas de maneira uniforme. Elas tendem a agrupar-se principalmente em períodos de crise”. Tal constatação converge com o que foi explicado no primeiro capítulo sobre as crises que marcaram os anos de 1970 – crise do padrão monetário mundial iniciada em 1971 e pelos choques do petróleo de 1973-1974 e 1978/1979 –, e que culminaram nos esforços para adoção do modelo de produção toyotista flexível.

diante da crescente centralização financeira. Outras mudanças organizacionais – tais como o sistema de entrega “just in time”, que reduz os estoques -, quando associadas com novas tecnologias de controle eletrônico, de produção em pequenos lotes, etc., reduziram os tempos de giro em muitos setores da produção (eletrônico, máquinas-ferramenta, automóveis, construção, vestuário etc.). para os trabalhadores, tudo isso implicou uma intensificação dos processos de trabalho e uma aceleração na da desqualificação e requalificação necessárias ao atendimento de novas necessidades de trabalho (HARVEY, 2004, p. 257).

O autor aponta, ainda, as consequências dessa transição, dentre as quais convém citar a aceleração nos processos de troca e de consumo, na medida em que se acelera o tempo de giro na produção, por meio do aumento da velocidade da circulação de produtos no mercado, o que foi possibilitado pelas inovações nos sistemas de comunicação e informação e nas técnicas de distribuição e logística; e a acentuação da “[...] volatilidade de modas, produtos técnicas de produção, processos de trabalho, ideias e ideologias, valores e práticas estabelecidas” (HARVEY, 2004, p. 258), as quais influenciam diretamente nos modos de pensar, sentir e agir na pós-modernidade.

Especificamente em relação aos processos de trabalho, são tomadas todas as medidas possíveis para evitar choques e crises, tal como uso de subcontratação ou outras práticas flexíveis de admissão que visam à compensação de potenciais custos de desempregos que podem ser gerados por mudanças imprevisíveis no mercado. Ademais, com as crises e o aumento da competitividade, os grandes conglomerados econômicos passaram a atentar mais às vantagens relativas oferecidas pelos locais (sejam cidades, estados ou países inteiros), pois a diminuição de barreiras especiais gerada pela globalização confere aos capitalistas o poder de explorar as pequenas diferenças espaciais, tais como disponibilidade de recursos e de mão de obra (preferencialmente barata), infraestrutura etc. Esse processo de descentralização causado pela mobilidade geográfica das plantas empresariais reduz, inclusive, a força do poder sindical, que antes era concentrado nas fábricas fordistas. Ou seja, “[...] diferenciações geográficas nas modalidades e condições de controle de trabalho, ao lado de variações na qualidade e na quantidade de força de trabalho, assumem uma importância muito maior nas estratégias locais corporativas” (HARVEY, 2004, p. 265).

Harvey (2004, p. 164) esclarece que, embora o modo capitalista de produção tenha enfrentado as fragmentações e disrupções características da acumulação flexível, não deixa de ser uma forma de capitalismo e, conseqüentemente, mantém as proposições básicas (os “elementos e relações invariantes” propostos por Marx).

O autor (2004, p. 166-169) cita, dessa forma, três características essenciais do capitalismo como modo de produção: a) “O capitalismo é orientado pelo crescimento”, ou seja, a saúde do sistema econômico capitalista depende da manutenção equilibrada de taxas de

crescimento, pois somente através desse crescimento se garante lucro e se sustenta o acúmulo de capital⁹⁷; b) “O crescimento em valores reais se apoia na exploração do trabalho vivo na produção”, isto é, o crescimento é sempre baseado na diferença entre aquilo que o trabalho conquista e aquilo que efetivamente constrói – e como o capitalismo está fundado na relação entre capital e trabalho como classes, o controle do trabalho é fundamental para o lucro e para a continuidade do sistema; e c) “O capitalismo é, por necessidade, tecnológica e organizacionalmente dinâmico”, o que significa que os capitalistas, orientados pelo lucro, são estimulados a inovar incessantemente, sendo que essa inovação se orienta, inclusive no sistema regulatório representado, por exemplo, pelo Estado, o que também resvala em alterações no funcionamento da luta de classes.

No âmbito da teoria do valor de Marx, as horas de trabalho constituem a essência do valor da sociedade capitalista, de modo que o trabalho e o tempo de trabalho representam a quantidade de valor produzido na sociedade. A distribuição do trabalho pelas unidades de medida do tempo divide-o em dois momentos: “os tempos de trabalho e os tempos de não trabalho” (DAL ROSSO, 2017, p. 9), cujas fronteiras não são estáticas e podem ser movimentadas na medida em que se aumentam ou diminuem as horas de trabalho.

Desse modo, segundo Dal Rosso (2017, p. 18) “[...] a duração do trabalho é um elemento essencial para a interpretação da produção de tempo de trabalho excedente e se concretiza mediante o mais-valor absoluto”⁹⁸. Nas palavras do autor:

A sociedade organiza-se produzindo tempo excedente mediante o mais-valor absoluto e o mais-valor relativo. Este segundo componente tornou-se realidade empírica quando a redução da jornada laboral implicou a necessidade de outro canal de produção de excedentes. A intensidade laboral ocupou, em parte, o espaço deixado aberto pela redução das longas jornadas (DAL ROSSO, 2017, p. 18).

Desse modo, considerando que “[...] analiticamente, o processo de exploração e a taxa de mais-valor é desenvolvido com base na duração da jornada” (DAL ROSSO, 2017, p. 119),

⁹⁷ Harvey (2004, p. 166) continua explicando que “[...] isso implica que o capitalismo tem de preparar o terreno para uma expansão do produto e u crescimento em valores reais (e, eventualmente, atingi-los), pouco importam as consequências sociais, políticas, geopolíticas ou ecológicas. Na medida em que a virtude vem da necessidade, um dos pilares básicos da ideologia capitalista é que o crescimento econômico é tanto inevitável como bom. A crise é definida, em consequência, como falta de crescimento”.

⁹⁸ Harvey (2004, p. 174), no mesmo sentido, escreve que: “Aqui, a acumulação flexível parece enquadrar-se como uma recombinação simples das duas estratégias da procura de lucro (mais-valia) definidas por Marx. A primeira, chamada mais-valia *absoluta*, apoia-se na extensão da jornada de trabalho com relação ao salário necessário para garantir a reprodução da classe trabalhadora num dado padrão de vida. A passagem para mais horas de trabalho associadas a uma redução geral do padrão de vida através da erosão do salário real ou da transferência do capital corporativo de regiões de altos salários para regiões de baixos salários representa uma faceta da acumulação flexível do capital. [...] Nos termos da segunda estratégia, denominada mais-valia *relativa*, a mudança organizacional e tecnológica é posta em ação para gerar lucros temporários para firmas inovadoras e lucros mais generalizados com a redução dos custos dos bens que definem o padrão de vida do trabalho”.

a produção de mais-valor sempre dependeu da possibilidade de prolongar a jornada de trabalho. No modo de produção baseado na jornada de trabalho rígida, com o trabalho em carga horária integral, o aumento dos valores produzidos se dava com o aumento significativo das horas extraordinárias, “[...] com a observância a preceitos definidos institucionalmente, seria típico da acumulação capitalista sob forte condução do aparelho estatal, sob a batuta do fordismo e do keynesianismo” (DAL ROSSO, 2017, p. 13).

No mesmo sentido e igualmente baseado na teoria marxiana, Pietro Basso (2018, p. 329) afirma que “[...] a essência da produção capitalista é, de fato, a de uma *produção para o lucro*”, ou seja, o lucro é a força propulsora do capitalismo enquanto máquina econômica. O autor explica a composição do lucro e seu surgimento ao afirmar que:

A única explicação não tautológica⁹⁹ do lucro fornecido pela ciência social é a de que este é trabalho, trabalho não remunerado, tempo de trabalho não remunerado, subtraído coletivamente da classe dos produtores diretos pela classe dos proprietários dos meios de trabalho. O “a mais” de valor (monetizável) que configura o lucro é um “a mais” de *trabalho*, um mais-trabalho, que os assalariados (a classe trabalhadora) cederam, *dentro do processo de produção*, para as empresas (a classe capitalista). Um “a mais” relativo ao trabalho, à quantidade de trabalho, à quantidade de tempo de trabalho que as empresas efetivamente pagaram (BASSO, 2018, p. 332).

É dentro do processo de produção, portanto, que ocorrem as operações sociais que fundamentam a sociedade do capital: a apropriação do tempo de trabalho não remunerado. Assim ocorre, pois, mesmo sob a égide do princípio jurídico da igualdade, a materialidade das relações existentes entre capital e trabalho pressupõe uma troca desigual, isto é, trata-se de uma relação de troca formada por seres que não são livres e iguais. A relação entre capital e trabalho é socialmente desigual: de um lado figura a “classe que monopolizou os meios e as condições de produção social”, que “pode comprar todo o tempo de trabalho e de vida que lhe sirva para aumentar o seu capital” e que é “proprietária do *tempo social*, do tempo ‘de todos’”; do outro lado está a “classe despossuída desses meios e condições”, que, para garantir sua subsistência, “é obrigada a vender, em troca de um salário, o seu próprio tempo de trabalho e de vida”, ou seja, “a classe dos expropriados do próprio tempo, dos ‘sem tempo’” (BASSO, 2018, p. 333). Desse modo, na sociedade atual, o cerne da questão do tempo e do tempo de trabalho reside na constatação de que o tempo é, antes de tudo, uma mercadoria, um produto que pode ser comprado e vendido em dinheiro.

⁹⁹ Basso (2018, p. 332) afirma que as demais explicações para o lucro – a exemplo de lucro como remuneração pela inovação, prêmio pelo risco da empresa, ganho pela qualidade superior das mercadorias etc. – são tautologias, pois se fundamentam em duas premissas inconsistentes: “que o lucro nasce do mercado e que deriva, de alguma forma, da relação entre o capitalista astuto (ou informado) e o capitalista tonto (ou desinformado), ou ainda da relação entre vendedor e consumidor”. Tais premissas não se sustentam pois “o mercado das mercadorias é apenas o lugar onde o lucro aparece liquefeito e realizado, não onde é produzido”.

Basso (2018, p. 334) explica que é possível dividir o tempo de trabalho em duas partes: o necessário e o não pago. Enquanto a primeira parte é formada pela fração de tempo que equivale ao valor da remuneração, na qual o assalariado trabalha em prol de si mesmo e de sua família (o que também ocorre em escala social ou internacional), a segunda é formada pela fração da jornada que excede o valor da remuneração, também chamada de trabalho excedente, suplementar ou mais-trabalho.

Considerando que no tempo de trabalho excedente “[...] o assalariado, a classe dos assalariados, trabalha gratuitamente para o outro, para o capitalista, ou melhor, para o capital” (BASSO, 2018, p. 334), conclui-se que o lucro corresponde ao tempo de trabalho excedente. Ou seja: se o motor do capitalismo é a busca pelo lucro e se o lucro é constituído pelo tempo de trabalho excedente, logo, “[...] o capital vive para o tempo de trabalho excedente, para o tempo de trabalho não remunerado” (BASSO, 2018, p. 334-335).

A tese trabalhada pelo autor é de que existe uma base estrutural sólida que justifica a resistência à diminuição das jornadas e a tendência internacional de estagnação ou prolongamento de jornada por parte da classe capitalista e do Estado capitalista. Essa base deriva das dificuldades enfrentadas no processo de valorização do capital, as quais podem ser explicadas pela redução relativa do trabalho vivo, considerada a única fonte de mais-valia, em relação ao trabalho morto contido nas novas tecnologias. Com a redução do trabalho vivo, aumenta-se a necessidade de extrair ao limite o trabalho “residual”, ampliando a intensidade do trabalho e prolongando as jornadas. A redução do tempo de trabalho diverge, portanto, da utilização das inovações técnico-científicas, o que se fundamenta na “[...] contradição basilar do modo de produção capitalista: o caráter social das forças produtivas do trabalho desenvolvido pelo capitalismo e o caráter privado da sua apropriação” (BASSO, 2018, p. 324).

Para Franco Berardi e Silvia Regina (2019), velocidade e aceleração apresentam função substancial no desenvolvimento histórico do capitalismo, que se caracteriza por sua “expansão econômica constante”. Considerando que falar em expansão econômica implica necessariamente mencionar aceleração do tempo de trabalho, isto é, a “[...] intensificação do gesto produtivo do operário” (BERARDI, SILVA, 2019, p. 15), a noção econômica fundamental na modernidade é a produtividade (quantidade de produto \times tempo gasto). Desse modo,

A produtividade tem que ser constantemente incrementada se se almeja a continuidade da expansão econômica. O incremento da produtividade se dá em função da aceleração do gesto produtivo, ou seja, do aumento da velocidade. A distinção entre mais-valia absoluta e mais-valia relativa permite a Marx colocar a questão da velocidade como central na formação do capital. A mais-valia absoluta é a qualidade

de valor que o trabalhador deposita no capital em termos absolutos, independentemente da quantidade de tempo que é necessário para produzi-lo. A mais-valia relativa, por sua vez, é o aumento do valor depositado no capital por unidade de tempo. Há várias maneiras de aumentar a mais-valia absoluta: pode-se aumentar a jornada de trabalho ou contratar novos operários. Mas, para aumentar a mais-valia por unidade de tempo, há apenas uma forma, qual seja, intensificar a produtividade, aumentar a quantidade de valor que o trabalhador produz por unidade de tempo. Acelerar (BERARDI, SILVA, 2019, p. 15-16).

Sobre o tema, Boltanski e Chiapello (2009) afirmam que a administração do tempo como bem imaterial na sociedade em rede leva também ao acesso à informação e ao dinheiro e, por consequência, altera a relação dos indivíduos com o dinheiro, com a propriedade e até mesmo com o poder. Para os autores (2009, p. 189), o senso de poupança, antes voltado aos bens materiais, agora se aplica ao tempo, de forma que “[...] o primeiro espírito do capitalismo dava valor a uma moral da poupança, e o segundo, a uma moral do trabalho e da competência, o novo espírito é marcado por uma mudança tanto da relação com o dinheiro quanto da relação com o trabalho”. Em relação ao trabalho, a antiga distinção entre vida privada e vida profissional tende a desaparecer, como consequência de outros dois limites que tendem a se mesclar: “[...] por um lado, entre as qualidades da pessoa e as propriedades de sua força de trabalho (indissociavelmente misturadas na noção de *competência*); por outro, entre a posse pessoal – em primeiro plano, a posse de si mesmo – e a propriedade social” (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009, p. 193), isto é, aquela que se consigna na organização.

É importante notar que, mesmo nos países capitalistas mais avançados, foi possível o retorno às técnicas de extração de mais-valor *absoluto* em virtude do excedente de força de trabalho originado do desenvolvimento de novas tecnologias, em especial as substitutivas de mão de obra humana. O regresso aos sistemas de trabalho doméstico, o trabalho em casa e a expansão do setor informal são exemplos desse fenômeno (HARVEY, 2004).

Contudo, não se pode negar que a flexibilidade é um fator que se intensificou substancialmente na modernidade recente, com a política hegemônica do capitalismo neoliberal. Após a inclusão da flexibilidade nas jornadas como item essencial em um novo processo de trabalho, “[...] o capital está movendo um mecanismo que converte tempos de não trabalho em tempos de trabalho, trazendo para a esfera de controle do capital horas laborais que estavam sistematicamente fora de sua dominação, ativando o processo de subsunção real” (DAL ROSSO, 2017, p. 16). Nas palavras de Dal Rosso (2017, p. 106), é possível classificar a flexibilidade nas seguintes categorias:

Flexibilidade aplica-se, pelo menos, a quatro campos e, com o passar do tempo, poderá desdobrar-se para outras práticas: 1) a flexibilidade quantitativa é empregada para indicar a redução de empregos; 2) a flexibilidade funcional refere-se ao exercício profissional das atividades cotidianas; introduzir polivalência em atividades e

negócios é uma maneira de aplicá-la; 3) a flexibilidade de lugar relaciona-se com os usos do espaço na acumulação de capital; empresas e mão de obra relocam-se por territórios; 4) a flexibilidade de horas ou de tempos diz respeito às modalidades rígida ou flexível pelas quais as jornadas laborais são distribuídas.

Como visto, a flexibilidade não é um fenômeno restrito às últimas décadas, podendo ser dividida basicamente em dois momentos: flexibilidade pré-fordista/pré-transição/pré-regulamentação e flexibilidade pós-fordista/pós-regulamentação¹⁰⁰. Enquanto a primeira “[...] teve lugar em condições de liberalismo amplo, em que o patronato toma as decisões fundamentais antes da regulação estatal, bem como em situações de trabalho anteriores ao assalariamento”, a segunda “[...] acontece em contraposição à regulamentação dos direitos do trabalho implementada pelo Estado ou por acordos” (DAL ROSSO, 2017, p. 66).

Desta forma, resta evidente que o tempo de trabalho é um componente substancial da teoria do valor, cujas interpretações se mostram relevantes e atuais no contexto social contemporâneo. Contudo, por ter sido desenvolvida no contexto do capitalismo industrial, a teoria do valor se debruça quase totalmente nos setores primário e secundário da economia, isto é, na produção material de mercadorias. O fato é que o setor de serviços se mostra, especialmente na economia da atualidade, extremamente relevante, de forma que as interpretações que decorrem da teoria do valor enfrentam alguns problemas quanto à colocação do setor de serviços do âmbito da produtividade, materialidade e imaterialidade. Assim, o próximo tópico será dedicado a essa problemática e tratará do setor de serviços, da informalidade e da questão do tempo de trabalho nesses segmentos.

3.2.1 O SETOR DE SERVIÇOS, A INFORMALIDADE E A QUESTÃO DO TEMPO

O Brasil é um país muito marcado pela informalidade, a qual se desenvolve de diversas formas, tais como nas figuras dos trabalhadores informais tradicionais, os trabalhadores informais assalariados sem registro e os trabalhadores informais por conta própria. Para Antunes (2020a, p. 75), a ampliação da informalidade representa a ampliação, a intensificação e a concretização o *mais-valor*. Como exemplos, o autor cita a contratação informal de trabalhadores imigrantes latino-americanos e africanos que trabalham nas indústrias de confecções e de “boias-frias” na colheita de cana-de-açúcar para a produção de etanol.

¹⁰⁰ Dal Rosso (2017, p. 66) destaca a historicidade da flexibilidade laboral ao afirmar que “[...] tal divisão expressa que não só no capitalismo neoliberal se podem encontrar formas de flexibilidade das relações de trabalho; é possível fazê-lo em diversos momentos de evolução da economia e da sociedade. Ela insere a noção de flexibilidade dentro de um processo histórico de evolução do capitalismo internacional, no qual determinadas práxis de trabalho são substituídas por outras que apresentam perspectivas para o processo de acumulação”.

Se o capitalismo atual se utiliza dos mecanismos de precarização, informalidade, materialidade e imaterialidade para preservar e ampliar a vigência da lei do valor, a expansão dos assalariados no setor de serviços e de trabalhos imateriais reforça sua relevância em escala global na atualidade (ANTUNES, 2020a, p. 35). Nesse sentido, Antunes (2020a, p. 35) afirma que:

Como o capital não se valoriza sem realizar alguma forma de interação entre *trabalho vivo* e *trabalho morto*, ele procura aumentar a produtividade do trabalho, intensificando os mecanismos de extração do sobretrabalho, com a expansão do *trabalho morto* corporificado no maquinário tecnológico-científico-informacional. Nesse movimento, todos os espaços possíveis se tornam *potencialmente geradores de mais-valor*. As TICs, presentes de modo cada vez mais amplo no mundo da produção material e imaterial e que tipificam também os serviços *privatizados e mercadorizados*, configuram-se como um elemento novo e central para uma efetiva compreensão dos novos mecanismos utilizados pelo capital em nossos dias.

Antunes (2020a, p. 41) evidencia que as mudanças ocorridas no mundo do trabalho foram impulsionadas pela expansão do setor de serviços no capitalismo. Esse setor foi por muito tempo considerado *improdutivo* para o capital, especialmente nos séculos XIX e XX, o que, de certo modo, se contrapõe à tripartição interseccional entre agricultura, indústria e serviços existente na lógica da mercadorização na atualidade. Surge, portanto, a indagação sobre a possibilidade de os serviços serem considerados produtivos e geradores de mais-valor, de modo que o autor retoma a teoria de Marx para compreendê-los no âmbito da economia informacional-digital, conforme será visto brevemente a seguir.

Neste ponto, importa ressaltar que, conforme visto no item 1.3.3, Dardot e Laval (2016) já indicaram a insuficiência da interpretação marxista, mesmo que atualizada, na compreensão da mentalidade neoliberal. Os autores, ao considerarem que a sociedade neoliberal não é o resultado imediato de uma doutrina homogênea e decorre de um processo histórico que não foi completamente planejado, entendem que o neoliberalismo responde a uma crise diferente das crises de acumulação que até então ocorriam. Deste modo, o neoliberalismo não cria tão somente um regime de acumulação de capital, mas sim, um novo modelo de sociedade.

Para esclarecer a questão, Antunes (2020a, p. 47) parte das distinções marxianas entre o que é produtivo e improdutivo¹⁰¹ e entre a materialidade e imaterialidade¹⁰² do trabalho e da produção, para afirmar que Marx foi capaz de perceber a tendência de ampliação das atividades produtivas imateriais, ainda que entenda a produção material como prevalente e dominante no capitalismo (mesmo na atualidade). Para o autor, Marx foi capaz de compreender, já no século XIX, que o ramo de transportes, como um setor distinto da indústria de serviços, apresenta a capacidade de criar mais-valor. Na atual era digital-informacional vivida pelo capitalismo, com as transformações dela decorrentes e com mercadorização dos serviços se expandindo expressivamente, faz-se necessário entender efetivamente qual é o papel desempenhado pelos serviços na acumulação do capital, como ocorre o processo de produção no âmbito dos serviços e qual é a participação dos trabalhadores desse setor na criação de mais-valor e na valorização do capital (ANTUNES, 2020a, p. 46).

De início, é preciso esclarecer três premissas apontados por Antunes (2020a, p. 41) desenvolvidas no Livro I de *O Capital*: a) a criação do mais-valor ocorre na esfera da produção; b) produção é consumo e consumo é produção; e c) o ciclo completo é composto pela produção, consumo, distribuição, circulação ou troca. Na atualidade, contudo, ocorre a “[...] intersecção crescente entre os diversos setores da produção (indústria, agricultura e serviços)”, de modo que o capital controla e totaliza tais setores, transformando-os em mercadorias, as quais podem ser materiais ou imateriais. A agroindústria, a indústria de serviços e os serviços industriais são exemplos desse fenômeno.

No Livro II de *O Capital*, ao tratar especificamente da indústria de transportes, cuja atividade é caracterizada como “[...] um processo de produção dentro de um processo de

¹⁰¹ Antunes (2020a, p. 47-48) identifica, tomando por base a formulação marxiana, seis pontos que identificam o trabalho produtivo: “1) *Cria mais-valor*. Se, no Capítulo VI (inédito), Marx o define como aquele que cria diretamente mais-valor, em *O capital* ele suprime essa qualificação. Em nosso entendimento, isso ocorre porque o acréscimo da palavra diretamente é por demais restritivo, numa produção que é coletiva; 2) É pago por *capital-dinheiro*, e não por *renda*. Esta segunda forma de pagamento – por renda – é a que caracteriza, sempre de acordo com Marx, o pagamento pelo trabalho *improdutivo*, que cria valor de uso, e não valor de troca; 3) Resulta do trabalho *coletivo, social e complexo*, e não mais individual. É por isso que o autor afirma, no *Capítulo VI (inédito)*, que *não é o operário individual que se converte no agente real do processo de trabalho no seu conjunto, mas sim uma capacidade de trabalho socialmente combinada*. 4) Valoriza o capital, não importando se o resultado de seu produto é material ou imaterial. 5) Mesmo quando realiza uma mesma atividade, somente poderá ser definido como produtivo ou improdutivo em sua efetividade concreta, isto é, dependendo de sua *relação social*, da *forma social* como se insere na *criação e valorização do capital*. É por isso que, para Marx, trabalhos idênticos quanto à sua natureza podem ser produtivos ou improdutos, dependendo de sua efetiva participação no processo de valorização do capital; 6) Tende a ser assalariado – embora nem todo trabalho assalariado seja produtivo”. Por outro lado, “o trabalho é *improdutivo* quando cria bens úteis, valores de uso, e não está voltado diretamente para a produção de valores de troca, ainda que seja necessário para que esta se realize. São aqueles trabalhos consumidos como valor de uso, e não como valor de troca” (ANTUNES, 2020a, p. 48).

¹⁰² Produção material é aquela que “[...] decorre do labor e do fazer social e coletivo em interação com o maquinário informacional digital” (ANTUNES, 2020a, p. 49), enquanto a produção imaterial, por óbvio, é desprovida de materialidade.

circulação” (ANTUNES, 2020a, p. 43), Marx apresenta uma concepção ampliada de indústria que permite compreender a processualidade produtiva presente nos ramos de transporte, armazenamento, comunicação, indústria do gás, entre outras, as quais “[...] contemplam um processo de produção em seu movimento, ainda que dela não resulte nenhum produto material, como é o caso da indústria dos transportes” (ANTUNES, 2020a, p. 43). Para Marx, mesmo sem produzir materialmente, a indústria de transporte acrescenta valor, de modo similar às outras indústrias¹⁰³. Dessa forma,

A circulação, ou seja, a própria perambulação das mercadorias pelo espaço, é realizada na forma de transporte. A indústria de transporte constitui, por um lado, um ramo independente de produção e, portanto, uma esfera especial de investimento do capital produtivo. Por outro lado, distingue-se de outras esferas da produção pelo fato de representar a continuação de um processo de produção dentro do processo de circulação e para seu benefício (MARX, 2021, p. 1354-1355).

Para Antunes (2020a, p. 43), esse ponto indica a semelhança entre a produção material (predominante na indústria) e a produção imaterial (que pode ocorrer ou não nos serviços privatizados), havendo, portanto, “[...] um processo de produção dentro do processo de circulação”. Nesse caso, a indústria de transporte como forma de produção imaterial é uma condição para a efetivação da produção material e, conseqüentemente, para a realização do mais-valor¹⁰⁴.

As atividades imateriais, portanto, assim como as materiais, constituem as “cadeias globais de produção de valor”, bem como são afetadas pelas “novas formas de realização da lei do valor”. Ainda que não sejam dominantes, é preciso reconhecer que as atividades imateriais vêm “[...] assumindo papel de relevo na conformação do valor, não só por ser parte da articulação relacional entre distintas modalidades de *trabalho vivo* em interação com o *trabalho morto* como também por ser partícipe do processo de valorização” (ANTUNES, 2020a, p. 49). Antunes (2019, p. 15) ainda afirma que:

¹⁰³ “As quantidades de produtos não aumentam com o transporte, nem a eventual alteração de suas qualidades naturais, com poucas exceções, é o resultado de uma ação premeditada, mas um mal inevitável. Mas o valor de uso das coisas não existe exceto no consumo, e isso pode exigir uma mudança de lugar por parte do produto, ou seja, pode exigir o processo adicional de produção da indústria de transporte. O capital produtivo investido nessa indústria agrega valor aos produtos transportados, em parte pela transferência de valor dos meios de transporte, em parte pela adição de valor por meio da força de trabalho utilizada no transporte. Este último acréscimo de valor consiste, como acontece em toda a produção capitalista, de uma reprodução dos salários e da mais-valia” (MARX, 2021, p. 1352).

¹⁰⁴ É importante esclarecer, nesse ponto, que “[...] essa exceção aberta por Marx não significa que o *mais-valor* *encontre for da produção o seu espaço de criação*. Mas, partindo de sua excepcional percepção e teorização de que há um processo de produção que se desenvolve dentro do processo de circulação, qualquer leitura que atribua uma concepção estreita de produção e de indústria em Marx fica bastante fragilizada. Por outro lado, essa concepção ampla de processo de produção dentro da circulação não pode ser acriticamente generalizada” (ANTUNES, 2020a, p. 35).

As mais distintas modalidades de trabalho presentes no capitalismo informacional-digital-financeiro, ao contrário de tornarem inoperante a lei do valor, vêm ampliando suas formas de vigência, ainda que frequentemente sob a aparência do não-valor. Um valor torna-se um não-valor para criar mais-valor. Impossibilitado de se valorizar sem realizar alguma forma de interação entre trabalho vivo e trabalho morto, o capital procura aumentar sua produtividade do trabalho, ampliando os mecanismos de extração do mais-valor mediante a expansão do trabalho morto corporificado no maquinário tecnocientífico-informacional e também pela intensificação e diversificação do trabalho vivo, recriando novas formas de exploração e mesmo de superexploração da força de trabalho¹⁰⁵.

O setor de serviços é parte integrante desse fenômeno, encontrando-se progressivamente mais conduzido pelo processo de mercadorização e pela lógica do capital e mais integrante das cadeias produtivas de valor. A improdutividade do setor de serviços está cada vez mais próxima de ser deixada para trás, pois se converteu em “[...] parte integrante do processo de geração (produtiva) de valor” (ANTUNES, 2020a, p. 50). Exemplos dessa constatação são as já citadas relações interseccionais entre agricultura, indústria e serviços e o início e expansão do trabalho online¹⁰⁶.

Dal Rosso (2014, p. 81) também se dedica à questão. O autor afirma que, em princípio, Marx classifica o trabalho nas atividades de serviços como improdutivo, considerando que a relação se compõe “[...] pelo trabalho trocado por dinheiro e não trabalho trocado por capital”, ou seja, “[...] os serviços permanecem no nível de valores de uso [...], são consumidos como valores de uso e não como valores de troca [...], não respondem ao critério de produzir diretamente mais-valia”. Carecem, portanto, de produtividade, e os trabalhadores que os exercem não são considerados trabalhadores produtivos.

A problemática, contudo, é mais complexa, pois existem atividades de serviços remuneradas com salários. Como Marx está inserido na realidade inglesa de sua época, seu argumento se limita a não considerar os serviços como trabalho produtivo, os quais eram apenas trocados por dinheiro (relação de assalariamento) e não se incluíam no processo de valorização do capital. Contudo, muitas das atividades de serviços foram proletarizadas, ou seja, “[...] passaram a ser exercidas por empresas que buscam aumentar a valorização do seu capital com

¹⁰⁵ Antunes (2019, p. 15-16) complementa esta constatação ao afirmar que: “Nesse movimento, todos os espaços possíveis tornam-se potencialmente geradores de mais-valor, uma vez que os serviços que foram privatizados fizeram florescer novos mecanismos utilizados pelo capital, mecanismos estes desempenhados pelos trabalhadores e trabalhadoras (contemplando sempre a dimensão de gênero) que atuam nas tecnologias de informação e comunicação (TIC), call center, telemarketing, hotelaria, limpeza, comércio, fast-food, hipermercados, trabalho de care (cuidados) etc., que frequentemente realizam trabalhos intermitentes, temporários, informais, autônomos, desregulamentados, à margem da legislação social protetora do trabalho.

¹⁰⁶ Sobre a relação entre trabalho *on-line* e Indústria 4.0, afirma-se que: “A introdução do trabalho on-line, que cresce intensamente desde os primórdios da reestruturação produtiva na década de 1970, com o seu instrumental, fez deslanchar essa processualidade, que se tornou incessante, convertendo a reestruturação produtiva em um processo permanente, da qual a denominada indústria 4.0 é a mais nova etapa” (ANTUNES, 2020a, p. 50).

o trabalho desses profissionais”, de modo a contribuir para a criação de mais-valia. Dal Rosso (2014, p. 82) conclui, desta forma, pela aplicação da ideia de duplicidade no setor de serviços:

Talvez, nos dias de hoje, melhor seria organizar o argumento com uma distinção. A mesma atividade profissional pode ser produtiva se organizada sob a forma de uma exploração do trabalho vivo por indivíduo ou empresa, ou improdutiva se significa simplesmente a troca de serviços por dinheiro, como acontece com muitos profissionais liberais e científicos que operam individualmente e são autoempregados (DAL ROSSO, 2014, p. 82).

No contexto atual, portanto, considerar globalmente o setor de serviços como improdutivo impõe dificuldades à interpretação da teoria do valor-trabalho¹⁰⁷. Especialmente diante das transformações estruturais das empresas promovidas pelo neoliberalismo, a discussão ganha ainda mais relevo, principalmente diante do movimento de ascensão do emprego no setor de serviços e da terceirização. Considerando que não basta a relação de assalariamento para que o trabalho no setor de serviços possa ser considerado produtivo, o autor sugere outros critérios, sintetizando-os da seguinte forma:

Estabelece-se, de partida, que a questão atém-se ao campo das atividades assalariadas. Em segundo lugar, as mercadorias podem ter conteúdo material ou imaterial. Em terceiro, também para mercadorias geradas no grande setor de emprego em serviços, o valor é gerado na esfera de produção, e não na circulação. O trabalho em serviços que realiza apenas a circulação das mercadorias, nada acrescentando a elas de valor e mais valor, não pode ser interpretado como produtor de valor. Para ser produtivo, o trabalho em serviços precisa gerar mais valor. Em quarto lugar, também não são considerados produtivos os labores de assalariados do Estado que prestam serviços à população. Finalmente, em quinto lugar, há trabalhos em serviços que produzem mercadorias novas ou que acrescentam valores às mercadorias, o que respalda a proposta de trabalho produtivo em determinados serviços (DAL ROSSO, 2014, p. 87).

Sobre o tema, Altvater e Mahnkopf (2002, p. 239, tradução nossa) afirmam: “[...] o aumento de empregos relacionados a serviços que exigem gestão intensiva da informação e do conhecimento são justamente consequência desse processo de reestruturação que grandes e médias empresas dos Estados Unidos e da Europa vêm passando desde o início dos anos 1990”¹⁰⁸. Assim, os processos de *outsourcing*, *rightsizing*, *downsizing* e *re-engineering*

¹⁰⁷ Em relação ao problema das atividades de serviços diante da teoria do valor-trabalho no contexto de ampliação da empregabilidade nesse setor, a exemplo do Brasil, que tinha, no ano 2000, 60% da população ativa trabalhando no setor de serviços, Dal Rosso (2014, p. 84) esclarece que “[...] a literatura é fortemente inclinada a assumir a tese de que o grande setor de serviços é composto centralmente por atividades não produtivas, interpretação que apresenta o problema de explicar um sistema que se baseia sobre um alicerce reduzido, se empregada a distribuição da força laboral como critério. Assim, no caso brasileiro acima indicado, a força de trabalho estaria com 60% de seu espaço de emprego ocupado em atividades não produtivas, segundo o critério de valor. Em países onde os serviços ocupam maiores espaços, essa proporção pode manifestar-se ainda superior. E como há uma tendência no sentido de migração da inserção laboral para atividades de serviço, o problema apresenta perspectivas de se agudizar ainda mais”.

¹⁰⁸ “En esta perspectiva, el aumento de empleos relacionados con los servicios que requieren un manejo intensivo de información y conocimiento son precisamente la consecuencia de esse proceso de reestructuración por el que

geraram o deslocamento de funções e habilidades outrora concentradas no interior das grandes empresas para unidades independentes, fornecedores terceirizados, empreendedores ou "trabalhadores do conhecimento" assalariados, que trabalham em SOHO (*small office/home office*) (ALTVATER E MAHNKOPF, 2002).

Para os autores, a despeito da expansão do setor terciário e da informalização, o desaparecimento do trabalho industrial é um mito. Isso porque o paradigma da sociedade de serviços informacional-digital é uma condição para a fabricação industrial dos dispositivos e sistemas de informação, nos quais os processos e relações laborais permanecem ligados à produção material. Não há, assim, a completa desmaterialização da economia, a suposta dissolução da produção material em termos de comunicação, tecnologia e informação não só pressupõe condições materiais como gera consequências materiais, estas relacionadas com a mobilidade de pessoas e de bens. Os serviços contribuem no processo de aceleração da circulação do capital, composto pela produção dos bens materiais (ALTVATER, MAHNKOPF, 2002).

Nesse contexto, é preciso destacar que a terceirização do emprego estimula a ampliação das atividades econômicas informais, em decorrência da expansão de serviços relacionados à internacionalização da economia (tal como serviços financeiros e de seguros) e de serviços pessoais de uso intensivo de mão de obra (a exemplo de serviços de limpeza e transporte). No caso destes últimos, não existe possibilidade de deslocamento para regiões com menores salários, já que inevitavelmente não são prestados pessoalmente, motivo pelo qual permanecem sujeitos a uma maior pressão à informalização. Isso significa que a tais trabalhadores são impostas relações laborais que não se submetem, parcial ou integralmente, às normas locais de proteção ao trabalho (ALTVATER, MAHNKOPF, 2002).

Desse modo, Altvater e Mahnkopf (2002) sugerem que a formação de “zonas de baixos salários” e “enclaves de informalidade” nos países industrializados consolida uma tendência dupla representada pelo aumento da produtividade e da intensidade do trabalho em ramos sujeitos a maior concorrência mundial e pela informalização de partes da economia. A informalidade, portanto, resulta das transformações estruturais em termos de economia e sociedade que ocorrem no contexto da globalização, da modernização e da terciarização, de

están atravesando las grandes y medianas empresas en Estados Unidos y Europa desde principios de los años noventa: el outsourcing, rightsizing, downsizing o re-engineering han ocasionado que muchas de las funciones y habilidades que antes se concentraban dentro de las grandes empresas sean desplazadas a unidades empresariales jurídicamente independientes, a proveedores, entrepreneurs y “trabajadores del conocimiento” asalariados, que trabajan en una SOHO (small office/home office)” (ALTVATER, MAHNKOPF, 2002, p. 239).

modo que “[...] a exclusão, a pobreza, a marginalização e uma maior diferença salarial são, portanto, consequência da urbanização, durante a qual nem todos os setores sociais podem ser incluídos na nova estrutura em formação”¹⁰⁹ (ALTVATER, MAHNKOPF, p. 256-257, tradução nossa).

Resta demonstrado, portanto, que o fato de a leitura original de Marx indicar setor de serviços como improdutivo para o capital não impede sua atualização para uma leitura que se coadune com a relevância adquirida pelos serviços com o desenvolvimento da sociedade capitalista. Tal relevância é demonstrada tanto pela expansão do número de assalariados no setor de serviços e de trabalhos imateriais, como pela expansão da contribuição setor de serviços em no âmbito da economia globalizada. Desta forma, considerando que os mecanismos de precarização, informalidade, materialidade e imaterialidade são utilizados pelo capitalismo atual como forma de preservação e de ampliação da vigência da lei do valor, entende-se pela possibilidade de utilizar-se a lei do valor como chave analítica não apenas para o setor de serviços considerado como um todo, como também para os serviços prestados por intermédio das plataformas digitais.

Uma vez estabelecida a possibilidade de vigência da lei do valor para os serviços prestados por meio das plataformas digitais, bem como as próprias considerações sobre a lei do valor em relação ao tempo de trabalho, como visto no primeiro tópico do item 3.3, faz-se necessário esclarecer a forma pela qual o tempo de trabalho e o tempo de não trabalho se relacionam como uma dimensão de disputa entre capital e trabalho, especialmente no contexto da globalização econômica, em que a flexibilidade laboral ganha força no sentido de ampliar ou reduzir jornadas. Tais considerações serão expostas no próximo tópico.

3.2.2 AS DIMENSÕES DE DISPUTA DO TEMPO DE TRABALHO

A discussão sobre o tema do tempo de trabalho é crucial no âmbito das sociedades industrializadas e ganha contornos diferenciados com a expansão da globalização. Dentro do sistema capitalista, a máxima do “tempo é dinheiro” representa a substancialidade da questão como um componente que constitui e fundamenta a sociedade e a economia na atualidade. É evidente, portanto, que o tempo é uma grande, senão a maior, dimensão de disputa entre capital e trabalho, não apenas em relação à extensão da jornada, como também a outros elementos a ela inerentes. Nesse sentido, Harvey (2004, p. 211) afirma que:

¹⁰⁹ “La exclusión, la pobreza, la marginalización y una mayor discrepancia salarial son, por ende, la consecuencia de la urbanización, en cuyo transcurso no pueden ser incluidos todos los sectores sociales en la nueva estructura en formación” (ALTVATER, MAHNKOPF, 2002, p. 257).

A batalha em torno de minutos e segundos, do ritmo e da intensidade das escalas de trabalho, da vida de trabalho (e dos direitos de aposentadoria), da semana e do dia de trabalho (com direitos a “tempo livre”), do ano trabalhado (e dos direitos a férias pagas) foi, e continua a ser, travada com bastante regularidade.

Desse modo, no presente tópico serão tratadas as dimensões de disputa do tempo de trabalho, quais sejam: extensão da jornada, distribuição do tempo de trabalho, intensidade laboral e determinação do que é tempo de trabalho remunerado.

Trata-se de um processo de conflito que se inicia com a Revolução Industrial. Como visto no item 1.2, a primeira fase da Revolução Industrial, ao consolidar o capitalismo como sistema econômico predominante e originar o capitalismo industrial, possibilitou o surgimento de modelos de organização do processo produtivo e do trabalho que alteraram a dinâmica do tempo nas fábricas e, conseqüentemente, na vida dos trabalhadores.

Segundo Ana Carolina Moreira Cardoso (2007), isso ocorre porque a principal referência da cultura temporal construída dentro das sociedades industriais é o tempo do relógio: o “[...] tempo preciso, abstrato, fracionado, mensurável e universal”. Tais características orientam todos os espaços sociais e, principalmente, o espaço laboral, de tal maneira que o tempo se torna um dos mais relevantes objetos de disputa entre capital e trabalho em tais sociedades (CARDOSO, 2007, p. 81).

A autora considera as definições de tempo de trabalho e de não trabalho como construções sociais e, portanto, sua compreensão necessita da análise das correlações de forças entre os diversos atores sociais – a exemplo das normas, leis, processos de negociação etc. – e o modo que essas correlações incorporam elementos valorativos e individuais sobre o tempo. Além disso, sendo construções sociais, faz-se necessário não só compreender a forma pela qual as atuais definições do tempo de trabalho e de não trabalho foram construídas durante a história, como também a multiplicidade de tempos sociais – tempos de trabalho, de lazer, de descanso, de estudo... – nos sentidos da interpretação dada por cada cultura temporal e da vivência temporal de cada indivíduo nela inserido.

No âmbito das sociedades contemporâneas, a autora afirma que a construção temporal é caracterizada por compreender principalmente “[...] tempos urgentes, tensos, intensos, flexíveis e incertos”. Isso porque, como visto no item anterior, a dinâmica frenética de renovação em vários aspectos da vida, gerada pela compressão do espaço-tempo característica da globalização faz com que a vivência do tempo seja cada vez mais curta. Assim, a vida é orientada apenas em função do tempo, o que leva à adoção de técnicas individuais e coletivas que buscam economizá-lo. Pois se o tempo físico permanece o mesmo, o dia ainda tem 24 horas e o ritmo das atividades aumenta, faz-se necessário o agrupamento de atividades que, se

realizadas ao mesmo tempo, possibilitam a “multiplicação” do tempo disponível (CARDOSO, 2007, p. 36). Por óbvio, isso se reflete na relação entre tempos de trabalho e tempos de não trabalho:

Nas sociedades contemporâneas, a standardização, a sincronização ou ainda a separação clara entre tempo livre e tempo de trabalho, estão desaparecendo. Também a aparente uniformidade do tempo individual de trabalho cede, lentamente, lugar para uma grande diversificação de tempos de trabalho. De forma que o movimento histórico de separação entre o tempo de trabalho e o tempo de não trabalho, estaria sendo substituído por um movimento contrário, de reaproximação entre os dois tempos (Zarifian, 1996). O autor salienta ainda que o tempo de trabalho, desenvolvido no local de trabalho, passa a se organizar tendo como modelo o modo de viver o tempo de trabalho doméstico. Ou seja, um tempo caracterizado pela ausência de limites, de contabilidades, a partir de um controle muito mais interiorizado, indireto e impessoal. Estas características do trabalho doméstico estariam cada vez mais presentes no tempo de trabalho remunerado (CARDOSO, 2007, p. 36).

Segundo Dal Rosso (2017, p. 18), nas jornadas de trabalho “[...] distinguem-se, pelo menos, três dimensões: as horas laborais têm duração e são executadas segundo um grau de intensidade e esforço e as cargas de trabalho se distribuem em horários rígidos e flexíveis”. É importante compreender, nesse ponto, a diferença entre três componentes do trabalho relacionados ao tempo, quais sejam: a) as horas laborais, cuja distribuição responde às perguntas “quando e em quais horários o trabalhador executa suas tarefas?”; b) a duração da jornada, que responde às perguntas “quanto tempo?” ou “quantas horas dura o trabalho”; e c) intensidade laboral, também vista como “carga de trabalho”, que corresponde ao “esforço que o trabalhador despense na realização do trabalho” (DAL ROSSO, 2017, p. 10). Abílio, Borsari e Krein (2021, p. 257) incluem outra questão a ser debatida do âmbito das jornadas de trabalho, que é a determinação do que é tempo de trabalho remunerado e o que não é. Essa discussão se torna particularmente relevante quando se trata da realidade dos trabalhadores de plataforma digital, em decorrência da forma pela qual o trabalho é comumente executado, como já delineado no item 2.2.1.

Considerando, assim, que horas laborais “[...] marcam os corpos e as mentes de todos aqueles que trabalham, pois o labor recorta os momentos da vida, ou a própria vida em si, a serem sacrificados no altar da produção de valores” (DAL ROSSO, 2017, p. 10), é possível concluir que existem ao menos quatro dimensões de disputa entre capital e trabalho em relação ao tempo de trabalho: a) duração da jornada; b) distribuição do tempo de trabalho; c) intensidade laboral; e d) determinação do que é tempo de trabalho remunerado.

Em relação à *duração da jornada*, Dal Rosso (2017, p. 109) aponta que as jornadas laborais podem ter dois limites: o natural, que é dado pela capacidade de resistência física do ser humano ao trabalho; e o social, que se refere às conquistas dos movimentos sociais de

trabalhadores e outras categorias que incidiram sobre a duração das jornadas por meio da regulamentação por parte do Estado, da concessão dos empregadores e dos resultados alcançados pela negociação coletiva. Nessa dinâmica, sob pressão dos trabalhadores, a duração do trabalho é reduzida. Sob pressão dos empregadores, a duração do trabalho é aumentada ou flexibilizada (o que também não deixa de ser uma forma de intensificação). Citam-se, nesse ponto, dois exemplos de flexibilidade de extensão de jornada: o trabalho em tempo parcial e a realização de horas extraordinárias.

A *distribuição do tempo de trabalho*, por sua vez, refere-se a quais horários serão ocupados pelo trabalho. Em regra, há o trabalho rígido diurno exercido em “horário comercial”. As exceções, contudo, são as mais variadas, e não são um fenômeno recente. Tudo que foge desse modelo padrão seria, de certa maneira, uma forma de flexibilidade. Assim, a flexibilidade da distribuição de tempo engloba as jornadas não lineares, o trabalho aos domingos e feriados, o contrato de trabalho intermitente, escala de trabalho 12x36, entre outras.

Em relação à *intensidade laboral*, Cardoso (2007) explica que esta decorre do aumento da velocidade de execução de gestos e de tarefa e da diminuição da “porosidade” do tempo de trabalho, isto é, da supressão/redução dos “tempos mortos” e dos tempos de recuperação e da sobreposição calculada de atividades. Objetiva-se a construção de “postos de trabalho eficazes”, o que significa que cada minuto da jornada do trabalhador que ocupa tal posto é calculado para que tenha o mínimo possível de pausas e descansos¹¹⁰. Altvater e Mahnkopf resumem esse processo do seguinte modo:

Por causa dos processos de diferenciação no curso da modernização, e devido ao aprofundamento cada vez maior da divisão do trabalho, o regime temporal não se caracteriza apenas pela aceleração —ao contrário dos regimes temporais pré-modernos—, mas também pela fragmentação: há muito o que fazer ao mesmo tempo, e o mesmo deve ser feito muitas vezes. A individualização no final da era fordista, já celebrada por muitos como signo do “pós-fordismo”, é simultaneamente fruto e promotor do regime fragmentado do tempo¹¹¹ (ALTVATER; MAHNKOPF, 2022, p. 317, tradução nossa).

¹¹⁰ Sobre o tema, Cardoso e Dal Rosso (2015) esclarecem que: “A formulação clássica de intensidade laboral em economia política está integrada à teoria do valor, o que permite suscitar duas questões: a precisa definição do conceito e o papel que exerce na produção, circulação e realização dos valores nas diversas esferas da economia. A definição do conceito é realizada por meio de um conjunto de metáforas, que indicam ‘gasto aumentado do trabalho em um mesmo intervalo de tempo’, ‘elevada tensão da força de trabalho’, ‘preenchimento dos intervalos dos dias de trabalho’, ‘condensação’ e ‘densidade laboral’ (Marx, 1975, I: 409). Embora as expressões não sejam sinônimas, giram em torno da ideia de que a intensidade laboral envolve, conforme seu grau, maior gasto de trabalho. O processo de intensificação laboral significa um aumento na produção de mais trabalho e de mais valor e este é o aspecto mais relevante do papel da intensidade na teoria do valor, pois permite a continuidade da acumulação, mesmo em situações de redução da duração da jornada laboral”.

¹¹¹ “A causa de los procesos de diferenciación en el curso de la modernización, y debido a la división del trabajo cada vez más profundizada, el régimen de tiempo no sólo se caracteriza por la aceleración —a diferencia de los

Duração da jornada, distribuição dos tempos de trabalho e intensificação laboral são três dimensões que, embora distintas, não deixam de andar juntas. Exemplo disso se dá pela explicação que Dal Rosso (2017, p. 119) faz sobre as formas pelas quais as dimensões de rigidez e flexibilidade da distribuição das horas laborais aparecem na teoria do valor-trabalho, retornando às contribuições de Marx. Dentre as formas elencadas pelo autor, destacam-se três.

A primeira refere-se ao mais-valor absoluto, em que o nível de exploração da força de trabalho engloba dois elementos do tempo: o tempo de trabalho necessário e o tempo de trabalho excedente. Assim, considerando que a taxa de mais-valor e, em última análise, todo o processo de exploração é construído baseando-se na duração da jornada de trabalho, “[...] o significado da distribuição das horas laborais reside, pois, na contribuição que ela aporta para esses dois componentes do tempo de trabalho, o necessário e o excedente, em particular o excedente”, de modo que a distribuição rígida ou flexível, ainda que não prolongue a extensão da jornada, faz com que o trabalho seja mais produtivo e rentável (DAL ROSSO, 2017, p. 120).

A segunda forma engloba a contradição entre o movimento do capital e dos meios de produção que tende a impulsionar o processo de extração de mais-valor todo o tempo – 24 horas por dia, 7 dias por semana – e limitação psíquica, biológica e social do ser humano de se manter trabalhando por muitas horas contínuas. Daí decorre a necessidade de rotatividade de trabalhadores em turnos (diurno e noturno). Mais recentemente, com a incorporação da flexibilidade, a distribuição das horas de trabalho se associa a horários em que, a princípio, ninguém gostaria de trabalhar (finais de semana, feriados, tempo parcial etc.), para que se desenvolvam formas flexíveis (e muitas vezes precárias) de trabalho (DAL ROSSO, 2017).

O terceiro modo refere-se ao mais-valor relativo, o qual emana da redução do tempo de trabalho necessário e do conseqüente aumento da intensidade laboral a fim de suprir a dimensão do tempo de trabalho excedente. Em resumo, “[...] se o mais-valor absoluto provém do alongamento da jornada, o mais-valor relativo deriva do encurtamento do tempo de trabalho necessário e da alteração correspondente nos respectivos tamanhos dos dois componentes da jornada, o necessário e o excedente” (DAL ROSSO, 2017, p. 122). Desse modo, é possível verificar que a tendência de diminuição da jornada de trabalho anda acompanhada da tendência de intensificação laboral, por meio da aceleração das atividades e elevação da produtividade¹¹².

regímenes de tiempo de la premodernidad—, sino también por la fragmentación: mucho se tiene que hacer al mismo tiempo, y lo mismo se debe hacer en muchos tiempos. La individualización al final de la era del fordismo, que muchos festejan ya como señal del “posfordismo”, es simultáneamente el resultado y el promotor del régimen fragmentado del tiempo” (ALTVATER; MAHNKOPF, 2002, p. 317).

¹¹² Dal Rosso (2017, p. 319-320) explica a forma pela qual o regime de trabalho em tempo parcial concatena com a intensificação do trabalho tomando por base o toyotismo: “O trabalho flexível de duração reduzida resolve um

Por fim, faz-se necessário tratar sobre *a determinação do que é tempo de trabalho remunerado*. Segundo o Observatório de Igualdade de Gênero da América Latina e do Caribe (documento *on-line*),

Tempo de trabalho é a soma do tempo de trabalho remunerado e do tempo de trabalho não remunerado. O trabalho remunerado se refere ao trabalho que se realiza para a produção de bens ou prestação de serviços para o mercado e se calcula como a soma do tempo dedicado ao emprego, à busca de emprego e ao traslado ao trabalho. O trabalho não remunerado se refere ao trabalho que se realiza sem pagamento algum e se desenvolve majoritariamente na esfera privada. É medido quantificando o tempo que uma pessoa dedica ao trabalho para o autoconsumo de bens, trabalhos domésticos e de cuidados não remunerados para o próprio lar ou para apoio a outros lares.

Para Abílio, Borsari e Krein (2021, p. 273), as dimensões de análise da jornada também abrangem a discussão sobre o que é (ou não) o tempo de trabalho, o que influencia na questão da remuneração. Conforme será mais bem explicado no item 3.3, foi a regulamentação sobre o uso do tempo de trabalho que, com o advento do toyotismo e da acumulação flexível, possibilitou o surgimento do trabalhador *just in time*, no qual se inclui o trabalho prestado por plataformas digitais.

Os desdobramentos das determinações sobre o tempo de trabalho, que distinguem o tempo remunerado e o tempo não remunerado são amplos. Citam-se, a título de exemplo, as regulamentações e discussões sobre as horas de sobreaviso, o tempo dedicado ao estudo e à qualificação; o tempo destinado ao transporte até o local de trabalho e o tempo dedicado a tarefas levadas para casa, entre outros. Este último, diante da popularização dos dispositivos eletrônicos, em especial os *smartphones*, possibilita a consolidação de uma tendência de expansão do tempo de trabalho não remunerado e da usurpação de tempo de descanso.

Diante das dimensões elencadas, não há como fugir da questão da flexibilidade. Afinal, como visto, a flexibilidade dos tempos de trabalho é uma das maiores, senão a maior, expressão da amplificação da acumulação flexível em termos de organização do trabalho.

Para Cardoso (2007, p. 41), “[...] o processo de flexibilização do tempo de trabalho implementado pelas empresas tem levado os trabalhadores a perderem progressivamente o

problema que as escolas de gestão da força laboral tentaram muito solucionar e pouco conseguiram. Talvez o toyotismo tenha sido a escola mais bem-sucedida em fazer com que o emprego do trabalho em tempo integral ou qualquer outro alcançasse rendimento excepcional. Por isso, o toyotismo é a escola do dia, é o must em escala mundial. O dilema do trabalho de tempo integral é o cansaço que provoca no trabalhador. Jornadas de tempo integral, frequentemente acrescidas de horas extras, exaurem trabalhadores e trabalhadoras. A partir de determinado momento da jornada diária, o rendimento começa a decrescer, em que pese a parafernália de estimulantes químicos. A solução que o toyotismo oferece para esse dilema consiste em elevar ainda mais a intensidade laboral. Cada trabalhador deve realizar várias atividades ao mesmo tempo. A polivalência aumenta ainda mais o cansaço crônico do trabalhador, leva-o ao limite extremo. A flexibilização das jornadas e dos horários apresenta uma solução diversa. Nas jornadas reduzidas com horários flexíveis, o trabalho é controlado por supervisores e os resultados e a atuação são medidos pelos próprios equipamentos eletrônicos que o trabalhador usa”.

controle da organização de seus tempos sociais, em função da fragmentação e individualização dos tempos dedicados ao trabalho”. Assim, o tempo de trabalho deixa de se compatibilizar com as demais temporalidades sociais, de modo que os sujeitos adquirem uma dificuldade cada vez maior de ajustá-las. Ademais, é preciso esclarecer que a flexibilidade não elimina por completo as antigas formas de gestão de tempo, mas sim a adição de novos modos de organização. A título de exemplo, linhas de montagem e produção cronometrada, características do sistema fordista, continuam a ser empregadas.

Sennett (1999, p. 63) utiliza o termo “flexitempo” para designar as experiências utilizadas pelas organizações flexíveis. Esse conceito é utilizado pelo autor como uma forma de entender a conjugação dos três elementos do regime flexível, isto é, do sistema de poder escondido atuais formas de flexibilidade – quais sejam, reinvenção descontínua de instituições; especialização flexível de produção; e concentração de poder sem centralização – na organização do tempo de trabalho.

O aumento nas inovações de planejamento flexível de trabalho foi estimulado pela entrada de um número maior de mulheres da classe média no mercado de trabalho. Atualmente, o “flexitempo” ultrapassa questões de gênero e alcança diversos trabalhadores. De início, a flexibilidade de tempo parece conceder liberdade, no sentido de ser um benefício que se contrapõe à jornada rígida e padronizada. Trata-se, sob essa ótica, de um benefício concedido a trabalhadores mais favorecidos, mas que o coloca em uma “nova trama de controle”, isto é, sujeita ao “domínio íntimo da instituição” (SENNETT, 1999).

Trata-se de uma enganosa e aparente liberdade, de modo que “[...] o tempo nas instituições e para os indivíduos não foi libertado da jaula de ferro do passado, mas sujeito a novos controles do alto para baixo. O tempo da flexibilidade é o tempo de um novo poder. Flexibilidade gera desordem, mas não livra das limitações” (SENNETT, 1999, p. 65).

Desse modo, a flexibilidade é a dimensão que, de maneira mais acentuada, acaba se infiltrando sobre os demais, ou seja: o discurso de valorização da flexibilidade, contaminado pela racionalidade neoliberal, instiga movimentos não apenas organizacionais, como também político-jurídicos, que, por sua vez, tendem a atuar no âmbito das dimensões de disputa sobre o tempo do trabalho. No Brasil, o movimento de infiltração da flexibilidade nas dimensões de disputa sobre o tempo de trabalho pode ser bem visualizado nas alterações legislativas que, progressivamente, incorporam-na ao direito trabalhista pátrio. Como visto, esse processo ocorreu por meio de diversas mudanças mais pontuais, ocorridas desde o final da década de 1990, que culminaram na ampla Reforma Trabalhista de 2017.

Em última análise, é possível afirmar que a tendência de flexibilidade corre no sentido de: a) remodelar a extensão da jornada de acordo com a volatilidade das demandas e necessidades empresariais, ora ampliando a duração do trabalho, ora diminuindo-a; b) alterar a distribuição do tempo de trabalho, incluindo hipóteses de jornada fora do padrão ou não lineares; c) ampliar a intensidade laboral, a fim de extrair maior produtividade em determinado tempo; e d) reduzir as hipóteses de tempo de trabalho remunerado e aumentar as ocasiões de tempo de trabalho não remunerado.

Por consequência, a flexibilidade permite a invasão dos tempos de trabalho nos tempos de não trabalho. Esse movimento traz repercussões negativas para o trabalhador, ao mesmo tempo em que são estimuladas pelo discurso neoliberal. Assim, a terceira parte deste capítulo será dedicada a compreender as formas pelas quais ocorre a expropriação flexível do tempo de trabalho e a usurpação dos tempos livres dos trabalhadores de plataformas digitais, conforme será visto a seguir.

3.3 TEMPOS DE TRABALHO *VERSUS* TEMPOS DE NÃO TRABALHO NO PARADIGMA DA FLEXIBILIDADE

Estabelecidas as premissas de que a globalização econômica e o neoliberalismo tem como uma de suas principais implicações a flexibilidade, a qual se consolida como um mecanismo de precarização do trabalho, e que a flexibilidade permite a invasão dos tempos de trabalho nos tempos de não trabalho, bem como elencadas as quatro dimensões de disputa entre capital e trabalho sobre tempo de trabalho, será possível, enfim, adentar na questão principal a ser desenvolvida no presente trabalho: a expropriação flexível do tempo de trabalho e a usurpação dos tempos livres dos trabalhadores de plataformas digitais, objetivando estabelecer as formas pelas quais esta expropriação ocorre e como se relaciona com as alterações promovidas pela Reforma Trabalhista de 2017.

A Reforma, embora não tenha alterado a extensão formal da jornada de trabalho no Brasil, modificou inúmeros artigos que possibilitaram a ampliação do uso do tempo da força de trabalho, relativizando os limites estabelecidos pela CRFB/1988. Paralelamente, tais mudanças se relacionam com novas formas de controle e de gerenciamento do trabalho. Assim, considerando que “[...] as dimensões da análise da jornada de trabalho (extensão, distribuição e intensidade) giram também em torno da própria definição do que é o tempo de trabalho e sua remuneração” (ABÍLIO; BORSARI; KREIN, 2021, p. 273), a regulamentação sobre o tempo de trabalho se torna cada vez mais complexa, na medida em que as cadeias produtivas globais, as novas tecnologias e até mesmo o rearranjo das funções do Estado também se complexificam.

Nesse contexto, o toyotismo constrói meios de controle, disciplina e gestão de trabalho que se baseiam na transferência parcial da gestão ao trabalhador, ou seja, “[...] que se assentam na transferência de parte do gerenciamento do trabalho para o próprio trabalhador, constituindo um ‘novo disciplinamento do tempo à disposição pelo capital’, a partir do “autogerenciamento subordinado” (ABÍLIO; BORSARI; KREIN, 2021, p. 273).

Ou seja, está em jogo a transferência para o próprio trabalhador do gerenciamento – que segue subordinado e controlado – de seu tempo de trabalho. Esta nova forma de subordinação e combinada com a reforma trabalhista na perspectiva de eliminar direitos e proteções sobre a duração, extensão e distribuição da jornada de trabalho. Desta forma, disseminam-se novas formas de controle, em que se amplia o tempo a disposição sem que este seja necessariamente remunerado. Novos mecanismos de controle se estabelecem, obscurecendo as determinações que seguem operantes sobre o tempo de trabalho, tais como as metas, as bonificações, e o contrato por produto (ABÍLIO; BORSARI; KREIN, 2021, p. 274).

A expropriação do tempo no capitalismo mundial se inicia com a conversão dos antigos camponeses e artesãos na primeira geração de empregados assalariados, os quais foram disciplinados de acordo com o tempo regido pelo relógio, com o objetivo de gerar lucro. Após, com a formação da classe operária, já submetida ao ritmo temporal da produção, a luta voltou-se para a redução do tempo de trabalho, até então marcado por suas jornadas extenuantes. Nesse processo, um elemento estrutural da luta operária em níveis mundiais, após atribuírem-se a condição de trabalhadores assalariados, foi a concentração em separar os tempos de trabalho dentro das fábricas e, por consequência, nos demais espaços de trabalho, dos demais tempos. Esse movimento foi expresso pela luta dos três “oitos”: oito horas de trabalho, oito horas de estudo e oito horas de descanso (CANTOR, 2019, p. 60-61).

Contemporaneamente, a expropriação se estendeu para todos os tempos da vida¹¹³ e deixou de ser limitada ao tempo de trabalho, o que pode ser bem-visualizado na paradoxal falta de tempo que atinge as pessoas. Para Cantor (2019, p. 62), o culto à velocidade, a aceleração da vida, a expansão dos perímetros urbanos, o trânsito caótico, a “transformação do ócio em mercadoria”, a “onipresença escravizadora do celular”, a dominação da televisão (e mais recentemente dos serviços de *streamings*) e, obviamente, o aumento da jornada de trabalho, causam sensação de falta de tempo.

¹¹³ Segundo Renan V. Cantor (2019, p. 60-61): “Essa expropriação do tempo da vida está relacionada com a definição do poder em termos de controle do tempo alheio. Concretamente, segundo David Anisi: Todos partimos de uma igualdade básica. Independentemente de nossas coordenadas sociais, o dia tem 24 horas para todos. Tecnicamente, o tempo é algo impossível de produzir. Só o exercício do poder, ao nos apropriarmos do tempo dos outros, pode aumentá-lo. O poder se mede como a relação entre o tempo obtido dos outros e o tempo necessário para conseguir essa mobilização (Anisi, 2006, p. 14)”.

O desenvolvimento e a ampliação do uso de novas tecnologias de comunicação e informação é um fator substancial na expropriação do tempo dos trabalhadores, não só na dimensão do trabalho, como também nas demais dimensões da vida humana (CANTOR, 2019, p. 60). O celular talvez seja o maior exemplo disso: ao tornar-se um objeto de consumo massificado, os *smartphones* transformam trabalhadores em consumidores e vice-versa, de modo que todo tempo, inclusive o ocioso, tem sido expropriado e transformado em lucro.

Em síntese, com a universalização do capitalismo, o que vivemos hoje é a plena “subsunção da vida ao capital”, o que significa que todos os aspectos da vida foram mercantilizados e submetidos à tirania do tempo abstrato. Em concordância com esse pressuposto, o capital rompeu a distância que separava do tempo do trabalho o tempo livre, ou o tempo da vida. Isso foi conseguido com a utilização de múltiplas estratégias, entre as quais sobressai a flexibilização do trabalho, que não é mais do que a ampliação da jornada de trabalho e a volta de formas de exploração em que impera o mais-valor absoluto, a deslocalização de empresas para outros países e continentes, onde se podem submeter vastos contingentes de trabalhadores a ritmos infernais e prolongados de exploração diária (jornadas de quinze horas ou mais de trabalho) e, sobretudo, o emprego da tecnologia eletrônica e digital (CANTOR, 2019, p. 65).

Para Berardi e Silva (2019, p. 121-122) a flexibilidade na economia digital se desenvolveu no sentido de “fractalizar” o trabalho: “[...] fractalização significa fragmentação do tempo de atividade. O trabalhador não existe mais como pessoa. É apenas um produtor intercambiável de microfragmentos de semiose passível de recombinação que entra no fluxo contínuo da rede”. Isso significa que o trabalhador não é pago pelos longos períodos em que permanece disponível, mas somente por suas prestações ocasionais, temporárias. Por consequência, essa remuneração deixa de cobrir todas as necessidades econômicas do trabalhador.

Se no século passado o capitalismo industrial encontrou seu equilíbrio no “determinismo da relação entre tempo de trabalho e valor” – de forma que “na base objetiva do tempo de trabalho médio, era possível explicar as oscilações dos preços, dos salários, dos lucros” – no século atual, com a introdução das novas tecnologias, “[...] as relações entre as diferentes grandezas e as diferentes forças produtivas entraram em um regime de indeterminação” (BERARDI; SILVA, 2019, p. 88).

A flexibilidade destrói a disciplina industrial, de modo a conceder aos trabalhadores uma aparente liberdade. Contudo, novos mecanismos de controle são gerados pela submissão à gestão algorítmica. Em um “regime de aleatoriedade dos valores flutuantes”, a exemplo do preço dinâmico dos aplicativos de transporte, a precariedade ganha amplitude e se torna não apenas um elemento da relação produtiva, mas seu próprio núcleo (BERARDI; SILVA, 2019, p. 90). Nas palavras de Berardi e Silva (2019, p. 91):

Conectividade e precariedade são os dois lados da mesma moeda. O fluxo de semioprodução captura e conecta fragmentos celulares de tempo despersonalizado. O capital compra fractais de tempo humano e os recombina na rede. Do ponto de vista da valorização do capital, o fluxo é contínuo e encontra sua unidade no objeto produzido, mas, do ponto de vista dos trabalhadores cognitivos, a prestação de trabalho é de caráter fragmentário: fractais de tempo, células pulsantes de trabalho se acendem e apagam no grande quadro de controle da produção global. A distribuição de tempo-trabalho pode, assim, ser desconectada da pessoa física e jurídica do trabalhador. O tempo de trabalho social se torna um oceano de células de valor que podem ser convocadas e recombinadas conforme as exigências do capital.

Esse novo modelo de gestão do trabalho que se baseia na conectividade modela a precariedade por meio da mobilização pontual e fragmentada dos tempos de trabalho, cuja extensão e distribuição é feita de forma automática pelos dispositivos eletrônicos. As plataformas digitais apresentam, dessa forma, a liberdade de encontrar qualquer fragmento de tempo disponível a ser pago com a menor remuneração possível, isto é, “[...] vai em busca do fragmento de trabalho que possa ser explorado ao custo mais baixo, captura-o, usa-o e o descarta” (BERARDI, SILVA, 2019, p. 117). O trabalhador deixa de ser dono do próprio tempo, que permanece à disposição da programação algorítmica. Afinal, “[...] a pessoa do trabalhador é juridicamente livre, mas seu tempo é escravo” (BERARDI, SILVA, 2019, p. 117).

No mesmo sentido, Cantor (2019) ressalta a contradição existente nas últimas décadas da história do capitalismo: embora o discurso glorifique as liberdades individuais, a fragmentação do tempo de trabalho se aproxima, na prática, do trabalho escravo, no sentido de que não se dispõe do próprio tempo, de modo que “[...] o tempo não pertence aos seres humanos concretos (e formalmente livres), mas ao ciclo integrado de trabalho” (CANTOR, 2019, p. 66-67). Simultaneamente, o tempo livre parece cada vez mais distante, na medida em que se entra em um ciclo ininterrupto de trabalhar, contrair dívidas e continuar trabalhando para pagá-las, na intenção de que, um dia, possa ter tempo livre.

O autor esclarece que a utilização de dispositivos eletrônicos e digitais no trabalho e na vida, assim como a potência da internet, geram consequências negativas tanto em âmbito coletivo como individual. Coletivamente, além de diminuir o tempo livre, fragmentar e precarizar o trabalho, a conectividade implica, no plano da organização do trabalho, a individualização de tarefas, o que, por sua vez, dissolve o coletivo de trabalhadores. Essa descoletivização – que, no caso do trabalho por plataformas digitais, é visualizado pela autoadministração e pelas “empresas de si mesmo” – opera efeitos desestruturantes em termos de solidariedade entre os trabalhadores (CANTOR, 2019). Individualmente, ocorre “[...] uma despersonalização em grande escala, de liquidação da singularidade e da individualidade”, por meio da reprodução de um conhecimento não reflexivo, funcional e operacional. Assim, a comunicação obrigatória em todo tempo e lugar gera patologias que acabam destruindo a psiquê

individual, como consequência da competitividade exacerbada que obriga a conexão permanente. Isso implica receber informações, lidar com dados e estar disponível continuamente, a ponto de gerar estresse, de modo que “[...] nunca somos donos do nosso tempo, nem de dia, nem de noite, nem nos fins de semana; devemos estar sempre prontos a entregar nosso tempo a quem o compre por uma ninharia” (CANTOR, 2019, p. 71).

Embora nuvens e sombras ofusquem os horários de trabalho em relação aos de não trabalho, a flexibilização do labor altera relações existentes entre o mundo do trabalho e o do não trabalho. Os limites e as fronteiras de um e de outro tornam-se indistintos. O celular permite convocar o trabalhador quando descansa em casa, está no cinema ou em pleno estádio de futebol em meio à disputa da partida de final de campeonato. Com a extensão do labor aos fins de semana e em horários noturnos, qualquer dia do ano é transformado em dia de trabalho e qualquer hora é hora de trabalho. A flexibilização das horas é uma das principais portadoras de variações na organização do labor. Influencia o tempo de trabalho, bem como o de não trabalho. Ao transformar o horário do labor, modifica a hora do descanso, do lazer, da cultura, do trabalho voluntário, da inserção política, da utopia, da vida humana em geral. O grau de mudança que impõe aos tempos da vida humana pode ser tão profundo quanto desorganizar atividades ou impedir sua realização. A flexibilidade veio para dissipar na atmosfera espaços e direitos dos tempos de não trabalho (DAL ROSSO, 2017, p. 318-319).

Como visto no item anterior, o tempo de trabalho e, conseqüentemente, o trabalho flexível, estão intimamente ligados à teoria do valor. Isso porque a flexibilidade proporciona tanto “o aumento dos valores produzidos pela força de trabalho em horários flexíveis”, quanto a “[...] redução dos gastos do empregador com o pagamento da reprodução da força de trabalho” (DAL ROSSO, 2017, p. 320). Logo, propicia a “extração de um mais valor adicional”, que não pode ser proporcionado pelo trabalho prestado em tempo integral, em regime rígido, mesmo quando executado com horas extras (DAL ROSSO, 2017, p. 320).

Considerando que a internet e as novas tecnologias de comunicação e informação provocam a “compressão do espaço-tempo”, como elaborado por Harvey e Altvater e Mahnkopf, Dal Rosso (2017) conclui que os arranjos flexíveis das horas laborais culminaram em um grande aumento nos tempos de trabalho pela intromissão dos tempos de não trabalho, que são transformados em horas laborais. Assim, “[...] as fronteiras entre uns e outros mudaram de lugar. Doravante tempos de trabalho e tempos livres não são mais uma zona integral, orgânica, divisões do tempo que comportam fronteiras entre trabalho e não trabalho” (DAL ROSSO, 2017, p. 324).

Com a alteração das fronteiras entre tempo laboral e tempo livre, “[...] a distribuição flexível das horas laborais praticamente anulou a separação conceitual entre tempos de trabalho e de não trabalho” (DAL ROSSO, 2017, p. 324). Essa separação conceitual é de extrema importância na vivência daqueles que trabalham, pois é o que permite identificar o tempo em

que estão subordinados ao empregador (tempos de trabalho) e os tempos em que têm autonomia para viver a própria vida (DAL ROSSO, 2017).

É necessário, pois, observar o movimento das fronteiras entre tempos de trabalho e tempos livres. Ao mesmo tempo em que ruuiu o Muro de Berlim, ruíram as fronteiras entre trabalho e autonomia. A flexibilização laboral produz essa notável mudança, da disposição dos tempos até então de não trabalho para a acumulação de capital, interferindo em momentos de autonomia dos trabalhadores e das trabalhadoras. Abre-se imenso espaço para a expansão do capital. O fenômeno da flexibilização das horas laborais significa que o capital tem a seu dispor o tempo da força de trabalho espalhada por todo o mundo para alavancar a acumulação (DAL ROSSO, 2017, p. 324).

As fronteiras entre tempo de trabalho remunerado, tempo de trabalho não remunerado e tempo de não trabalho tornam-se cada vez mais complexas. Se “[...] flexibilizar significa remover empecilhos criados pelo Estado, sindicato, movimentos sociais e permitir que a economia funcione em seu estado perfeito, natural, livre de regulamentações” (DAL ROSSO, 2017, p. 93), as plataformas digitais e o modelo de trabalho por elas imposto é um grande exemplo desse movimento.

Assim, relacionando o trabalho prestado sob o controle das plataformas digitais com as mudanças legislativas operadas pela Reforma Trabalhista de 2017, o próximo item se propõe a elucidar as formas pelas quais ocorre a expropriação flexível do tempo dos trabalhadores de plataformas digitais de transporte de passageiros, a exemplo da Uber: desregulamentação das relações de trabalho, despadronização da jornada de trabalho, afastamento do relação de emprego, aumento das horas de trabalho sem remuneração e usurpação dos tempos de descanso pelo tempo de trabalho.

3.3.1 A EXPROPRIAÇÃO DO TEMPO DE TRABALHO E A USURPAÇÃO DO TEMPO LIVRE DOS TRABALHADORES UBERIZADOS

Como visto no item 2.2.1, a uberização do trabalho se consolida com a conversão do trabalhador a um trabalhador *just in time*, que se tornou um conceito essencial para compreender a possível divisão entre tempo de produção, que é remunerado, e o tempo à disposição do empregador, que não é remunerado. Ou seja: ainda que permaneça por muitas horas vinculado à plataforma e, conseqüentemente, disponível ao trabalho, o motorista é remunerado tão somente pelo que produz, pelas viagens que faz pelo aplicativo. Trata-se do trabalho sob demanda. A partir destas contatações, objetiva-se, neste ponto, elencar e explicar as formas pelas quais ocorre a expropriação flexível do tempo dos trabalhadores de plataformas digitais de transporte de passageiros, relacionando-as com as modificações promovidas pela Lei nº 13.347/2017.

No caso da Uber, tomada neste estudo como exemplo paradigmático, a remuneração é realizada “por tarefa”, por corrida/viagem, de modo que, além de transferir os riscos do empreendimento para os trabalhadores, não há qualquer direito trabalhista concedido, nem mesmo a garantia do salário-mínimo. Apesar de gozarem, aparentemente, de maior autonomia, na realidade, os motoristas se veem pressionados por outros fatores, tal como a necessidade de produzir renda suficiente para a subsistência própria e dos que dele dependem, o que implica jornadas extensas. Além dos fatores internos, ligados à necessidade de trabalhar.

Evidentemente, isso afeta o tempo de não trabalho de tais trabalhadores, que não apresentam qualquer limitação de jornada e trabalham por muitas horas e dias seguidos. Afinal, “[...] as horas laborais marcam os corpos e as mentes de todos aqueles que trabalham, pois o labor recorta os momentos da vida, ou a própria vida em si, a serem sacrificados no altar da produção de valores” (DAL ROSSO, 2017, p. 10).

O Painel da Gig Economy no setor de transportes do Brasil, realizado pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), com dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNAD Contínua), elaborada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), indica que no quarto trimestre de 2021 aproximadamente 1,5 milhão de pessoas trabalhavam na *gig economy* no setor de transportes do país, dentre os quais 945 mil pessoas exercem a função de motorista de aplicativo e taxista. Citam-se algumas constatações importantes dos dados ali compilados:

- a) As estimativas indicam que os motoristas de aplicativo e taxistas possuem o maior rendimento médio – no último trimestre da série, estava em R\$ 1,9 mil.
- b) Em relação à jornada semanal média, a jornada de motoristas de aplicativo e taxistas, assim como a de mototaxistas, é praticamente a mesma, com médias de 41,4 horas trabalhadas por semana.
- c) A evolução da remuneração média por hora trabalhada indica uma clara tendência de queda dos vencimentos médios tanto dos motoristas de aplicativo e taxistas, como dos entregadores de mercadorias via motocicleta, com a primeira passando de R\$ 16,1 por hora de trabalho no primeiro trimestre de 2016 para R\$ 11,01 no quarto trimestre de 2021, enquanto a segunda saiu de R\$ 11,2 para R\$ 9,4 (IPEA, 2022).

É importante esclarecer que os dados relativos aos motoristas de aplicativo também incorporam a categoria dos taxistas, de modo que não representam com fidedignidade as condições específicas dos motoristas de aplicativo.

O item 3.2, por seu turno, demonstrou que a transformação dos tempos de não trabalho em tempos de trabalho gera valor e acumulação de capital e, nas palavras de Dal Rosso (2017, p. 316), “[...] deflagram tipos distintos de exploração laboral, concentrados nas desigualdades de cargas horárias, conseqüentemente de remunerações, desigualdades que se expressam por meio de gênero, raça, idade e classe, entre outros”. No mesmo sentido, nas palavras de Harvey

(2004, p. 210), considerando que, para Marx, o tempo é elemento de lucro, “[...] é o domínio do tempo de trabalho os outros que dá aos capitalistas o poder inicial de se apropriar dos lucros para si; as lutas entre proprietários do trabalho e do capital em tenho do uso do tempo e da intensidade do trabalho são endêmicas”.

Restou demonstrado que o tempo de trabalho é componente fundamental no modelo capitalista, desde seus primórdios. A evolução dos modelos de organização do trabalho, do fordismo/taylorismo ao toyotismo, ilustra como o capital se esforçou e ainda se esforça para ampliar a exploração do tempo de trabalho e reduzir custos trabalhistas e previdenciários, sempre com o propósito de aumentar lucros ou superar crises econômicas. Nas últimas décadas, o movimento da economia foi direcionado e fundamentado pelo neoliberalismo, que levantou a bandeira da acumulação flexível e da flexibilidade laboral. O neoliberalismo, portanto, traz uma relevante vantagem para as empresas, que é a redução dos custos com a força de trabalho pela flexibilidade, decorrente da diminuição e/ou relativização de direitos (DAL ROSSO, 2017).

Como não poderia ser diferente, a flexibilidade laboral se engendrou na jornada de trabalho de forma muito incisiva, de modo a estimular respostas jurídicas e organizacionais que adequaram os antigos modelos ao que se convencionou como “moderno”. O moderno, em termos de tempo de trabalho, é ser flexível, adaptável. É estar disponível quando e onde for necessário, segundo as demandas empresariais, mesmo que isso signifique permanecer longos períodos à espera de uma atividade, de uma tarefa, de uma *task*, de um *job*¹¹⁴.

No Brasil, a suposta modernidade neoliberal chegou na década de 1990 e, pouco a pouco, se esparramou na legislação trabalhista. Em 2017, encontrou o clima político e econômico perfeito para se consolidar: foi promulgada, no dia 13 de julho, a Lei nº 13.467/2017. Na primeira parte do segundo capítulo deste trabalho, foram apresentados alguns dos dispositivos alterados, incluídos ou revogados pela referida Lei, evidenciando a flexibilidade intrínseca ali presente.

O trabalho flexível, à luz da teoria do valor, permite tanto o aumento dos valores produzidos pela força de trabalho em horário reduzido como também a diminuição dos gastos do empregador com a reprodução da força de trabalho. Possibilita, assim, a extração de um mais-valor adicional que não se verifica quando o trabalho é organizado em tempo integral e rígido ou quando envolve horas extras. A flexibilidade abre espaço imenso para a expansão do

¹¹⁴ Respectivamente, “tarefa” e “trabalho” em inglês.

capital, que tem a seu dispor o tempo da força de trabalho para alavancar a acumulação, tudo isso amplificado pela flexibilização das horas laborais (DAL ROSSO, 2017, p. 16).

Podemos concluir que o discurso neoliberal sobre a flexibilidade do trabalho permite o alargamento da expropriação do tempo dos trabalhadores de plataformas digitais, e assim o faz de cinco formas: pela desregulamentação, pela despadronização, pelo afastamento da relação de emprego, pelo aumento das horas de trabalho sem remuneração e pela usurpação do tempo de descanso. Cada uma dessas formas corresponde a algum dispositivo alterado, incluído ou revogado pela Reforma Trabalhista de 2017, os quais, por sua vez, se coadunam com o trabalho prestado sob o controle das plataformas digitais, cuja análise aqui foi restrita ao setor de transporte de passageiros, especificadamente a Uber. Cada uma das cinco formas de ampliação da expropriação do tempo fundamentada pela flexibilidade neoliberal será mais bem explicada a seguir.

3.3.1.1 Desregulamentação

Considerando que “[...] regulamentar significa promover a entrada dos governos nacionais e de agências supranacionais na definição das condições de trabalho” (DAL ROSSO, 2017, p. 44), a regulamentação tem como resultado a tendência geral de criação de padrões de contrato de trabalho assalariado, cujas regras gerais são impostas pelo Estado. Para além do trabalho padrão, o “[...] trabalho regulamentado é uma expressão mais ampla, que contempla a ação do Estado e o estabelecimento de limites e direitos” (DAL ROSSO, 2017, p. 44), isto é, compreende também outras formas de trabalho, mas sempre com a intervenção estatal.

A *desregulamentação*, por conseguinte, compreende o direcionamento da legislação no sentido contrário, isto é, o movimento dos Estados em legislar sobre a flexibilidade, sobre a relativização de direitos, sobre a precarização. De certo modo, o Estado renuncia ao seu monopólio no estabelecimento das regras trabalhistas para conferir às partes a prerrogativa de negociar individual e coletivamente e regular suas próprias relações. Nas palavras de Dal Rosso (2017, p. 70),

Flexibilizar a regulamentação significa alterar, de alguma maneira, os critérios e as condições já estabelecidas de exercício da atividade laborativa, de retirar *in totum* ou em parte a legislação anterior estabelecida. Desregulamentar ou flexibilizar a regulamentação consiste num processo de retirar direitos constituídos, de retirar vantagens maiores ou menores estabelecidas em favor dos trabalhadores, ou ainda de criar atalhos por meio dos quais os tempos e horários de trabalho se tornam mais adequados ao processo de acumulação de capital das empresas privadas e públicas.

Desregulamentar é, portanto, desmanchar direitos sociais consolidados, desmanchar os limites estatais que haviam sido impostos sob a égide da proteção da parte hipossuficiente, o

empregado. É liberalizar as relações de trabalho e conferir maior peso à autonomia e à liberdade a empregados e empregadores na regulação social do trabalho. Em última análise, é conferir ao empregador autonomia e liberdade. É reduzir o Estado no âmbito social. Desregulamentar é, desse modo, “[...] inverter o processo histórico, considerando que a regulamentação que constituiu direitos impede um desfrute mais exaustivo da força de trabalho. Desregulamentar pressupõe recriar condições de aumentar a produção do mais-valor” (DAL ROSSO, 2017, p. 70).

A Reforma Trabalhista de 2017 foi aprovada na esteira da desregulamentação, senão em todos os artigos, mas em uma considerável parte deles. A razão de ser do Direito do Trabalho foi, historicamente, mitigar o desequilíbrio de forças e poderes sobre os quais se pauta a relação entre empregado e empregador e, na contramão desse caráter protetivo, como um reflexo da racionalidade neoliberal, a Lei nº 13.467/2017 pressupõe uma igualdade material entre as partes, que, na prática, não é verificada. Permite, dessa forma, a privatização dos interesses relativos ao Direito do Trabalho, tomando por base fundamentos como a valorização da liberdade econômica e da liberdade contratual, representada pela autonomia da vontade das partes, tanto individual como coletiva. Cita-se, a título exemplificativo, a introdução do negociado sobre o legislado pelo art. 611-A e 611-B da CLT, cuja prevalência já foi mantida pelo STF.

No caso do negociado sobre o legislado, é pertinente recordar que dentre as variadas hipóteses de prevalência dos acordos e convenções coletivas sobre a lei, mesmo se prejudicial aos empregados (art. 611-A), a Reforma incluiu algumas possibilidades relativas à jornada, tal como a diminuição do limite mínimo de intervalo intrajornada para trinta minutos, as regras sobre regime de sobreaviso e as horas extras em atividades insalubres sem necessidade de licença prévia do Ministério do Trabalho. Ademais, o art. 611-B, parágrafo único, CLT, ao estipular que as “[...] regras sobre duração do trabalho e intervalos não são consideradas como normas de saúde, higiene e segurança do trabalho” (BRASIL, 2017), também abre espaço para que tais regras sejam relativizadas, reduzidas ou suprimidas por meio de negociação coletiva.

No âmbito individual, relativo ao contrato de trabalho, a Reforma também caminhou em direção à desregulamentação, na medida em que possibilita a pactuação de algumas cláusulas por meio de acordo individual escrito: banco de horas com a compensação no período máximo de seis meses (art. 59, §5º, CLT); regime de compensação de jornada para a compensação no mesmo mês (art. 59, §6º, CLT); horário de trabalho de doze horas seguidas

por trinta e seis horas ininterruptas de descanso (art. 59-A, CLT) e utilização de registro de ponto por exceção (art. 74, §4º, CLT¹¹⁵).

3.3.1.2 Despadronização

A *despadronização*, por sua vez, refere-se à criação de modelos de trabalho humano que fogem ao padrão do assalariamento e das jornadas rígidas. Nas palavras de Abílio, Borsari e Krein (2021, p. 253):

A *despadronização* é uma expressão da flexibilização do tempo de trabalho, em que múltiplos arranjos de jornadas vão sendo recompostos em diferentes segmentos econômicos, desfigurando uma “jornada padrão” nas relações de empregos formais até então regulada, com a introdução de novas escalas e turnos e, especialmente, a redistribuição do tempo de acordo com as necessidades do empregador.

É pertinente recordar, neste ponto, que a *despadronização* da jornada operada pela Reforma se direcionou em dois principais sentidos: a flexibilização da jornada propriamente dita e a redução de custos e da porosidade do trabalho. Enquanto a flexibilização da jornada propriamente dita é orientada pela ampliação da disponibilidade do empregado para o empregador com vistas a harmonizar a jornada de trabalho com as demandas da empresa, a redução de custos e da porosidade do trabalho refere-se à redução direta de custos por meio da exclusão de determinadas atividades como tempo computado como jornada (TEIXEIRA *et al.*, 2017, p. 74-75). Como visto no item no item 2.2.1, a flexibilidade da jornada propriamente dita retira o controle do tempo de trabalho do empregado e reduz de maneira indireta os custos de manejo do tempo de trabalho, a exemplo da ampliação do banco de horas e do regime de tempo parcial e da inclusão do contrato intermitente (art. 59, §§ 2º e 5º, art. 58-A e arts. 443, §3º e 452-A da CLT, respectivamente).

Seja pela criação de novas formas precárias de contratação dentro do espectro da relação de emprego subordinado, seja pela utilização de formas jurídicas não empregatícias que transitam entre a autonomia e a subordinação, a *despadronização* trabalhista se verifica na Reforma Trabalhista pelas formas atípicas e precárias de contratação e pela flexibilização da jornada. A *despadronização* é, portanto, a consolidação do trabalho *just in time*, e se desdobra em mais duas formas de alargamento da expropriação do tempo dos trabalhadores de plataformas digitais: o afastamento da relação de emprego e o aumento das horas de trabalho sem remuneração.

¹¹⁵ Diferentemente dos demais artigos citados, o art. 74 da CLT não foi alterado pela Reforma Trabalhista, mas sim posteriormente, pela Lei nº 13.874/2019.

3.3.1.3 Afastamento da relação de emprego

Como dito, *o afastamento da relação de emprego* não deixa de ser uma forma de desregulamentação e, como tal, permite o aumento da expropriação do tempo dos trabalhadores de plataformas digitais justamente por retirar a incidência de toda e qualquer legislação protetiva do trabalho. Esse é o ponto no qual a Reforma Trabalhista atinge diretamente os trabalhadores sob controle de plataformas digitais, a exemplo dos motoristas de aplicativo, justamente pela introdução do art. 442-B, que, como citado anteriormente, dispõe sobre as formalidades legais na contratação do autônomo, que afastam a qualidade de empregado.

A utilização de formas jurídicas não empregatícias para os trabalhadores de plataformas digitais, que transitam entre a autonomia e a subordinação, no que se denominou autogerenciamento subordinado, afasta a relação de assalariamento e, conseqüentemente, a aplicabilidade das normas protetivas do Direito do Trabalho por completo. Ou seja: tudo aquilo que é garantido pela CRFB/1988 e pela CLT em termos de proteção de jornada e períodos de descanso¹¹⁶ não se aplica.

Conseqüentemente, não há qualquer limitação de tempo de disponibilidade do motorista no aplicativo. Pode permanecer *on-line*, conectado à plataforma pelo tempo que quiser ou precisar, na medida em que o tempo de trabalho é definido com total autonomia pelo trabalhador. Contudo, os “[...] trabalhadores por conta própria e familiares, que não dependem de salário, aparentemente gozam de maior autonomia, embora na realidade sejam pressionados por outros fatores, como produzir renda suficiente para si e para a família, o que implica trabalhar mais longamente” (DAL ROSSO, 2017, p. 90).

A tese de defesa frequentemente utilizada pela Uber e pelas demais plataformas digitais é representativa desse fenômeno: busca se afastar de todas e quaisquer obrigações trabalhistas sob a égide do trabalho autônomo do motorista parceiro, o que também representa a imbricação do discurso neoliberal de flexibilidade, autonomia e empreendedorismo na mentalidade da empresa, da população em geral e dos próprios motoristas.

¹¹⁶ Em relação às normas constitucionais de limitação da jornada de trabalho e períodos de descanso, o art. 7º da CRFB/1988 prevê no inciso XIII o limite de jornada de oito horas diárias e 44 horas semanais para os trabalhadores em geral e, no inciso XIV, o limite de seis horas para os turnos ininterruptos de revezamento. Prevê, ainda, o descanso semanal remunerado e as férias, respectivamente nos incisos XV e XVII. Outrossim, o inciso XXI prescreve a “[...] redução dos riscos inerentes ao trabalho, por meio de normas de saúde, higiene e segurança”, as quais também se incorporam (ou se incorporavam, considerando o artigo 611-B, parágrafo único, da CLT, incluído pela Lei nº 13.467/2017) as normas de limitação de jornada e períodos de descanso. Tais disposições têm natureza jurídica de direito fundamental. No âmbito infraconstitucional do direito brasileiro, o Capítulo II do Título II da CLT trata “Da duração do trabalho”. Na Seção II são trazidas as normas relativas à jornada de trabalho, enquanto na Seção III traz as normas relativas aos períodos de descanso.

A Uber, por exemplo, não apenas tem condutas omissivas de abstenção, na imposição de limites de tempo de trabalho, sob o fundamento da autonomia e do empreendedorismo de si mesmo, como também apresenta condutas comissivas de atuação efetiva, na medida em que se utiliza de estratégias de *marketing* para estimular os motoristas parceiros a permanecerem conectados o maior tempo possível. Ademais, a Uber, ao se autodenominar uma “empresa de tecnologia”, busca se distanciar da atividade econômica que efetivamente a caracteriza, principalmente perante os consumidores, que é a de serviço de transporte de passageiros, delimitando seu ramo de atuação tão somente à disponibilização da tecnologia representada pela plataforma digital.

3.3.1.4 Aumento das horas de trabalho sem remuneração

O aumento das horas de trabalho sem remuneração é equivalente ao segundo sentido da despadronização da jornada, isto é, a redução de custos e da porosidade do trabalho, o que pode ser verificado, por exemplo, pelo §2º do art. 4º e do §2º do art. 58, ambos da CLT, os quais, respectivamente, definem uma série de atividades que não são consideradas tempo à disposição do empregador e que suprimiu as *horas in itinere* como tempo à disposição. Cita-se, ainda, o §5º do art. 75-B da CLT, incluído pela Lei nº 14.442 de 2022 (regulamentação do teletrabalho e do trabalho híbrido), que determina que “[...] o tempo de uso de equipamentos tecnológicos e de infraestrutura necessária, bem como de *softwares*, de ferramentas digitais ou de aplicações de internet utilizados para o teletrabalho, fora da jornada de trabalho normal do empregado não constitui tempo à disposição”, sobreaviso ou prontidão, salvo previsão no sentido oposto em acordo individual ou negociação coletiva.

Sobre o tempo à disposição dos trabalhadores sob o controle de plataformas digitais, Abílio, Borsari e Krein (2021, p. 274) afirmam que:

A espera é, também, incorporada a gestão: trata-se do mapeamento e controle – feito por meio de bonificações, preço dinâmico, avaliações, ranqueamentos, meios de distribuição dos trabalhadores no espaço – da multidão disponível. Neste sentido, pode-se afirmar que os poros da jornada (tempo de espera) de trabalho são transferidos – em prejuízo – para o trabalhador.

Os algoritmos utilizados pelas plataformas, ao monitorarem as demandas e as cruzarem com dados de oferta e procura, ajustam o preço das corridas de acordo com essas informações, o que se denomina preço dinâmico. Além disso, a própria oferta das corridas para os motoristas é determinada de forma unilateral pela plataforma, de acordo com a geolocalização e com os algoritmos, de modo que as técnicas de vigilância utilizadas compreendem todo o tempo em que o motorista permanece conectado com a plataforma, seja realizando ou esperando corridas.

Desse modo, durante o tempo de espera, embora o motorista de aplicativo permaneça disponível para a plataforma, não há qualquer remuneração, ainda que esse tempo seja utilizado como mecanismo de gestão e controle do trabalho prestado.

3.3.1.5 Usurpação do tempo de descanso

Há, por fim, a *usurpação do tempo de descanso*, que configura o resultado da conjugação das demais formas de alargamento da expropriação do tempo dos trabalhadores de plataformas digitais. Nesse ponto, é importante perceber que a relação existente entre duração do trabalho e períodos de descanso é intrínseca, não podendo ser dissociada. Assim, Delgado (2017, p. 1069) escreve que:

O estudo da duração do trabalho, compreendida como o tempo em que o empregado se coloca em disponibilidade perante o empregador, em decorrência do contrato (ou, sob outra perspectiva, o tempo em que o empregador pode dispor da força de trabalho do empregado, em período delimitado), remete, necessariamente, ao exame dos períodos de descanso.

Deste modo, se “[...] horários laborais são a objetivação concreta dos tempos laborais, distribuídos em determinados momentos do dia ou da noite” (DAL ROSSO, 2017, p. 86), os horários de descanso representam o tempo de não trabalho, destinado não apenas ao sono, mas também ao repouso, à desconexão e a outras atividades de lazer. Compreende, assim, os períodos de intervalo e de férias. Na medida em que esses períodos de não trabalho são invadidos pelas atividades laborais, a exploração do tempo de trabalho é acirrada e, considerando a teoria do valor, amplia a extração de mais-valor.

Na Reforma Trabalhista, a usurpação dos tempos de descanso pode ser visualizada, a título exemplificativo, pela nova redação do §4º do art. 71, CLT, que dispõe sobre a não concessão ou concessão parcial do intervalo intrajornada mínimo, que implica somente o pagamento do período suprimido, com acréscimo de 50% e com natureza indenizatória, e pelo art. 611-A, III, CLT, que permite a prevalência do negociado sobre o legislado nas negociações coletivas que dispuserem sobre intervalo intrajornada, respeitado o limite mínimo de trinta minutos para jornadas superiores a seis horas.

A uberização do trabalho, entendida como a tendência global no âmbito das relações de trabalho que configura “[...] novos modos de controle, gerenciamento e organização do capital sobre o trabalho” (ABÍLIO; BORSARI; KREIN, 2021, p. 274) que se origina e é acelerada pelos oligopólios das plataformas digitais, “[...] constitui uma multidão de trabalhadores informais subordinados a um pequeno número de empresas, controlados por meio do gerenciamento algorítmico do trabalho” (ABÍLIO; BORSARI; KREIN, 2021, p. 275). A

uberização opera, assim, pela transformação do trabalhador subordinado em trabalhador autônomo, que permanece à disposição da empresa como um “autogerente subordinado”, sem qualquer proteção jurídica trabalhista ou previdenciária. Não há garantia de remuneração mínima, da mesma forma que não há limitação em termos de tempo de trabalho (ABÍLIO; BORSARI; KREIN, 2021).

Desse modo, a ausência de limitação de tempo de conexão com a plataforma (aqui entendido como tempo à disponibilidade), somada à completa ausência de mecanismos de controle de jornada, que, conseqüentemente, retira a obrigatoriedade de concessão de intervalos, férias ou quaisquer períodos de repouso e descanso nessa relação de trabalho, possibilita o alargamento da expropriação do tempo de trabalho desse grupo de forma muito intensa. Assim ocorre pois, ao serem considerados pelas próprias plataformas como autônomos, a eles são conferidas certa autonomia e liberdade, que os coloca, em última análise, subordinados à própria subsistência, isto é, há dependência econômica do trabalhador em relação à plataforma, seja como renda complementar, seja como renda principal.

É importante salientar que não é objeto deste trabalhodiscorrer sobre os efeitos negativos do prolongamento de jornadas de trabalho, da intensificação do trabalho e da não fruição de períodos de descanso (intervalos, descanso semanal e férias) na saúde física e psicológica do trabalhador. Contudo, a importância do repouso, do descanso e da desconexão é autoevidente e a literatura da Medicina, da Biologia e Psicologia convergem nesse sentido¹¹⁷. Por este motivo, somado à constatação de que “[...] a duração do trabalho é um elemento essencial para a interpretação da produção de tempo de trabalho excedente e se concretiza mediante o mais-valor absoluto” (DAL ROSSO, 2017, p. 18), é que decorre a necessidade de limitação do tempo de trabalho, inclusive no trabalho prestado sob o controle das plataformas digitais.

¹¹⁷ O biólogo Alberto Oliverio e a psicóloga Anna Oliverio Ferraris (*apud* BASSO, 2018), ao tratar sobre a fadiga em trabalhadores turnistas, esclarecem alguns de seus sintomas e conseqüências: “A fadiga não aparece imediatamente e de forma clara. Primeiro, aparecem distúrbios vagos do sistema nervoso e de comportamento: apatia, vertigem, ansiedade, dificuldade de digestão etc. Depois, aparecem estados depressivos e distúrbios do sono: dificuldade para adormecer, acordar várias vezes durante a noite, períodos insuficientes de sono profundo. É nesse ponto que geralmente se inicia um perigoso círculo vicioso: o indivíduo, não conseguindo mais recuperar suas energias pelo sono, começa a ter distúrbios psicossomáticos (colite, hipertensão, impotência etc.) que agravam seu estado de sofrimento. Esses distúrbios podem, por sua vez, modificar a vida das relações, internas e externas à família, provocando problemas psicológicos. Quando chegam nesse estado, muitas pessoas decidem recorrer aos soníferos, para induzir o sono, e a estimulantes, para ficar acordadas. Neste ponto, o círculo se fecha: fadiga - insônia e distúrbios psicossomáticos - uso de medicamentos para dormir - fadiga ao acordar - uso de estimulantes para aumentar a atenção - uso de sedativos. Estes, por sua vez, alteram, com o tempo, a qualidade do sono, que vai perdendo sua função restauradora, acentuando e aumentando o risco de tornar crônica a síndrome da fadiga” (FERRARIS; OLIVERIO, 1991, p. 107-109, *apud* BASSO, 2018).

Diante da flexibilidade, tanto os espaços físicos de casa, de trabalho e de lazer como os tempos de trabalho e de descanso têm seus tênues limites embaralhados. Permanecendo por longos tempos à disposição da empresa de forma não remunerada, senão quando estiver realizando tarefas efetivamente lucrativas, o trabalhador passa a assumir os custos e riscos de seu trabalho e da atividade empresarial. A forma pela qual a Uber operacionaliza sua atividade e recruta seu exército de motoristas não empregados é um evidente exemplo desse processo. A plataforma, portanto, opera como um meio técnico que, além de transferir aos motoristas o custo e o risco de seu próprio trabalho, também executa “[...] novas formas de contabilização e mapeamento do tempo de trabalho” (ABÍLIO; BORSARI; KREIN, 2021, p. 274).

Até o presente momento, o trabalho prestado por intermédio das plataformas digitais não está regulamentado no Brasil. Não faltam, contudo, iniciativas: 23 projetos de lei tramitam atualmente no Congresso Nacional com propostas de regulamentação, seja no sentido de reconhecimento da subordinação, seja no de reconhecimento da autonomia. Dentre eles, dez projetos pretendem reconhecer o vínculo de emprego entre a plataforma e o trabalhador, enquanto três projetos expressamente utilizam a figura do trabalho autônomo (PL nº 3748/2020, PL nº 3797/2020 e PL nº 2061/2021). Os outros dez projetos são omissos quanto à determinação da natureza jurídica da relação de trabalho prestado por plataformas digitais, limitando-se a estabelecer alguma condição de trabalho e/ou obrigação para as plataformas digitais, como a instituição de base de apoio para entregadores e contratação de seguro de vida e contra acidentes pessoais.

Dentre os três projetos de lei que expressamente reconhecem a autonomia dos motoristas de aplicativo, somente um estabelece limite diário de horas trabalhadas. Trata-se do PL nº 3797/2020, de autoria do deputado Júlio Delgado (PSB/MG), que pretende instituir o “Marco Regulatório para contratação de prestadores de serviços de aplicativos de entrega e motoristas” e prevê o direito de “prestar o serviço por um número de horas, não excedente a 10 horas diárias” (art. 3º, IV, PL nº 3797/2020). Sobre períodos de descanso, a única disposição se limita a estabelecer como um dever dos prestadores de serviços de aplicativos a adequação do horário de descanso diário (art. 4º, VIII, PL nº 3797/2020).

O PL nº 3748/2020, de autoria da deputada Tabata Amaral (PDT/SP), objetiva a criação de uma regulamentação mais ampla no que denomina “regime de trabalho sob demanda”, para os quais não se aplicam as disposições da CLT (Art. 1º, PL n.3748/2020), e que não estaria restrita ao serviço de transporte de passageiros e de entrega de mercadorias. Em relação ao tempo de trabalho e tempo à disponibilidade, o projeto dispõe que “[...] é requisito essencial do trabalho sob demanda a plena liberdade do trabalhador em aceitar ou não a proposta para

prestação do serviço” (art. 3º, caput, PL n.3748/2020) e, por esse motivo, confere ao trabalhador a responsabilidade na “[...] definição de seus períodos de intervalo, descanso e férias, não cabendo à plataforma impor um período obrigatório de inatividade por parte do trabalhador” (art. 3º, §7º, PL n.3748/2020). Ademais, entende que “[...] é incompatível com o regime de trabalho sob demanda a exigência de tempo mínimo em que o trabalhador fique à disposição para receber propostas de prestação de serviços” (art. 3º, §4º, PL n.3748/2020). Não é estabelecido período máximo em que o trabalhador poderá permanecer à disposição.

O PL nº 2061/2021, apresentado pelo deputado Vicentinho (PT/SP,) é menos amplo e propõe a regulamentação da “[...] profissão de Motorista Autônomo por Aplicativos” e nada dispõe sobre tempo de trabalho e a respeito dos períodos de descanso, limitando-se a dispor que “[...] o motorista autônomo por aplicativos pode trabalhar em qualquer horário do dia ou da noite” (art. 4º, PL nº 2061/2021).

Algumas conclusões podem ser extraídas dessa leitura dos referidos projetos de lei: excetuando os dez projetos que pretendem reconhecer relação de emprego entre o motorista de aplicativo e a plataforma (o que, por si só, já inclui a limitação da jornada e a concessão dos períodos obrigatórios de repouso e descanso), somente um deles traz expressamente em jornada máxima diária. Ademais, a esmagadora maioria se limita à regulamentação das plataformas digitais que operam no serviço de transporte ou de entrega, o que pode ser explicado pela relevância e popularidade desses aplicativos, bem como pelo alto número de pessoas que prestam serviço nesse modelo.

A Lei nº 13.103/2015 trata sobre os motoristas profissionais, distinguindo-os entre motoristas empregados e não empregados, sendo que somente os primeiros estão sujeitos à limitação de jornada. A referida lei traz algumas disposições específicas para a categoria dos motoristas empregados, tais como a garantia de intervalo mínimo de 1 hora, podendo ou não coincidir com o tempo de parada obrigatória na condução do veículo, bem como a limitação de tempo de trabalho ininterrupto para os motoristas de transporte rodoviário de cargas ou coletivo de passageiros. Tal legislação evidencia a importância da limitação de tempo de direção e jornada de trabalho para a própria segurança do trânsito, seja nas rodovias ou até mesmo dentro da cidade.

Em termos jurídicos, o trabalho é um princípio conformador de toda ordem jurídica e “[...] a articulação desses três momentos constitucionais em que o trabalho é expressamente mencionado apresenta, de modo claro, um intento ético”, o que se verifica notadamente na ordem econômica, cuja finalidade é “[...] assegurar a todos existência digna, conforme os

ditames da justiça social”, ainda que elementos do neoliberalismo impeçam a plenitude de sua realização (ARAÚJO, 2017, p. 116). Nesse sentido,

O trabalho nunca é algo fechado em si mesmo, mas um processo que exige avanços tecnológicos ou sociais, em especial em decorrência da ideologia econômica na qual está inserido. Quando à Constituição Federal de 1988, afirma-se que a sociedade brasileira constitui-se em um Estado Democrático de Direito, com fundamento no valor social do trabalho, no qual se estabelece um paradigma social para o Estado brasileiro que se assenta na promoção do sujeito do trabalho (o cidadão), de modo que sejam afastadas quaisquer compreensões que tencionem a exploração desumana dos indivíduos (ARAÚJO, 2017, p. 117).

Ademais, não se pode perder de vista que direitos trabalhistas e demais direitos sociais se encontram consagrados em cartas de direitos internacionalmente reconhecidas, tal como a Declaração Universal dos Direitos Humanos de 1948 (DUDH), da Organização das Nações Unidas (ONU), que em seu artigo 24 dispõe que “[...] toda pessoa tem direito a repouso e lazer, inclusive a limitação razoável das horas de trabalho e a férias periódicas remuneradas”, direito este que se integra na categoria de Direitos Humanos. Há, ainda, o Pacto Internacional sobre os Direitos Econômicos, Sociais e Culturais de 1966 (PIDESC), também da ONU, que prevê um extenso rol de direitos dos trabalhadores e, especificamente em relação ao descanso, reconhece o direito “a condições de trabalho justas e favoráveis”, que devem assegurar especialmente, entre outros direitos, “o descanso, o lazer, a limitação razoável das horas de trabalho e férias periódicas remuneradas, assim como a remuneração dos feridos” (art. 7º, letra “d”, PIDESC). Cumpre lembrar que a DUDH, embora não tenha força vinculativa, foi ratificada pelo Brasil já em 10 de dezembro de 1948, enquanto o PIDESC foi promulgado no Brasil pelo Decreto nº 591, de 6 de julho de 1992. Ademais, a limitação da jornada de trabalho é, junto com o salário, um dos pilares centrais do Direito Internacional do Trabalho desde seu surgimento. Tamanha é a importância da proteção e limitação à jornada de trabalho que este foi o objeto da Convenção nº 1 da Organização Internacional do Trabalho (OIT), que, em 1919, limitou a jornada de trabalho. Tais normas são reflexo do que Supiot (2014, p. 9) chamou de *Espírito de Filadélfia*, referindo-se à Declaração de Filadélfia, proclamada em 1944 e incorporada à constituição da OIT, que colocou a justiça social como uma das “pedras angulares da ordem jurídica internacional” e que exprime “vontade de colocar a força a serviço do Direito e de estabelecer os princípios comuns a toda espécie de ordem jurídica”.

Contudo, a globalização econômica e o neoliberalismo caminham no sentido oposto ao do Espírito de Filadélfia, de modo que “[...] o objetivo de justiça social foi substituído pelo da livre circulação de capitais, de mercadorias, e a hierarquia de meios e de fins foi derrubada” (SUPIOT, 2014, p. 23). A ordem jurídica se movimenta a serviço da competição econômica e

o crescimento econômico se torna um fim em si mesmo, de forma que “[...] em lugar de indexar a economia às necessidades dos homens e a finança às necessidades da economia, indexa-se a economia às exigências da finança, e tratam os homens como ‘capital humano’ a serviço da economia” (SUPIOT, 2014, p. 23).

Na contramão do Espírito de Filadélfia e de mãos dadas com o neoliberalismo, os poderes legislativo e judiciário realizam manobras textuais e interpretativas que buscam burlar ou relativizar direitos sociais garantidos constitucionalmente. O primeiro cria leis que transitam entre a constitucionalidade e a inconstitucionalidade, sempre a serviço do mercado e sob o prisma da flexibilidade. O segundo chancela essas mesmas leis, asseverando sua constitucionalidade. Tais leis, pouco a pouco, se afastam da justiça social, da fraternidade, da democracia e do bem comum. A Reforma Trabalhista é, novamente, exemplo disso.

Deste modo, no que tange às cinco formas de alargamento da expropriação do tempo dos trabalhadores de plataformas digitais e sua relação com as respectivas alterações promovidas pela Reforma Trabalhista, é possível perceber que, embora cada uma delas possa ser analisada separadamente, todas fazem parte de um mesmo fenômeno e estão concatenadas umas com as outras. Na prática, não podem ser dissociadas, na medida em que representam a consolidação de uma racionalidade única, que direciona as alterações legislativas, aqui representadas pela Lei nº 13.467/2017, para um só sentido: a racionalidade neoliberal que promove a acumulação flexível e, por consequência, a flexibilização das relações de trabalho e da legislação trabalhista.

Em síntese: a Reforma Trabalhista é a consolidação da racionalidade neoliberal de flexibilidade e precarização do trabalho e de direitos sociais e é essa mesma racionalidade que fundamenta, possibilita e estimula, de modo mais amplo, o trabalho prestado por meio das plataformas digitais e, de modo específico e indireto, o aumento da expropriação do tempo desse grupo de trabalhadores.

A flexibilidade, para os trabalhadores de plataformas digitais, é envolta, portanto, de uma enorme contradição: a mesma flexibilidade de tempo que fundamenta o afastamento da condição de empregados (e, conseqüentemente, o afastamento da incidência das normas protetivas ao trabalho, na esteira da desregulamentação), também fundamenta o alargamento da expropriação de seu tempo.

CONCLUSÃO

A mitologia grega conta que Cronos, o deus do tempo, e sua esposa-irmã Reia tiveram seis filhos: as deusas Héstita, Deméter e Hera e os deuses Hades, Poseidon e Zeus. Temendo que um de seus filhos lhe tomasse o poder, Cronos engoliu os cinco primeiros assim que deixaram o ventre de Reia. Quando estava próxima de dar à luz Zeus, Reia, tomada por uma dor insuportável, conseguiu esconder seu filho, entregando uma pedra a Cronos no lugar dele. Cronos engoliu a rocha sem perceber que não era seu filho. Quando adulto, a astúcia e a força de Zeus o fizeram capaz de derrotar Cronos, fazendo-o vomitar todos os filhos engolidos.

Cronos representa o tempo físico, cronológico e burocrático, aquele que deu origem aos medidores de tempo – cronômetros, calendários e relógios – que submetem a existência humana a grandezas mensuráveis e delimitam o que deve ser realizado em determinado espaço de tempo. É o tempo que orienta os objetivos, as metas, as tarefas e as obrigações, os quais precisam ser cumpridos a tempo, antes que se esgote o prazo contado em dias, horas, semanas, meses ou anos.

Foi a marcação do tempo físico que possibilitou a expropriação do tempo da força de trabalho humano. Desde os primórdios do sistema capitalista, cuja acumulação se fundamenta na duração da jornada de trabalho, o imperativo do trabalho divide a vida em “tempo de trabalho” e “tempo de não trabalho” em sentido amplo, por vezes utilizada como equivalente a “tempo de descanso”. É sobre essa dicotomia que o presente trabalho encontra o ponto crucial para o desenvolvimento de seu argumento principal: o de que o discurso neoliberal de flexibilidade permite a ampliação da expropriação do tempo dos trabalhadores sob o controle das plataformas digitais.

Estabelecemos as formas pelas quais esse fenômeno ocorre – pela desregulamentação, pela despadronização, pelo afastamento da relação de emprego, pelo aumento das horas de trabalho sem remuneração e pela usurpação do tempo de descanso. Cada uma delas, ao corresponder a um ou mais dispositivos alterados, incluídos ou revogados pela Reforma Trabalhista de 2017, evidencia que o Direito do Trabalho brasileiro não ficou imune à racionalidade neoliberal preponderante nas últimas décadas. A flexibilidade laboral, em seus mais variados sentidos, é entendida como um caminho quase natural diante das sucessivas crises pelas quais o capitalismo passou e foi a resposta encontrada pelo capital para manter e ampliar a acumulação, mesmo diante dos riscos, crises e adversidades. O trabalho por plataformas digitais é um de seus resultados.

Quando iniciamos a discussão tomando por base o fenômeno da globalização, principalmente em sua dimensão econômica, considerando-a o fio condutor e propulsor das mudanças verificadas tanto em âmbito internacional como regional e local, buscamos evidenciar que é praticamente impossível analisar e compreender o contexto nacional brasileiro sem considerar um contexto global mais amplo. A transnacionalização da economia e todos os demais fenômenos que dela decorrem, especialmente aqueles que refletem no mundo do trabalho, são elementos indissociáveis das novas formas de trabalho e das mudanças operadas nas legislações trabalhistas.

A globalização econômica, contudo, não anda sozinha. Ela tem seu próprio fio condutor e propulsor, sua própria racionalidade justificadora e orientadora: o neoliberalismo, que, como tal, serve como substrato ideológico que busca espalhar a lógica do capital para além do âmbito empresarial/corporativo, permeando todas as esferas da vida.

Boltanski e Chiapello, Dardot e Laval e Wendy Brown explicam a forma pela qual isso ocorre e qual é o resultado prático disso. Por meio da leitura dos referidos autores, foi possível notar que as implicações político-jurídicas do neoliberalismo e da globalização, notadamente a reestruturação produtiva global, a flexibilidade e a precarização do trabalho, foram condicionantes para o que atualmente concebemos como trabalho por plataformas digitais. Demonstramos que tanto a uberização do trabalho como a Reforma Trabalhista de 2017 são consequências do enraizamento da racionalidade neoliberal que ultravaloriza a flexibilidade. Ambas se interrelacionam e, na medida em que a Reforma se pauta na flexibilidade e na desregulamentação do trabalho e fundamenta a uberização, que, por sua vez, se vale de relações sociais que transitam em categorias jurídicas limítrofes, que geram consequências jurídicas discrepantes. Nesse ponto, justificamos a afirmação de que a dogmática jurídica, por si só, não é capaz de explicar e de resolver os conflitos que decorrem da relação entre trabalhador e plataforma digital.

Ao descrever o trabalho prestado por meio de plataformas digitais de forma geral e o modo de operação da plataforma Uber, foi possível notar como o enquadramento jurídico dos trabalhadores de plataformas digitais é uma tarefa complexa. Os atuais parâmetros que definem uma relação como sendo dotada de autonomia ou sujeita à subordinação evidenciam que a relação entre motorista e plataforma transita entre o trabalho autônomo e o assalariado. Tanto sob a perspectiva da Sociologia como sob a do Direito, o enquadramento da uberização está longe de ser uma unanimidade, evidenciando a “zona cinzenta” na qual se encontra, utilizando o termo cunhado por Christian Azaïs.

Além de Azaïs, buscou-se compreender o fenômeno sob as óticas de Guy Standing e Ricardo Antunes, cujos ensinamentos conferem arcabouço teórico para a uberização do trabalho, representando três visões distintas sobre o status apresentado pelos trabalhadores flexíveis e desprovidos de direitos que se submetem às plataformas.

O fenômeno da uberização, na condição de novo modelo de trabalho informal, flexível e sob demanda, representado pelas plataformas digitais, construído sob a égide da flexibilidade de tempo e operacionalizado sob demanda, consolida o que os autores chamam de trabalhador *just in time*. Decorrente da filosofia de produção de mesmo nome, que busca adequar empresas às necessidades voláteis do mercado atual, o trabalhador *just in time* é deslocado para horários de trabalhos mais convenientes segundo as exigências empresariais, representando tanto o aumento de horas de trabalho para jornadas extenuantes como a diminuição da jornada para parciais ou intermitentes.

As plataformas digitais, portanto, amplificam a tendência de produção austera e a teoria de valor é essencial na compreensão dos motivos econômicos justificadores dessa tendência, que se vale do “encantador” discurso de empreendedorização, liberdade e autonomia para fomentar uma flexibilidade que, em última análise, é precarizante. Ao desvelar a essencialidade das horas de trabalho dentro do modo de produção capitalista, cuja rentabilidade pressupõe o aumento da expropriação do tempo dos trabalhadores, essa teoria, ainda que com as limitações expostas, esclarece que a flexibilidade laboral, em suas variadas dimensões, tem uma justificativa material, para além do argumento ideológica representado pelo neoliberalismo.

No Brasil, a consolidação de tais tendências é verificada na Reforma Trabalhista em contornos muito nítidos. Direta ou indiretamente, o novo texto da CLT é o ponto no qual tal reforma atinge diretamente os trabalhadores sob controle de plataformas digitais, a exemplo dos motoristas de aplicativo, justamente pela introdução do art. 442-B, que, como citado anteriormente, dispõe sobre as formalidades legais na contratação do autônomo, que afastam a qualidade de empregado.

Sendo assim, a presente dissertação, cujo objetivo foi estabelecer as formas pelas quais o discurso neoliberal de flexibilidade permitem o alargamento da expropriação do tempo dos trabalhadores de plataformas digitais e como esses fenômenos se relacionam com o conteúdo da Lei nº 13.467/2017 no Brasil, encontrou uma relevante limitação em sua construção: a falta de dados estatísticos que tratem, de modo específico, sobre a questão do tempo de trabalho dos motoristas de aplicativo e que sejam capazes de demonstrar, empiricamente, as teorizações aqui construídas.

A relevância da plataforma Uber, neste contexto, é autoevidente, visto que, junto com ela, deslanchou um novo modelo de negócios baseado em tecnologia, dados e algoritmos. O modo como a Uber construiu sua rede de motoristas globalmente, como um verdadeiro exército de motoristas autônomos, foi pioneiro e atingiu uma amplitude de atuação mundial bastante expressiva, estando presente em mais de 70 países, mais de 10.000 cidades e atingindo mais de 5 milhões de “motoristas parceiros”.

A tecnologia, os dados e os algoritmos definem como, quando, onde e por quanto dinheiro aquele trabalho será realizado. Seu modelo de negócios, composto pela utilização de trabalhadores não assalariados e desprovidos de proteção trabalhista e previdenciária, representa, assim, a agudização do processo de terceirização. Ao utilizar-se de formas jurídicas não empregatícias, os motoristas de aplicativo – assim como os demais trabalhadores sob o controle das plataformas digitais, especialmente as do tipo *work on demand* – acabam transitando entre a autonomia e a subordinação no exercício de seu trabalho. O chamado autogerenciamento subordinado, ao afastar a relação de assalariamento, também afasta a aplicabilidade das normas protetivas do Direito do Trabalho por completo. Por consequência, há a ampliação ilimitada de seu tempo de trabalho remunerado e do tempo à disposição da plataforma, tudo em nome da flexibilidade e da autonomia de ser “dono” de seu próprio negócio (que nunca foi nem será concretamente seu).

O cinema não deixou de se dedicar às mudanças nas relações de trabalho dos últimos anos, a exemplo da uberização. Dirigido pelo cineasta britânico Ken Loach, o filme *Você não estava aqui* (de título original *Sorry We Missed You*), lançado em 2019, retrata a vida precária de Ricky e sua família, após a aquisição de uma van para trabalhar como uma empresa de entregas, de uma pessoa só e vinculada, obviamente, a um tomador de serviços. Sem qualquer direito trabalhista e sob o comando em tempo real (realizado, inclusive, por um dispositivo eletrônico), a história narra não apenas as condições degradantes de trabalho de Ricky como também os reflexos prejudiciais em sua saúde mental e em sua família. Com um final avassalador, *Você não estava aqui* demonstra o círculo vicioso de aprisionamento de um trabalho sem fim, retratando uma das novas configurações de relações de trabalho do mundo contemporâneo, de onde podem ser retirados inúmeros paralelos. Ricky não tinha tempo para a reunião de colégio dos filhos, não tinha tempo para a esposa (que, diga-se, também não tinha tempo para nada), não tinha tempo sequer para urinar, pagando muito caro por isso.

Por fim, retomando a alegoria do deus Cronos, seu mito representa o tempo tirano que orienta o nascimento, a vida e a morte, e que, por vezes, escraviza e nos deixa refém dele próprio. Ilustra a ganância do tempo e personifica como ele é capaz de nos devorar a fim de

manter sua soberania. Afinal, o tempo é soberano e dita as regras do jogo. E quem controla o tempo controla todo o resto. Daí a importância do que foi exposto no presente estudo.

Faremos, então, uma última observação: talvez este trabalho envelheça rápido demais. O caráter disruptivo da pandemia de covid-19 e a forma pela qual países, organizações internacionais e empresas transnacionais têm se organizado no contexto pós-pandêmico parece indicar um caminho diverso do que até então se esperava em termos de transnacionalização da economia e da ampliação das cadeias globais de valor. Talvez seja um mundo menos globalizado (o que já dava indícios antes mesmo da pandemia, a exemplo do Brexit), devido à vulnerabilidade evidenciada por um sistema baseado na interdependência de cadeias produtivas globais e pela divisão internacional do trabalho. Na atual conjuntura, outros fatores de risco ganharam relevância – tal como os fatores sanitários, políticos e militares –, o que pode direcionar um movimento de retorno das grandes empresas transnacionais aos seus países de origem e de fortalecimento da indústria nacional (o que inevitavelmente trará reflexos ao mundo do trabalho). O que se concretizará, contudo, somente o tempo poderá nos responder.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABÍLIO, Ludmila; BORSARI, Pietro; KREIN, José Dari. A despadronização do tempo de trabalho: múltiplos arranjos e sofisticação dos mecanismos de controle de jornada. In: KREIN, José Dari et al (org.). *O trabalho pós-reforma trabalhista (2017)*. Vol. 1. São Paulo: Cesit - Centro de Estudos Sindicais e de Economia do Trabalho, 2021.

AGOSTINHO, Santo. Confissões. Edição do Kindle. São Paulo: Montecristo Editora, 2020.

ALTVATER, Elmar; MAHNKOPF, Birgit. *Las limitaciones de la globalización: economía, ecología y política de la globalización*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno, 2002.

ANGELO, Tiago. Há vínculo empregatício entre Uber e motorista, decide corte francesa. In: *Revista Consultor Jurídico*, 5 de março de 2020. Disponível em: <https://www.conjur.com.br/2021-fev-19/suprema-corte-britanica-reconhece-vinculo-emprego-uber>. Acesso em 15 out. 2022.

ANTUNES, Ricardo. *Os sentidos do trabalho: ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho*. 2ª ed. São Paulo, Boitempo, 2009.

ANTUNES, Ricardo. O infoproletariado, a informalidade e a nova morfologia do trabalho. In: RESENDE, Fabiana Savini Bernardes Pires; HILÁRIO, Gloriete Marques Alves; ESTRADA, Manuel Martín Pino (org.). *O trabalho sob a ótica do direito e da sociologia: pensar o trabalho como direito fundamental à dignidade da pessoa humana*. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2016. (p. 9-27)

ANTUNES, Ricardo (org.). *Riqueza e miséria do trabalho no Brasil IV*. São Paulo: Boitempo, 2019.

ANTUNES, Ricardo. *O privilégio da servidão: o novo proletariado de serviços na era digital*. 2ª ed. São Paulo, Boitempo, 2020a.

ANTUNES, Ricardo (org.). *Uberização, trabalho digital e Indústria 4.0*. São Paulo: Boitempo, 2020b.

ANTUNES, Ricardo; FILGUEIRAS, Vitor. Plataformas digitais, Uberização do trabalho e regulação no Capitalismo contemporâneo. In: *Contracampo*, Niterói, v. 39, n. 1, p. 27-43, abr./jul. 2020.

ARAÚJO, Jailton Macena de. Valor social do trabalho na constituição federal de 1988: instrumento de promoção de cidadania e de resistência à precarização. In: *Revista de Direito Brasileira*, v. 16, n. 7, p. 115 – 134, Jan./Abr. 2017. São Paulo. Disponível em: <<https://www.indexlaw.org/index.php/rdb/article/view/3058/2788>>. Acesso em 26 out. 2023.

AZAÏS, Christian. As zonas cinzentas no assalariamento: proposta de leitura do emprego e do trabalho. In: AZAÏS, Christian; KESSLER, Gabriel; TELLES, Vera da Silva. *Illegalismos, cidade e política*. Belo Horizonte: Fino Traço, 2012. (p. 167-198)

AZAÏS, Christian; DIEUAIDE, Patrick, KESSELMAN, Donna. Zona cinzenta do emprego, poder do empregador e espaço público. In: CARELLI, Rodrigo de Lacerda; CAVALCANTI, Tiago Muniz; FONSECA, Vanessa Patriota. *Futuro do trabalho: os efeitos da revolução digital na sociedade*. Brasília: ESMPU, 2020. (p. 441-458)

BASSO, Pietro. *Tempos modernos, jornadas antigas: vidas de trabalho no início do século XX*. Trad: Patrícia Villen. Campinas: Editora da Unicamp, 2018.

BAUMAN, Zygmunt. *Globalização: as consequências humanas*. Trad: Marcus Penchel. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 1999.

BAUMAN, Zygmunt. *Modernidade líquida*. Edição do Kindle. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 2001.

BAUMAN, Zygmunt. *Tempos líquidos*. Trad: Carlos Alberto Medeiros. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 2007.

BBC. *Uber com salário-mínimo, férias e aposentadoria: a decisão que pode influenciarmilhões de trabalhadores pelo mundo*. 17 março 2021. Disponível em: <https://www.bbc.com/portuguese/internacional-56427579>. Acesso em 15 out. 2022.

BECK, Ulrich. *O que é globalização? Equívocos do globalismo, respostas à globalização*. Trad. André Carone. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

BECKER, Larry Catá. *Globalização econômica e crise do estado: um estudo em quatro perspectivas*. Trad: Carolina Munhoz; Welber Barral. Revista Sequência, nº 51, p. 255-276, dez. 2005.

BERARDI, Franco; SILVA, Silvia Regina. *Depois do futuro* (Edição do Kindle). Trad: Regina Silva. São Paulo: Ubu Editora. 2019.

BOLTANSKI, Luc; CHIAPELLO, Éve. *O novo espírito do capitalismo*. Trad: Ivone C. Benedetti. São Paulo: Martins Fontes, 2009.

BRASIL. [Constituição (1988)]. *Constituição da República Federativa do Brasil de 1988*. Disponível em:

<https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm>.

Acesso em: 17 de out. 2022.

BRASIL. Lei nº 13.103, de 2 de março de 2015. *Dispõe sobre o exercício da profissão de motorista; altera a Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943, e as Leis nº 9.503, de 23 de setembro de 1997 - Código de Trânsito Brasileiro, e 11.442, de 5 de janeiro de 2007 (empresas e transportadores autônomos de carga), para disciplinar a jornada de trabalho e o tempo de direção do motorista profissional; altera a Lei nº 7.408, de 25 de novembro de 1985; revoga dispositivos da Lei nº 12.619, de 30 de abril de 2012; e dá outras providências*. Disponível em:

https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/113103.htm. Acesso em 23 de mai. 2023.

BRASIL. Câmara dos Deputados. Projeto de Lei nº 2061/2021. *Regulamenta a profissão de Motorista Autônomo por Aplicativos e dá outras providências*. Disponível em: <<https://www.camara.leg.br/propostas-legislativas/2285905>>. Acesso em: 20 de nov. 2022.

BRASIL. Câmara dos Deputados. Projeto de Lei nº 3748/2020. *Institui e dispõe sobre o regime de trabalho sob demanda*. Disponível em: <<https://www.camara.leg.br/propostas-legislativas/2257468>>. Acesso em: 20 de nov. 2022.

BRASIL. Câmara dos Deputados. Projeto de Lei nº 3797/2020. *Institui o Marco Regulatório para Contratação de prestadores de serviços de aplicativos de entrega e motoristas*. Disponível em: <<https://www.camara.leg.br/propostas-legislativas/2257678>>. Acesso em: 20 de nov. 2022.

BRASIL. Lei nº 13.467, de 13 de julho de 2017. *Altera a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943, e as Leis nº 6.019, de 3 de janeiro de 1974, 8.036, de 11 de maio de 1990, e 8.212, de 24 de julho de 1991, a fim de adequar a legislação às novas relações de trabalho*. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2017/lei/113467.htm>. Acesso em: 03 de mai. 2022.

BRASIL. Lei nº 14.442, de 2 de setembro de 2022. *Dispõe sobre o pagamento de auxílio-alimentação ao empregado e altera a Lei nº 6.321, de 14 de abril de 1976, e a Consolidação das Leis do Trabalho, aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943*. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2022/lei/L14442.htm>. Acesso em: 17 de out. 2022.

BROWN, Wendy. *Nas ruínas do neoliberalismo: a ascensão da política antidemocrática no ocidente*. Trad: Mário A Marino, Eduardo Altheman C. São Paulo: Editora Filosófica Politeia, 2019.

CALDAS, Josiane. O direito fundamental ao trabalho e os trabalhadores de plataforma: uma nova forma de resistência? In: MACHADO, Sidnei (org.). *Direito do trabalho e democracia: reflexões a partir da reforma trabalhista no Brasil de 2017*. Porto Alegre, RS: Editora Fi, 2019.

CANTOR, Renán Veja. A expropriação do tempo no capitalismo atual. In: ANTUNES, Ricardo. *Riqueza e miséria do trabalho no Brasil IV: trabalho digital, autogestão e expropriação da vida* (Edição do Kindle). São Paulo: Boitempo Editorial, 2019.

CARDOSO, Ana Carolina Moreira. *Tempos de trabalho, tempos de não trabalho: vivências cotidianas de trabalhadores*. 2007. Tese (Doutorado em Sociologia) – Faculdade de

Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, 2007. doi: 10.11606/T.8.2007.tde-20032008-101721. Acesso em: 12 out. 2022.

CARELLI, Rodrigo de Lacerda. O trabalho em plataformas e o vínculo de emprego: desfazendo mitos e mostrando a nudez do rei. In: CARELLI, Rodrigo de Lacerda; CAVALCANTI, Tiago Muniz Cavalcanti; FONSECA, Vanessa Patriota da (org.). *Futuro do trabalho: os efeitos da revolução digital na sociedade*. Brasília: ESMPU, 2020.

CLARKE, Simon. Crise do fordismo ou crise da social-democracia. Trad. Isa Mara Lando. In: *Lua Nova*, São Paulo, Centro de Estudos de Cultura Contemporânea, n.24, 1991.

Disponível em:

<https://www.researchgate.net/publication/262501151_Crise_do_fordismo_ou_crise_da_social-democracia/fulltext/03a07a280cf2e2fa7b743e3d/Crise-do-fordismo-ou-crise-da-social-democracia.pdf>. Acesso em 07 ago. 2022.

CONJUR. 2021. Suprema Corte britânica reconhece vínculo de emprego entre motorista e Uber. *Revista Consultor Jurídico*, 19 de fevereiro de 2021. Disponível em:

<<https://www.conjur.com.br/2021-fev-19/suprema-corte-britanica-reconhece-vinculo-emprego-uber>>. Acesso em 15 out. 2022.

COZERO, Paula. Tempos de exceção como regra: a flexibilidade da jornada na reforma trabalhista. In: MACHADO, Sidnei (orgs.). *Direito do trabalho e democracia: reflexões a partir da reforma trabalhista no Brasil de 2017*. Porto Alegre, RS: Editora Fi, 2019.

DAL ROSSO, Sadi. A jornada na mira da desconstrução de direitos. In: MACHADO, Sidnei (Orgs.). *Direito do trabalho e democracia: reflexões a partir da reforma trabalhista no Brasil de 2017*. Porto Alegre, RS: Editora Fi, 2019.

DAL ROSSO, Sadi. *O ardil da flexibilidade: os trabalhadores e a teoria do valor*. São Paulo: Boitempo, 2017.

DARDOT, Pierre; LAVAL, Christian. *A nova razão do mundo: ensaio sobre a sociedade neoliberal*. Trad: Marina Echalar. São Paulo: Boitempo, 2016.

Disponível em: <<https://core.ac.uk/download/pdf/155003521.pdf>>. Acesso em: 10 nov. 2019.

DOCKÈS, Emmanuel. Os empregados das plataformas. In: CARELLI, Rodrigo de Lacerda. CAVALCANTI, Tiago Muniz Cavalcanti; FONSECA, Vanessa Patriota da (org.). *Futuro do trabalho: os efeitos da revolução digital na sociedade*. Brasília: ESMPU, 2020. (p 171-190)

DREIFUSS, René Armand. *A época das perplexidades: Mundialização, globalização eplanetarização*. 4ª ed. Petrópolis: Vozes, 2001.

DUPAS, Gilberto. A lógica da economia global e a exclusão social. In: *Estudos Avançados*, vol 12, n 34, p. 121-159. 1998

ELIAS, Norbert. *Sobre el tempo*. Trad: Guillermo Hirata. México: Libros Tauro, 1989. Disponível em: [http://200.111.157.35/biblio/recursos/Elias,%20Norbert%20-%20%20Sobre%20El%20Tiempo\(1\).pdf](http://200.111.157.35/biblio/recursos/Elias,%20Norbert%20-%20%20Sobre%20El%20Tiempo(1).pdf). Acesso em 15 nov. 2022.

FARIA, José Eduardo. *O direito na economia globalizada*. São Paulo: Malheiros Editores, 2004.

FERRAJOLI, Luigi. *A soberania no mundo moderno*. Trad: Carlo Coccioli; Márcio LauriaFilho. São Paulo: Martins Fontes, 2002.

FILGUEIRAS, Vitor Araújo. *"É tudo novo", de novo*. São Paulo: Boitempo Editorial, 2021. Edição do Kindle.

GIDDENS, Anthony. *As consequências da modernidade*. Trad. Raul Fiker. São Paulo: Editora da Universidade Estadual Paulista, 1991.

GIMENEZ, Denis Maracci; KREIN José Dari; MACHADO, Sidnei. Relações de trabalho no Brasil: a crise e a reforma trabalhista de 2017. In: MACHADO, Sidnei (Orgs.). *Direito do trabalho e democracia: reflexões a partir da reforma trabalhista no Brasil de 2017*. Porto Alegre, RS: Editora Fi, 2019.

HARVEY, David. *Condição pós-moderna*. Trad: Adail Ubirajara Sobral, Maria Stela Gonçalves São Paulo: Edições Loyola, 2004.

HARVEY, David. *O neoliberalismo: história e implicações*. Trad: Adail Sobral, Maria Stela Gonçalves. São Paulo: Edições Loyola, 2008.

HEE, Moon Jo; SOBRINO, Marcelo da Silva. Soberania no direito internacional: evolução ou evolução? *Revista de Informação Legislativa*. Brasília, a. 41, n. 163, p. 7-30, jul./set. 2004.

Disponível em:

<https://www2.senado.leg.br/bdsf/bitstream/handle/id/975/R163-01.pdf?sequence=4&isAllowed=y>. Acesso em 20 jul. 2022.

HEIDDEGER, Martin. O conceito de tempo: Conferência pronunciada para a Sociedade de Teólogos de Marburgo, julho de 1924. Tradução de Marco Aurélio Werle. In: *International Journal of Phenomenology, Hermeneutics and Metaphysics*. Toledo, v. 3, n.º 2 (2020) p. 135-148. Disponível em: <https://e-revista.unioeste.br/index.php/aoristo/article/view/26509>. Acesso em 12 nov. 2022.

IANNI, Octavio. *Teorias da globalização*. 14ª ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2007.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA (Ipea). *Painel da Gig Economy no setor de transportes do Brasil: quem, onde, quantos e quanto ganham* (carta de conjuntura nº 55, nota nº 14, 2º trimestre de 2022). Disponível em:

https://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/conjuntura/220510_cc_55_nota_14_gig_economy.pdf. Acesso em: 25 nov. 2022.

KREIN, José Dari; TEIXEIRA, Marilane Oliveira. O avanço das formas de contratação flexíveis. In: KREIN, José Dari et al (org.). *O trabalho pós-reforma trabalhista (2017)*. Vol.

1. São Paulo: Cesit - Centro de Estudos Sindicais e de Economia do Trabalho, 2021

LEME, 2020, Ana Carolina Reis Paes. Neuromarketing e sedução dos trabalhadores: o caso Uber. In: CARELLI, Rodrigo de Lacerda. CAVALCANTI, Tiago Muniz Cavalcanti; FONSECA, Vanessa Patriota da (org.). *Futuro do trabalho: os efeitos da revolução digital na sociedade*. Brasília: ESMPU, 2020.

LIMA, Abili Lázaro de Castro. *Globalização econômica, política e direito: análise das mazelas causadas no plano político-jurídico*. Porto Alegre: Sergio Antonio Fabris Editor, 2002.

MARQUES, Juliana Bastos. O conceito de temporalidade e sua aplicação na historiografia antiga. In: *Revista de História, [S. l.]*, n. 158, p. 43-65, 2008. DOI: 10.11606/issn.2316-9141.v0i158p43-65. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/revhistoria/article/view/19074>. Acesso em: 3 dez. 2022.

MARTINS, André Ferrer Pinto. *Concepções de estudantes acerca do conceito de tempo: uma análise à luz da epistemologia de Gaston Bachelard*. 2004. Tese (Doutorado em Educação) – Faculdade de Educação, Universidade de São Paulo, 2004. doi: 10.11606/T.48.2004.tde-30112004-183841. Acesso em 17 nov. 2022.

MARX, Karl. *O Capital: obra completa*. Edição do Kindle, 2021.

OITAVEN, Juliana; CASAGRANDE, Cássio Luís; CARELLI, Rodrigo; *Empresas de transporte, plataformas digitais e a relação de emprego: um estudo do trabalho subordinado sob aplicativos*. Brasília: Ministério Público do Trabalho, 2018.

OLIVEIRA, Murilo Carvalho Sampaio. Formas de contratação do trabalhador na prestação de serviços sob plataformas digitais. In: CARELLI, Rodrigo de Lacerda. CAVALCANTI, Tiago Muniz Cavalcanti; FONSECA, Vanessa Patriota da (org.). *Futuro do trabalho: os efeitos da revolução digital na sociedade*. Brasília : ESMPU, 2020. (p. 157-170)

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS (ONU). *Declaração Universal dos Direitos Humanos de 1948*. Disponível em: <https://www.oas.org/dil/port/1948%20Declara%C3%A7%C3%A3o%20Universal%20dos%20Direitos%20Humanos.pdf>. Acesso em: 20 de nov. 2022.

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS (ONU). *Pacto Internacional sobre Direitos Econômicos, Sociais e Culturais*. 16 de dezembro de 1966. Disponível em: http://www.unfpa.org.br/Arquivos/pacto_internacional.pdf. Acesso em: 20 de nov. 2022.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO (OIT). Convenção n. 1. *Constituição da Organização Internacional Do Trabalho e seu anexo (Declaração de Filadélfia)*. Disponível em: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---ilo-brasilvia/documents/genericdocument/wcms_336957.pdf. Acesso em: 20 de nov.2022.

PALERMO, Luis Cláudio. Tempo e temporalidade: transformações semânticas modernas e alguns desdobramentos na produção do conhecimento histórico. In: *Temporalidades – Revistade História*, ISSN 1984-6150, Edição 23, V. 9, N. 1, jan./abril 2017. Disponível em: <https://periodicos.ufmg.br/index.php/temporalidades/article/view/5828/pdf>. Acesso em: 12 nov. 2022.

POMIAN, Krzysztof. Tempo/temporalidade. In: ROMANO, Ruggiero. (dir.) *EnciclopédiaEinaudi*, vol. 29. Lisboa: Imprensa Nacional, 1993

SANTOS, Boaventura de Souza. *La globalización del derecho: los nuevos caminos de la regulación y la emancipación*. Trad. César Rodríguez. Bogotá: ILSA, 1998.

SANTOS, Boaventura de Souza. Os processos da globalização. In: SANTOS, Boaventura de Souza (org.). *A globalização e as ciências sociais*. 3ª ed. São Paulo: Cortez, 2005. (p. 25-102)

SCHUMPETER, Joseph A. *Capitalismo, socialismo e democracia*. Trad: Ruy Jungmann. Riode Janeiro: Editora Fundo de Cultura, 1961.

SENNETT, Richard. *A corrosão do caráter: Consequências pessoais do trabalho no novocapitalismo* (Edição do Kindle). Rio de Janeiro, Record, 1999.

SRNICEK, Nick. *Capitalismo de plataformas*. Trad. Aldo Giacometti. Buenos Aires: CajaNegra Editora, 2018.

STANDING, Guy. *O precariado: a nova classe perigosa*. Trad: Cristina Antunes. BeloHorizonte: Autêntica Editora, 2020.

STEFANO, Valerio de. *Labour is not a technology – reasserting the declaration ofphiladelphia in times of platform-work and gig-economy*. IUSLabor 2/2017.

STEFANO, Valerio de. The rise of the “just-in-time workforce”: on-demand work, crowdwork and labour protection in the “gig-economy”. International Labour Office (ILO), *Conditions of Work and Employment Series*, n. 71, Geneva, 2016. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2682602>. Acesso em 01 ago. 2022.

SUPIOT, Alain. *O espírito de Filadélfia: A justiça social diante do mercado total*. Trad: Tâniado Valle Tschiedel. Porto Alegre: Sulina, 2014.

TEIXEIRA *et al* (org.). *Contribuição crítica à reforma trabalhista*. Campinas, SP:UNICAMP/IE/CESIT, 2017.

TRIBUNAL SUPERIOR DO TRABALHO (TST). *Pedido de vista suspende julgamento devínculo empregatício entre motorista e a Uber*. 06 de outubro de 2022. Disponível em: <https://www.tst.jus.br/-/pedido-de-vista-suspende-julgamento-de-v%C3%ADnculo-empregat%C3%ADcio-entre-motorista-e-a-uber>. Acesso em: 15 out. 2022.

UBER. *Use a Uber em cidades do mundo todo*. Disponível em: <https://www.uber.com/global/pt-br/cities/>. Acesso em: 09 jul. 2022a.

UBER. *Quem somos*. Disponível em: <https://www.uber.com/br/pt-br/about/>. Acesso em: 09jul. 2022b.

UBER. *Oportunidades flexíveis para dirigir pelo app da Uber*. Disponível em: https://www.uber.com/br/pt-br/drive/?utm_campaign=CM2198943-search-google-brand_25_-99_BR-National_o-d_web_acq_cpc_pt_T1_Generic_BM_requisitos%20para%20ser%20uber_kwd-298863724315_623486363982_145201674601_b_c&utm_medium=offerings&utm_source=uber. 09 jul. 2022c.

UBER. *Quanto é possível ganhar com a Uber?* Disponível em: <https://www.uber.com/br/pt-br/drive/how-much-drivers-make/>. 09 jul. 2022d.

VALLAS, Steven; SCHOR, Juliet B. What do platforms do? Understanding the gig economy. In: *Annual Review of Sociology*. 2020.46:16.1-16.22. Disponível em: <https://www.annualreviews.org/doi/10.1146/annurev-soc-121919-054857>. Acesso em 17 nov.2022.

VIEIRA, Liszt. *Cidadania e globalização*. 8ª ed. Rio de Janeiro: Record, 2005.
Wallerstein, Immanuel Maurice. *Capitalismo histórico e civilização capitalista*. Rio de Janeiro: Contraponto, 2001.
WOODCOCK, Jamie; GRAHAM, Mark. *The gig economy: a critical introduction*. Oxford: Polity Press, 2020.

WALLERSTEIN, Immanuel Maurice. *Capitalismo histórico e civilização capitalista*. Trad. Renato Aguiar. Rio de Janeiro: Contraponto, 2001.