

Tiago Oliveira*

Universidade de Lisboa

Lisboa, Portugal

Trabalho e precariedade na periferia latino-americana: novas dimensões de um velho problema

Recebido em: 09 abr. 2021.

Aprovado em: 16 dez. 2021.

Publicado em: 30 jun. 2022.



RESUMO

Neste artigo, discute-se em perspectiva histórica a precariedade do trabalho na periferia latino-americana tendo como ponto de partida o “emprego fordista”, ainda hoje paradigma do “bom emprego”. No percurso histórico proposto são revisitados e debatidos os conceitos de subemprego, trabalho marginal, informalidade, nas diferentes acepções que assumiu ao longo do tempo, e economia informal. Conclui-se que na realidade socioeconômica em exame atuam três relações sociais distintas: a informalidade em sua acepção original, o emprego atípico, e o emprego não regulamentado, que comportam e produzem diferentes precariedades e merecem, portanto, tratamento individualizado por parte da reflexão teórica e das políticas públicas preocupadas com a formulação de estratégias políticas e econômicas de desenvolvimento voltadas para a superação dos problemas históricos e contemporâneos dos mercados de trabalho da região.

Palavras-chave

Precariedade Laboral. Informalidade. Insegurança no Trabalho. América Latina. Proteção Social.

* Pesquisador do Centro de Investigação em Direito Europeu, Económico, Financeiro e Fiscal, Universidade de Lisboa. Doutor e Mestre em Desenvolvimento Económico pela Universidade Estadual de Campinas; graduado em Ciências Económicas pela Universidade Federal da Bahia. E-mail: tiagobahia@gmail.com

 <http://lattes.cnpq.br/1306806875130785>

 <http://orcid.org/0000-0002-0592-200X>

Tiago Oliveira*
Lisbon University
Lisbon, Portugal

Work and precariousness in the latin american periphery: new dimensions of an old problem

Received on: April 9th., 2021.

Approved on: December 16th., 2021.

Published: June 30th., 2022.



ABSTRACT

In this article, work precariousness in the Latin American periphery is discussed from a historical perspective, taking as its starting point the “Fordist job”, which is still today a paradigm of “good employment”. In the proposed historical path, the concepts of underemployment, marginal work, informality, in the different meanings it has taken over time, and informal economy are revisited and debated. It is concluded that three distinct social relations operate in the socioeconomic reality under examination: informality in its original meaning, atypical employment, and unregulated employment, which include and produce different precariousness and therefore deserve individual treatment by theoretical reflection and public policies concerned with the formulation of political and economic development strategies aimed at overcoming the historical and contemporary problems of the region’s labor markets.

Keywords

Work Precariousness. Informality. Job Insecurity. Latin America. Social Protection.

* Researcher at the Research Center in European Law, Economic, Financial and Tax, Lisbon University. Ph. D. and M. Sc. in Economic Development from the State University of Campinas; B. Sc. in Economics from the Federal University of Bahia. Email: tiagobahia@gmail.com

<http://lattes.cnpq.br/1306806875130785>

<http://orcid.org/0000-0002-0592-200X>

Introdução

Desigualdades sociais e pobreza em níveis alarmantes e crescentes, custo de vida elevado e serviços públicos insatisfatórios alimentam a percepção de que a qualidade da vida quotidiana se deteriorou rapidamente nos últimos tempos, ameaçando a coesão social e a própria convivência democrática. Na origem das insatisfações está, como um dos elementos explicativos centrais, um mercado de trabalho que dominado pela precariedade mostra-se incapaz de assegurar um patamar mínimo de segurança socioeconômica aos trabalhadores e padrões de vida dignos para todos.

Porém, entre o imediato pós-guerra e a década de 1970 o quadro era bastante distinto. A combinação nos países desenvolvidos de um regime macroeconômico compromissado com o pleno emprego, políticas de proteção social de amplo alcance e generalização da relação salarial fordista revolucionaram as condições de vida dos trabalhadores e o seu papel na estrutura social. De uma condição indigna, subalterna e próxima ao pauperismo, os trabalhadores passaram a uma condição social que lhes permitiram alcançar níveis de consumo e de bem-estar sem paralelos históricos.

Porém, na periferia latino-americana o desenvolvimento econômico experimentado ao longo do século XX deixou como legado estruturas econômicas altamente heterogêneas e dependentes da produção e exportação de produtos primários, políticas de proteção social de alcance restrito e uma emulação bastante limitada da relação salarial fordista. Do ponto de vista do mercado de trabalho ficou patente a incapacidade apresentada pelos países da região em organizá-lo em moldes similares ao observado nos países desenvolvidos.

Nesse sentido, em meados do século passado, as primeiras interpretações elaboradas no campo das Ciências Sociais sobre o tema direcionaram seu foco para os níveis elevados e persistentes de subemprego verificados mesmo nos países periféricos latino-americanos que mais avançaram na industrialização das suas economias. Mais tarde, no início da década de 1970, uma nova agenda de pesquisa sobre precariedade do trabalho é inaugurada pelos estudos pioneiros da Organização Internacional do Trabalho (OIT) e do antropólogo econômico inglês Keith Hart, que colocaram no centro das preocupações dos estudiosos da área a problemática da vulnerabilidade dos trabalhadores independentes, a partir da formulação do conceito de informalidade (ILO, 1972; HART, 1973).

No mesmo período, difunde-se entre autores de orientação marxista a utilização do conceito de marginalidade para caracterizar formas peculiares de inserção em um sistema produtivo que se desenvolve de forma dependente e que tem uma lógica de reprodução guiada pelas articulações estabelecidas entre um setor moderno integrado e organizado em bases monopolísticas e um setor marginal, cujos trabalhadores participam de unidades produtivas e de relações trabalhistas distintas das tipicamente capitalistas, sujeitando-se à condições de trabalho e de vida bastante precárias.

As transformações socioeconômicas iniciadas na década de 1970 e aprofundadas nos anos 1980 inauguraram uma nova etapa do desenvolvimento capitalista, orientada pelo neoliberalismo e pela financeirização. Como ideário e um conjunto de proposições de políticas públicas, o neoliberalismo promoveu a abertura comercial das economias nacionais e uma ampla liberdade de movimentação internacional dos fluxos de capitais. Daí resultaram uma dinâmica de crescimento econômico menos virtuosa e mais volátil e uma lógica da concorrência intercapitalista guiada pelas finanças e pela fragmentação da produção em escala global.

Nesse contexto, a relação salarial fordista e os custos e as rigidezes que lhe são inerentes tornaram-se, aos olhos dos detentores do capital, um fator tido como contraproducente à geração de empregos e ao incremento da competitividade das economias nacionais do Ocidente. Decorre desse diagnóstico que o padrão de contratação e utilização do trabalho herdado do passado precisaria se ajustar ao “novo” capitalismo, ou seja, tornar-se mais flexível, em sintonia com um ambiente econômico muito mais instável.

Pese embora a debilidade e a pouca efetividade de seus sistemas nacionais de regulação do trabalho, iniciativas de flexibilização desses sistemas foram encampadas por diversos países latino-americanos, associadas a medidas de descentralização das negociações coletivas, privatização dos sistemas previdenciários e elevação da participação do mercado na provisão de bem-estar social, assentes nas sugestões de políticas emanadas do Consenso de Washington (FRAILE, 2009).

Destarte, nos anos 1980, as discussões sobre a precariedade do trabalho incorporaram uma nova corrente analítica denominada de “economia subterrânea”, a partir das contribuições de autores que procuraram compreender as razões e a dinâmica das relações de trabalho que se estabelecem à margem da institucionalidade vigente, nomeadamente no que diz respeito às áreas trabalhista e tributária.

A partir do final da década seguinte, em um cenário de capitalismo financeirizado consolidado e amplamente dominante, e de mercados de trabalho crescentemente precários mesmo nos países desenvolvidos, a OIT voltou a protagonizar as discussões sobre o tema, ao propor análises e discussões a partir da mobilização do conceito de economia informal, avançando na incorporação ao seu marco teórico-conceitual original o trabalho informal que surge e se articula com os movimentos de renovação das estratégias concorrenciais das grandes empresas e de flexibilização dos sistemas nacionais de regulação do trabalho.

Mais recentemente, as políticas de austeridade, a digitalização do trabalho e a crise pandêmica, ao se somarem, sobretudo a partir da década anterior, mudaram significativamente o patamar dos desafios envolvidos na tarefa de se construir políticas públicas orientadas ao combate do trabalho precário e à geração de trabalho digno, bases para sociedades de bem-estar social elevado. Nunca o emprego fordista, ainda hegemônico em muitos países e tido, ainda hoje, como paradigma do “bom emprego”, esteve tão em xeque na história do capitalismo.

O objetivo do presente artigo é o de apresentar e discutir a evolução da precariedade do trabalho no capitalismo periférico latino-americano a partir das principais interpretações produzidas pelas Ciências Sociais desde meados do século passado. Como decorrência da análise histórica, defender-se-á que atualmente na realidade socioeconômica em exame atuam três relações sociais distintas, que comportam e produzem diferentes precariedades: a informalidade em sua formulação original, relacionada a formas de auto ocupação ligadas à estratégias individuais de sobrevivência; o emprego atípico, como expressão do surgimento de novas formas contratuais, distintas do emprego fordista padrão e implementadas pelas reformas flexibilizadoras das legislações trabalhistas nacionais; e o emprego não regulamentado, e, portanto, ilegal, posto que se tratam de relações de trabalho assalariadas não contratualizadas ou de burla aos direitos trabalhistas por intermédio da celebração de contratos civis.

Espera-se, dessa forma, contribuir para o debate atual sobre o tema advogando que as distintas fontes de precariedade do trabalho merecem tratamento individualizado por parte da reflexão teórica e das políticas públicas de modo que estratégias políticas e econômicas de desenvolvimento possam endereçar respostas adequadas aos problemas históricos e contemporâneos dos mercados de trabalho latino-americanos.

Para tanto, além desta introdução e das considerações finais, o presente artigo contará com mais duas seções. Na seção seguinte será apresentado o contexto histórico no qual se estabeleceu os principais elementos característicos do emprego fordista. Na sequência, será tecida uma reflexão história da precariedade do trabalho no capitalismo periférico latino-americano guiada pela apresentação e discussão das principais interpretações produzidas sobre a temática pelas Ciências Sociais.

O emprego fordista como paradigma do “bom emprego”

A história do capitalismo é a história da transformação do trabalho em mercadoria e da sua subsumção no capital. Um modo de produção especificamente capitalista somente se estabeleceu a partir do momento que a maquinaria e a grande indústria submeteram as forças naturais e as ciências da natureza aos objetivos da acumulação de capital, forjando uma organização produtiva em bases totalmente objetivas. Nesse estágio, o processo capitalista de produção emancipou-se dos obstáculos naturalmente dados pelo trabalho humano, já transformado em mercadoria, e o processo de trabalho foi, de fato, e não apenas formalmente, subsumido no capital (MARX, 1990).

Nesta altura, a capacidade de produção de riquezas sem paralelos históricos contrastava, de um lado, com a participação apenas marginal dos trabalhadores na repartição da riqueza social e, de outro, com a prevalência de condições de trabalho totalmente indignas, caracterizadas por jornadas de trabalho extensas, processos de trabalho rotineiros, desqualificados e de alta periculosidade, ambientes de trabalho insalubres, ampla utilização de mão de obra infantil e feminina, salários próximos aos níveis de subsistência, e ausência de proteção social (MARX, 1990). Logo, pensar o trabalho nos primórdios do capitalismo é trazer ao primeiro plano a precariedade como característica imanente ao assalariamento, forma institucional que assumem as relações de trabalho na modernidade.

Para Karl Polanyi, “a grande transformação” encetada pela Revolução Industrial foi fornecer as bases para a formação de um sistema econômico autorregulado, ou seja, orientado e regulado exclusivamente pelos preços de mercado. Nesse contexto, a transformação do trabalho em uma mercadoria transacionada e precificada a partir

do funcionamento concorrencial de um mercado próprio, o mercado de trabalho, provocou uma desintegração do meio cultural do trabalhador e um enfraquecimento das redes de proteção social comunitárias anteriormente existentes, ampliando a exposição dos indivíduos a situações de extrema vulnerabilidade socioeconômica. Isto porque, o trabalho é uma mercadoria singular, uma vez que indissociável das faculdades físicas, psicológicas e morais do seu possuidor, o ser humano. Nessas circunstâncias, insistir na governação do trabalho exclusivamente pelo mercado levaria, denunciou o autor, a uma destruição completa da sociedade (POLANYI, 2012).

É nesse sentido que desde muito cedo a expansão capitalista se defrontou com contramovimentos de resistência ao seu ímpeto irrefreável de mercantilização da vida social, em especial do trabalho como “fator de produção”. Contramovimentos que se agudizaram e ampliaram a sua influência em prol de uma regulação social do trabalho à medida que o capitalismo monopolista se estabeleceu e as cidades tornaram-se o espaço da vida social de parcela majoritária da população.

Nesse contexto, sob a égide do taylorismo-fordismo, a racionalização do trabalho avançou rapidamente, com a definição de tempos e movimentos ótimos e a introdução da cadeia de produção, diminuindo a porosidade da jornada de trabalho e tornando mais eficiente a organização da produção. A partir de então, a remuneração do trabalho pôde ser negociada em bases objetivas a partir do estabelecimento de uma relação entre tarefas, tempos e salários e, de modo mais amplo, as relações de trabalho puderam ser submetidas a uma moldura institucional que passou a ditar as regras e as políticas a serem observadas para a contratação e utilização do trabalho (SALAIS, 1985).

O findar da Segunda Guerra Mundial e o estabelecimento da Guerra Fria aceleraram as transformações sociais que o capitalismo vinha experimentando desde meados do século anterior. Nesse sentido, a Declaração de Filadélfia, proclamada em 1944, foi reveladora do espírito da época ao defender a construção no pós-guerra de uma ordem internacional fundada sobre o Direito e a justiça, e não mais sobre a força (SUPIOT, 2010).

Foi nesse contexto que se erigiu e se consolidou um novo padrão de desenvolvimento. Para além dos muros das fábricas, o fordismo foi o resultado da combinação de um processo de produção e de uma norma social de consumo que se instalou nos países de capitalismo avançado tecida a partir das negociações coletivas das condições de trabalho enquanto instrumento de institucionalização da luta de classes (AGLIETTA,

1976). Um olhar mais de perto para essas questões permitirá elucidar os principais traços da relação salarial fordista e demonstrar os motivos que a tornaram um paradigma do “bom emprego”, vigente, de certa forma, até os dias de hoje.

O *crash* da bolsa de valores de Nova York, em 1929, e a crise que lhe sucedeu evidenciaram a incompatibilidade entre uma produção de massas, assente em processos de produção e de trabalho de natureza taylorista-fordista, e um nível de consumo aquém das necessidades da acumulação. Um modelo de desenvolvimento sustentável e coerente exigia, portanto, uma nova norma social de consumo, base de sustentação para um mercado de consumo condizente com escalas de produção cada vez maiores.

Para tanto, foi preciso que algumas transformações importantes fossem operadas no seio do sistema econômico capitalista: primeiro, difundir relações de trabalho assalariadas estáveis, em um contexto de separação clara entre tempo de trabalho e de não-trabalho e de diferenciação deste último em situações específicas, motivadas por doença, aposentadoria, maternidade e desemprego, por exemplo; em segundo lugar, conectar a evolução dos salários ao comportamento da produtividade e desenvolver os mercados de crédito; terceiro, alargar o alcance da ação governamental e de suas políticas sociais, contribuindo, de um lado, para a construção de uma rede de proteção social diante dos riscos de incapacitação para a atividade laboral, e, de outro, para a ampliação do emprego público e para a dinamização do consumo privado, por meio de transferências monetárias que atuam como um salário indireto na composição do orçamento das famílias; por fim, promover a regulação pública das relações de trabalho a partir do Direito do Trabalho e da negociação coletiva dos contratos de trabalho entre sindicatos de trabalhadores e seus patrões (AGLIETTA, 1976; SALAIS, 1985; TOPALOV, 1994; CASTEL, 1998; SUPIOT, 2010).

Se nos países desenvolvidos as transformações acima aludidas tiveram ampla repercussão, a ponto de constituírem verdadeiras “sociedades salariais” (CASTEL, 1998), nos países de capitalismo periférico a sua difusão foi diminuta: as grandes empresas e o emprego público nunca assumiram um percentual muito expressivo do emprego total; ao lado do assalariamento em estabelecimentos, os mercados de trabalho sempre conviveram com parcelas significativas de trabalhadores por conta própria, com produção para o próprio consumo e empregados domésticos; a difusão dos bens de consumo duráveis esteve condicionada a níveis bastante elevados de concentração da renda (assim como à expansão do crédito); e os direitos sociais, trabalhistas e sindi-

cais não se universalizaram. Em outras palavras, a periferia capitalista presenciou uma emulação limitada e truncada da relação salarial fordista (SANTOS, 1993; MARQUES-PEREIRA, 1998; KERSTENETZKY, 2012).

Concluindo, pese embora a sua expressão quantitativa sempre ter sido diminuta em escala mundial e que clivagens e exclusões de segmentos da população não devam ser negligenciadas, como a de mulheres e imigrantes, pelo que representou em termos de bem-estar para os trabalhadores dos países desenvolvidos a universalização do emprego fordista, representado pelo tripé “trabalho assalariado estável e protegido”, “regulação social da contratação e utilização do trabalho” e “poder de compra dos trabalhadores como pilar de uma norma social de consumo”, acalentou os sonhos de países da periferia do capitalismo de construção de uma sociedade moderna ao longo do século XX.

Dito de outro modo, se como categoria analítica o “emprego fordista” vivenciou uma bem-sucedida expansão para além dos países capitalistas mais desenvolvidos, servindo como farol de orientação para a organização dos mercados nacionais de trabalho e para a luta sindical dos trabalhadores ao redor do mundo, como fenômeno da realidade econômica e social ele apresentou uma existência territorial muito limitada, respondendo por uma parcela quase sempre minoritária da estrutura ocupacional dos países periféricos da economia mundial, o que estimulou uma vasta produção bibliográfica no campo das Ciências Sociais com o intuito de melhor compreender a diversidade e a heterogeneidade das relações de trabalho presentes em proporções sempre significativas no mundo não desenvolvido, o que será discutido na próxima seção.

A precariedade do trabalho no capitalismo periférico e suas interpretações

A ascensão do capitalismo como forma de organização social e econômica dominante em escala global respeitou processos e ritmos, assim como operou transformações socioeconômicas, bastante distintas ao redor do mundo.

Na perspectiva do pensamento estruturalista latino-americano, as relações estabelecidas entre os países da periferia e os do centro capitalistas, em meados do século

XX, eram definidoras dos desníveis de desenvolvimento econômico e de bem-estar social apresentados em escala global. Isto porque as estruturas econômicas periféricas foram moldadas a partir da integração nos mercados internacionais de países que apresentavam alta densidade populacional e sistemas econômicos seculares diversos, todos de natureza pré-capitalista. Da penetração capitalista em estruturas arcaicas, secundadas pela incorporação de padrões de comportamento e de hábitos de consumo modernos por uma pequena parcela de sua população, resultou estruturas híbridas ou duais, formadas a partir da combinação de uma parte que se comportava guiada pela lógica da acumulação capitalista e de outra que se mantinha presa a estruturas pré-existentes, expressão maior do subdesenvolvimento da região (FURTADO, 1971).

É, portanto, a partir dos termos que se estrutura a divisão internacional do trabalho na primeira metade do século XX que o subdesenvolvimento é interpretado pelo estruturalismo latino-americano. De um lado, encontram-se os países pioneiros na adoção das técnicas capitalistas, integrantes do centro dinâmico do sistema, exitosos na constituição de estruturas econômicas diversificadas, com peso elevado dos segmentos econômicos portadores do progresso técnico, nomeadamente a indústria manufatureira, e homogêneas em termos dos níveis de produtividade apresentados por cada um dos seus compartimentos. De outro lado, posicionam-se os países da periferia, especializados na produção e exportação de produtos primários, com capacidade diminuta de difusão do progresso técnico pelo tecido econômico, e que, por isso mesmo, tem na heterogeneidade estrutural a marca distintiva do seu desenvolvimento.

Ademais, a dinâmica do sistema centro-periferia atuava no sentido de perpetuar e amplificar as desigualdades de produtividade do trabalho e de renda média entre seus dois polos, impulsionada pela deterioração dos termos de câmbio, ou seja, pela diminuição do poder de compra de bens industriais por parte dos bens primários, itens característicos das pautas de exportações das economias periféricas (RODRÍGUEZ, 2009).

A concentração do progresso técnico – setorial, territorial e social – impunha ao desenvolvimento econômico latino-americano uma “insuficiência dinâmica”, expressão da incapacidade do seu aparelho produtivo em absorver de forma genuína a força de trabalho disponível, ou seja, em camadas técnicas de produtividade elevada e sob condições de distribuição da renda mais igualitária. Prevalece, ao contrário, uma absorção regressiva da mão de obra, posto que realizada em setores de baixíssima pro-

atividade que dá vazão a um processo de terciarização espúria das estruturas econômica e ocupacional e ao surgimento de um subemprego em escala massiva (PINTO, 1965; PREBISCH, 1973).

Isto não significa, na perspectiva do pensamento estruturalista latino-americano, que o processo de acumulação de capital e a geração de postos de trabalho no setor moderno da economia promovidos pela industrialização das sociedades periféricas latino-americanas tenham sido menos intensos do que os observados nos países desenvolvidos. Importa mais que, em termos quantitativos, os investimentos mostraram-se insuficientes diante de um excedente estrutural de mão de obra, alimentado por um rápido crescimento populacional, por uma urbanização caótica alimentada por fluxos massivos de pessoas do campo para as cidades, e por uma transição do trabalho escravo para o assalariado desassistida de ações estatais de suporte à inserção da população negra recém-liberta no mercado de trabalho em construção. Em termos qualitativos, atuava contrariamente à expansão de postos de trabalho no setor moderno da economia, e, portanto, à diminuição expressiva do subemprego, o fato da montagem das estruturas industriais valer-se na periferia de tecnologia importada, alheia à dotação de fatores prevalecente na região, marcada pela ampla oferta de mão de obra e escassez de capital.

Destarte, implícita ou explicitamente, o pensamento social e econômico latino-americano da época compartilhava o diagnóstico de que o avanço do desenvolvimento capitalista absorveria as atividades econômicas tradicionais e, conseqüentemente, o subemprego presente nas economias subdesenvolvidas¹. Logo, a organização do mercado de trabalho não deveria se constituir em um problema maior para governantes e a burocracia estatal, já que a resolução dos seus problemas seria uma decorrência natural do processo de industrialização.

No início da década de 1970, preocupações semelhantes acerca dos problemas e das especificidades das formações socioeconômicas e dos mercados de trabalho latino-americanos mobilizaram cientistas sociais e historiadores de tradição marxista. De acordo com essa visão, tais formações socioeconômicas, apesar de serem tributá-

1. Celso Furtado é uma das mais notórias exceções ao pensamento então dominante. Em reflexões produzidas ainda durante o período do “milagre econômico” brasileiro (1968-1973), não deixou de notar a flagrante e inaceitável dissociação entre os avanços econômicos, de um lado, e os resultados sociais, de outro. De acordo com ele: “A tese, que prevaleceu imediatamente após a guerra, de que a industrialização constitui razão suficiente para a absorção do subdesenvolvimento, está certamente desacreditada (FURTADO, 1972: 8)”

rias de um processo evolutivo de feição nitidamente capitalista, não trilharam um processo organicamente constituído, mas sim marcado pela introdução abrupta de novos setores econômicos, pelo que não foram capazes de erradicar práticas sociais de natureza pré-capitalista, antes, pelo contrário, combinou-as de forma fragmentada e inconsistente, sob a dominância dos interesses do capital estrangeiro monopolista (QUIJANO OBREGÓN, 1974).

Deste modo, moldou-se na América Latina uma estrutura econômica dependente que apresentaria, de um lado, um setor moderno integrado sob o controle de monopólios multinacionais; de outro, um setor marginal, subordinado, mas que mantém relações de interdependência com o primeiro. Os trabalhadores na marginalidade estariam submetidos a relações de trabalho distintas das praticadas no setor moderno da economia, com acesso residual aos recursos produtivos, escassa capacidade de acumular capital e baixa incidência do assalariamento. Assim, prevalecem relações de trabalho organizadas sob os signos da instabilidade e da precariedade, que geram rendimentos do trabalho extremamente baixos.

Na origem do processo de marginalização estariam dois mecanismos: de um lado, a perda de importância de alguns papéis econômicos, relacionada com a baixa produtividade do trabalho, a perda dos meios de produção dos setores sociais que desempenham esses papéis e as dificuldades para o escoamento de seus produtos ou serviços diante de um mercado consumidor limitado e, por vezes, inexistente; de outro lado, a impossibilidade de se obter emprego estável e regular nos setores modernos da economia (KOWARICK, 1975).

No mesmo período, na década de 1970, a criação do conceito de informalidade marcou indelevelmente as reflexões das Ciências Sociais sobre o mundo do trabalho e praticamente relegou ao ostracismo os termos subemprego e marginalidade, até então bastante populares entre economistas e sociólogos do desenvolvimento.

Os textos seminais da OIT e do antropólogo econômico inglês Keith Hart promoveram, a partir da introdução do conceito de informalidade, uma mudança de foco analítico nas reflexões sobre o trabalho no capitalismo próprias das reflexões sobre o subemprego. De uma preocupação centrada em uma dimensão que privilegiava as análises das “estruturas produtivas” e dos diferenciais de “produtividade do trabalho” que marcam os tecidos econômicos de países subdesenvolvidos, o eixo analítico foi deslocado para os problemas do mercado de trabalho a partir dos baixos rendimentos dos trabalhadores,

das condições de pobreza às quais se defrontam e das formas com que eles organizam o trabalho e a produção como meios de geração de renda e de criação de alternativas de sobrevivência. Um olhar mais próximo, vale notar, ao empregado pelas análises sobre marginalidade, ainda que sem recorrer ao arcabouço teórico marxista.

Em sua acepção original, o conceito de informalidade dizia respeito às atividades que, embora modernas, não se organizavam com base no recrutamento de mão de obra assalariada contando, antes, com membros da própria família ou alguns auxiliares, ao passo que a racionalização do trabalho empregada se mostrava muito incipiente, quase inexistente. São pequenos produtores que mobilizam instrumentos de trabalho próprio e qualificação adquirida fora do sistema escolar formal, operam em pequena escala, organizam processos produtivos intensivos em trabalho e com tecnologia adaptada, e atuam em mercados competitivos e desregulados (ILO, 1972; HART, 1973).

Nessa perspectiva, avança-se com a ideia de que os problemas do mercado de trabalho dos países subdesenvolvidos se explicitam menos em um desemprego de grandes proporções e mais na proliferação de trabalhadores pobres, ocupados em atividades econômicas que não geram a renda necessária que lhes assegurem condições de vida dignas (ILO, 1972).

Para Hart (1973), termos como “setor urbano de baixa produtividade”, “exército de reserva de subempregados e desempregados” e “setor urbano tradicional” não se constituem em chaves analíticas muito úteis para a interpretação dessa realidade, vez que assumem certas características que, na verdade, precisariam antes serem demonstradas. Questiona, com razão, o autor: os trabalhadores na informalidade se defrontariam necessariamente com níveis de produtividade mais baixos que os apresentados pelos trabalhadores do setor formal da economia? E quando o trabalho assalariado não é suficiente para retirar da pobreza o trabalhador e sua família?

Portanto, em suas origens o termo informalidade, apesar de procurar compreender a realidade de trabalhadores pobres, carregava consigo uma visão essencialmente positiva sobre as atividades produtivas por eles empreendidas, uma vez que se acreditava na possibilidade de construção de uma estratégia de desenvolvimento tendo a informalidade como um dos seus eixos centrais, desde que fossem endereçadas políticas públicas – comerciais, creditícias e trabalhistas – adequadas ao setor.

No entanto, foi somente na década seguinte que o conceito de informalidade experimentou uma ampla disseminação ao ser incorporado ao léxico dos autores preo-

cupados em compreender as transformações em curso nos mercados de trabalho dos países desenvolvidos (CASTELLS; PORTES, 1989) e, na América Latina, ao sofrer uma ressignificação por parte dos autores voltados à interpretação da realidade local. Se, por um lado, isso promoveu a sua popularização e mesmo a sua universalização; por outro lado, contribuiu para que o conceito perdesse em complexidade, ao associá-lo genericamente a situações de pobreza, conforme notou Barbosa (2011), e ao aproximá-lo da noção de economia subterrânea ou submersa, como expressão que designa as atividades econômicas e as relações de trabalho estabelecidas às margens da legalidade vigente. Convém avançar com a reflexão nessa direção, não sem antes, porém, enquadrá-la no contexto sócio-histórico de transformações pelas quais atravessou o capitalismo a partir do último quarto do século XX.

Há um relativo consenso entre historiadores, cientistas sociais e economistas que os anos 1970 demarcaram um ponto de inflexão na história do capitalismo. A estagnação econômica nos países desenvolvidos, somada a um recrudescimento da inflação e ao aumento do desemprego, puseram em xeque o modelo de desenvolvimento do pós-guerra, associado, pese embora as diversas variantes nacionais existentes, a uma crescente “politização” das relações econômicas, questões já abordadas na seção anterior nos aspectos que dizem mais diretamente respeito a essa reflexão. O que se segue a esse momento histórico pode ser interpretado como uma resposta do capital por meio de suas organizações, organizadores e proprietários à democracia e às restrições que lhe foram impostas desde o pós-guerra (STREECK, 2013).

Destarte, torna-se hegemônico no mundo o receituário neoliberal, que, não obstante não se constituir num corpo ideológico coeso e, na realidade concreta, assumir múltiplas feições (FINE; SAAD-FILHO, 2017), tem como um dos seus traços constitutivos a busca por afastar das economias capitalistas os controles burocrático-políticos e corporativistas, recompondo, por essa via, as margens de lucro consideradas atrativas pelos detentores do capital, tidas como pré-condição para a retomada dos investimentos e do crescimento econômico. Deste modo, difundem-se em escala global políticas de desregulamentação dos mercados – o de bens e serviços, o financeiro e o de trabalho – e de privatizações, acompanhadas por políticas monetárias e fiscais bastante restritivas, com vistas a sanear o orçamento público e reduzir a carga fiscal, sobretudo por meio da retração dos gastos sociais.

O neoliberalismo forjou um novo padrão de acumulação capitalista, guiado pela financeirização da riqueza e uma redefinição da lógica organizacional e de atuação das empresas, que passam a perseguir maior flexibilidade operacional, o enxugamento das suas estruturas hierárquicas e uma maior focalização em suas atividades-fim, a partir da terceirização das atividades avaliadas como acessórias e de menor potencial de geração de valor, inclusive em escala global, estimulada pela difusão de inovações tecnológicas nos campos das telecomunicações e dos transportes e pelos custos de produção mais baixos oferecidos pelos países asiáticos de industrialização mais recente (AGLIETTA; REBÉRIOUX, 2004; FEENSTRA, 1998). Nesse contexto, muitos países promoveram reformas em seus sistemas de relações laborais de modo a diminuir o peso exercido pela regulamentação pública, estatal e sindical, na contratação e utilização do trabalho, tida como onerosa e um obstáculo para a competitividade externa das empresas nacionais (BOYER, 1986; FRAILE, 2009).

Assim, surgem e se difundem nos países desenvolvidos e de níveis de desenvolvimento mais baixos, modalidades de contratação do trabalho distintas do “emprego padrão fordista”, amparadas pelo diagnóstico de que os salários são antes de tudo um custo que mina a competitividade externa e a lucratividade das empresas. Paralelamente, emerge uma nova cultura do trabalho, que procura enaltecer e incentivar comportamentos individuais afeitos a mudanças, riscos e mobilidade e que assume que a proteção contra as intempéries da vida e os riscos sociais devem ser consequência da gestão do trabalhador de sua carreira profissional, do seu capital humano e da sua empregabilidade (BOLTANSKI; CHIAPELLO, 2009).

Foi nesse contexto socioeconômico que o sentido original da informalidade, formulado em meio a uma produção intelectual preocupada com o desenvolvimento e o subdesenvolvimento das nações, foi perdendo relevância como categoria analítica em prol de uma utilização mais abrangente e que a associou, de um lado, a situações genéricas de pobreza e ao trabalho não-regulamentado, tal como consagrado pela abordagem da economia subterrânea ou submersa; e, de outro lado, ao processo de reestruturação produtiva encampada pelas grandes empresas, em um contexto de flexibilização das legislações trabalhistas, e que redefiniram as relações entre os setores formal e informal da economia.

O que prevalece em qualquer das duas dimensões acima aludidas, e pese embora as diferentes matrizes teóricas manejadas pelos autores, é a constatação de que um

conjunto amplo das relações econômicas e de trabalho passaram a ocorrer ao largo da regulamentação jurídica-estatal, ou, na melhor das hipóteses, regidas por um padrão regulatório e protetivo do trabalho “flexível”, ou seja, ajustado a um novo ambiente competitivo e de práticas organizacionais que, no geral, implicam em um rebaixamento das condições de vida e de bem-estar dos trabalhadores e no aumento de sua vulnerabilidade socioeconômica.

De um lado, existem autores que enfatizam a dimensão histórico-estrutural das transformações capitalistas e seus efeitos sobre o tecido econômico e empresarial como catalisadoras do surgimento de uma nova informalidade (CASTELLS; PORTES, 1989; CACCIAMALI, 2000). De outro lado, há quem ponha acento na dimensão jurídico-institucional e na discrepância existente entre a regulação estatal e as relações sociais em que, de fato, se traduzem, seja como crítica a um padrão regulatório que excederia um marco normativo socialmente aceito (SOTO, 1986), seja como um esforço de interpretação de uma realidade na qual o Estado se configura politicamente a partir de uma disjunção no modo de regulação social, de tal modo que às leis e às instituições do modo de regulação fordista não correspondem uma relação salarial fordista (SANTOS, 1993).

Se é verdade que a reestruturação capitalista dos anos 1970 promoveu o surgimento de fenômenos sociais e econômicos antes inexistentes, com impactos sobre o mundo do trabalho inegavelmente geradores de novas precariedades, que se expressam através de novas formas de assalariamento ou mesmo de formas de assalariamento não regulamentadas; há que se considerar que se trata de fenômenos qualitativamente distintos da informalidade tradicional. Nesse último caso, vale notar, a racionalidade econômica é guiada pela necessidade de reprodução do produtor e de sua família e de manutenção da atividade; o assalariamento não é o usual; e a ilegalidade, quando há, normalmente encontra-se conexas à atividade econômica (CACCIAMALI, 1991).

Enquadrado nesse contexto de imprecisão conceitual, de transformações capitalistas aceleradas e de rápido crescimento do trabalho informal, contrariando os prognósticos dominantes de que com o desenvolvimento econômico a informalidade tornar-se-ia um fenômeno residual, o conceito de informalidade chegou ao final do século XX sem a centralidade outrora adquirida, mesmo no âmbito das discussões desenvolvidas em sua própria instituição genitora, a OIT (BANGASSER, 2000). Era evidente, àquela altura, de que era preciso avançar no desenvolvimento conceitual do

termo para que fosse revitalizada sua capacidade analítica da realidade capitalista do início do novo século.

Assim sendo, no início dos anos 2000, a OIT promoveu uma mudança conceitual e adotou o termo economia informal com o objetivo de abarcar a multiplicidade e a complexidade de situações laborais que emergiram na fase atual do desenvolvimento capitalista (ILO, 2002). Deste modo, optou-se por um caminho que, em certa medida, chancelou o significado difundido pela literatura especializada e pela opinião pública de informalidade que a identificava com todas as formas de trabalho e de relações de trabalho que se afastam do “emprego fordista”, tido como paradigma do “bom emprego”, conforme discutido na seção anterior.

A definição de economia informal então estabelecida procurou conciliar duas vertentes: o trabalho executado em setores pouco organizados da economia (nomeadamente o que se denominou na literatura especializada de “pequena produção”) e o trabalho que, muito embora vinculado aos setores organizados da economia capitalista, escapavam em alguma extensão da regulamentação pública padrão e das políticas de proteção social por ela operada. Para tanto, foi proposta uma matriz definidora de situações de informalidade a partir da interseção de duas unidades de análise distintas, as unidades de produção e os tipos de posição na ocupação (*status in employment*, em inglês), sendo o critério definidor da informalidade a ausência de formalização ou de regulação pública e os déficits de trabalho digno (OIT, 1999) que tal situação provoca.

O objetivo foi o de superar uma visão setorial e dicotômica, associada à sua aceção original, e renovar o alcance analítico da informalidade a partir do reconhecimento dos empregos informais que são produzidos e vinculados ao setor formal, nomeadamente a miríade de empregos atípicos (OIT, 2016) oriundos dos processos de enxugamento e de descentralização da produção, sob o amparo e o estímulo legal de reformas flexibilizadoras das legislações trabalhistas nacionais.

A criação do conceito de economia informal tem o mérito de chamar a atenção para o surgimento de uma nova informalidade e realçar as inter-relações existentes entre os setores formal e informal no capitalismo contemporâneo. Ao mesmo tempo, porém, sem os devidos cuidados, a opção pela manutenção de uma mesma nomenclatura para abarcar fenômenos tão distintos pode ser contraproducente e disfuncional, tanto do ponto de vista analítico, quanto do ponto de vista das políticas públicas de combate ao trabalho precário.

Julga-se, portanto, fundamental, à luz da configuração e da dinâmica do capitalismo contemporâneo, ter o cuidado analítico de se identificar e de se distinguir três relações sociais distintas, que comportam e produzem diferentes precariedades, e, logo, merecem tratamento individualizado por parte da reflexão teórica e das políticas públicas: a informalidade em sua acepção original, como sinônimo de “pequena produção” ou de formas de auto ocupação ligadas à estratégias individuais de sobrevivência; o emprego atípico, como expressão do surgimento de novas formas contratuais, distintas do emprego fordista padrão, implementadas pelas reformas flexibilizadoras das legislações trabalhistas nacionais; e o emprego não regulamentado, ou seja, formas ilegais de assalariamento, sejam porque não contratualizadas, sejam porque burlam os direitos trabalhistas por intermédio de contratos civis. Ainda que se avalie como correta a posição de Krein & Proni (2010), para os quais há a necessidade de se empregar um conceito mais amplo de informalidade, sem ter devidamente em conta a diferenciação acima esboçada, em linha com o alerta dado por Barbosa (2011), arrisca-se a uma utilização da categoria informal excessivamente abrangente, sem teoria que lhe dê sustentação e descolada da realidade socioeconômica da qual faz parte.

O que une essas três relações sociais, entretanto, e que lhes dão o caráter de trabalho precário, são, de um lado, o baixo grau de “desmercadorização” à qual se submetem as pessoas dependentes dessas formas de trabalho e de inserção econômica, no sentido de que sua reprodução social é altamente dependente do mercado e das relações monetárias nele estabelecidas (ESPING-ANDERSEN, 1991). De outro lado, e derivada do ponto anterior, são as múltiplas inseguranças socioeconômicas que tais formas de trabalho e de inserção econômica engendram, vulnerabilizando as condições de vida dos trabalhadores (STANDING, 1997).

Nos tempos correntes, a combinação de políticas de austeridade, crise pandêmica e disseminação do trabalho digital, pelo potencial altamente disruptivo que possuem sobre o modelo de organização e de regulação do trabalho ainda hegemônico no mundo, renovou o interesse pelo tema da precariedade do trabalho, seus determinantes, sua evolução e as políticas adequadas para combatê-lo.

As políticas de austeridade, como um subproduto do neoliberalismo que são, constituem-se como um dos principais vetores da precariedade do trabalho no capitalismo contemporâneo. As estratégias de crescimento econômico assentes nessa doutrina têm na redução permanente dos gastos públicos o seu objetivo final e, nesse contexto, tornam-se alvos preferenciais o trabalho, a sua regulação pública, e seus atores, em espe-

cial os sindicatos. Isto porque a vitalidade das economias capitalistas, manifesta, em última instância, por uma capacidade elevada de geração de empregos, só pode ser restaurada, nessa perspectiva, por meio da diminuição dos custos e das rigidezes envolvidas na contratação e utilização do trabalho, pelo que são recomendadas reformas das legislações e dos códigos nacionais do trabalho que promovam a sua flexibilização, tanto nos países de capitalismo e de estruturas de proteção social mais avançadas, quanto nos países de menores níveis de desenvolvimento e de proteção social mais débil (FERREIRA, 2012; SCHOMANN, 2014; CARDOSO; AZAÏS, 2019).

As políticas de austeridade subtraem da ação governamental a sua capacidade de estruturar o mercado de trabalho por meio da regulação do emprego e do avanço do emprego público e, ao normalizarem uma dinâmica econômica recessiva, bloqueiam a geração de empregos, ampliam as inseguranças socio laborais e deterioram a qualidade da estrutura ocupacional.

Em paralelo, o avanço do trabalho digital, para além da sua alta potencialidade de destruição de postos de trabalho, em linha com a transferência de processos conduzidos por seres humanos para sistemas artificialmente inteligentes e baseados em algoritmos e redes, enceta mudanças estruturais drásticas no mercado de trabalho.

O trabalho realizado por meio das plataformas digitais, em particular, abriu a possibilidade para que uma ampla e flexível força de trabalho pudesse ser explorada. Como regra, as relações de trabalho assentes nessa modalidade provêm aos trabalhadores baixos salários, fluxos de rendimento imprevisíveis e ausência de mecanismos de proteção social, uma vez que, como as fronteiras entre trabalho independente e subordinado mostram-se quase sempre turvas, e em um cenário de regulação social débil, as empresas permitem-se se desresponsabilizarem do reconhecimento de vínculos empregatícios com os seus empregados e, por tabela, das obrigações que o trabalho subordinado normalmente acarreta (OIT, 2018).

Por fim, a crise pandêmica adicionou novos vetores de propulsão do trabalho precário. Indiretamente, a paralisação e a lenta retomada da atividade econômica, ao ampliar massivamente o desemprego e mantê-lo em níveis elevados, tornou os trabalhadores mais suscetíveis a aceitarem modalidades mais precárias de inserção no mercado de trabalho, sobretudo os pertencentes aos seus segmentos mais vulneráveis. As políticas de enfretamento da crise, assentes no isolamento físico e em constrangimentos ao funcionamento das empresas, auxiliou na difusão mais rápida do trabalho digital, em especial do teletrabalho. Em um cenário de regulação social normalmen-

te frágil dessa modalidade de trabalho, esta se constitui, no presente, uma fonte não negligenciável de difusão do trabalho precário.

Considerações finais

A história do capitalismo contemporâneo pode ser interpretada como uma longa *dé-marche* contra a regulação social construída no pós-guerra e as amarras que ela supostamente representa ao funcionamento do livre-mercado. O subproduto inevitável desse processo tem sido o avanço da precariedade do trabalho e um questionamento crescente do emprego fordista, ainda hoje um referencial do “bom emprego” para a maioria dos trabalhadores.

Em uma perspectiva histórica, é possível identificar nas abordagens pioneiras sobre precariedade do trabalho na periferia latino-americana uma preocupação centrada na heterogeneidade de estruturas econômicas legadas pela construção de um capitalismo tardio e dependente, de um lado, e na perpetuação de estruturas sociais que reforçam desigualdades e pobreza em níveis sempre crônicos, de outro lado.

A partir do último quarto do século XX, porém, em um contexto socioeconômico e político menos auspicioso, e sem que os seus problemas socioeconômicos históricos tenham sido devidamente enfrentados, surgem novas fontes de trabalho precário associadas ao padrão de regulação do trabalho vigente e à própria dinâmica competitiva e de organização das empresas capitalistas, que passam a se apoiar de forma crescente, de modo direto ou indireto, em empregos não regulamentados e/ou atípicos. A precariedade do trabalho passa a se identificar com a de trabalho desprotegido, em um contexto no qual a regulação fordista do emprego cada vez mais é posta em xeque pelas transformações capitalistas contemporâneas.

Nesse contexto, a residualidade e a matriz corporativa dos sistemas de proteção social prevaletentes na região promovem uma ampla exclusão da população trabalhadora, participante de mercados de trabalho heterogêneos, posto que marcado por múltiplas formas de inserção laboral e pelo fato do emprego regulado jamais ter se universalizado, e flexível, consequência da alta discricionariedade detida pelos empresários na gestão do trabalho. Ademais, não se pode ocultar o fato de que muitos trabalhadores “protegidos” pelo sistema vivem no limiar das situações de pobreza, dados os baixos valores dos benefícios monetários recebidos.

O desafio para as políticas públicas de combate à precariedade do trabalho mostra-se duplo, portanto: por um lado, ampliar a cobertura, a dimensão redistributivista e o caráter protetivo das políticas sociais, e, por outro lado, tornar mais abrangente e efetiva a regulamentação pública (estatal e sindical) do mercado trabalho.

Entretanto, sem estar articuladas a um padrão de desenvolvimento que busque superar os obstáculos interpostos por um capitalismo dependente, incapaz de promover as transformações estruturais que são as bases fundamentais para a geração de trabalho digno, as políticas públicas de combate à precariedade do trabalho, em suas múltiplas dimensões, sempre se mostrarão insuficientes.

Referências

- AGLIETTA, M. *Régulation et crises du capitalisme: l'expérience des Etats-Unis*. Paris: Calmann-Lévy, 1976.
- AGLIETTA, M.; REBÉRIOUX, A. *Dérives du capitalisme financier*. Paris: Albin Michel, 2004.
- BANGASSER, P. The ILO and the informal sector: an institutional history. *Employment Paper*, Geneva, p. 1-59, Sep. 2000. Disponível em: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—ed_emp/documents/publication/wcms_142295.pdf. Acesso em: 9 abr. 2021.
- BARBOSA, A. O conceito de trabalho informal, sua evolução histórica e potencial analítico atual: para não jogar a criança fora junto com a água do banho. In: OLIVEIRA, R.; GOMES, D.; MOREIRA, I. (Orgs.). *Marchas e contramarchas da informalidade do trabalho: das origens às novas abordagens*. João Pessoa: Ed. Universitária, 2011.
- BOLTANSKI, L.; CHIAPELLO, È. *O novo espírito do capitalismo*. São Paulo: WMF Martins Fontes, 2009.
- BOYER, R. *La flexibilité du travail en Europe: une étude comparative des transformations du rapport salarial dans sept pays de 1973 à 1985*. Paris: La Découverte, 1986.
- CACCIAMALI, M. As economias informal e submersa: conceitos e distribuição de renda. In: CAMARGO, J.; GIAMBIAGI, F. (Orgs.). *Distribuição de renda no Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991.
- CACCIAMALI, M. Globalização e processo de informalidade. *Economia e Sociedade*, v. 9, n. 1, p. 153-174, 2000.
- CARDOSO, A.; AZAÏS, C. Reformas trabalhistas e seus mercados: uma comparação Brasil-França. *Caderno CRH*, Salvador, n. 32 (86), p. 307-323, 2019.
- CASTEL, R. *As metamorfoses da questão social: uma crônica do salário*. Petrópolis, RJ: Vozes, 1998.

- CASTELLS, M.; PORTES, A. World underneath. The origins, dynamics, and effects of the informal economy. In: PORTES, A.; CASTELLS, M.; BENTON, L. (Orgs.). *The informal economy: studies in advanced and less developed countries*. Baltimore and London: John Hopkins Univ. Press, 1989.
- ESPING-ANDERSEN, G. As três economias políticas do Welfare State. *Lua Nova*, São Paulo, n. 24, p. 85-116, 1991.
- FEENSTRA, R. Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy. *Journal of Economic Perspectives*, v. 12, n. 4, p. 31-50, 1998.
- FERREIRA, A. C. *Sociedade da austeridade e direito do trabalho de exceção*. Porto: Vida Económica, 2012.
- FINE, B.; SAAD-FILHO, A. Thirteen Things You Need to Know About Neoliberalism. *Critical Sociology*, v. 43, n. 4-5, p. 685-706, 2017.
- FRAILE, L. La experiencia neoliberal de América Latina. Políticas sociales y laborales desde el decenio de 1980. *Revista Internacional del Trabajo*, v. 128, n. 3, p. 235-255, 2009.
- FURTADO, C. *Teoria e política do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Cia. Ed. Nac., 1971.
- FURTADO, C. *Análise do “modelo” brasileiro*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1972.
- HART, K. Informal income opportunities and urban employment in Ghana. *The Journal of Modern African Studies*, v. 11, n. 1, p. 61-89, 1973.
- ILO. *Employment, income and equality: a strategy for increasing employment in Kenya*. Geneva: United Nations, 1972. Disponível em: https://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/1972/72B09_608_engl.pdf. Acesso em: 09 abr. 2021.
- ILO. *Decent work and the informal economy*. Geneva: United Nations, 2002. Disponível em: <https://www.ilo.org/public/english/standards/relm/ilc/ilc90/pdf/rep-vi.pdf>. Acesso em: 09 abr. 2021.
- ILO. *Digital labour platforms and the future of work: towards decent work in the online world*. Geneva: ILO, 2018. Disponível em: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-dgreports/-dcomm/-publ/documents/publication/wcms_645337.pdf. Acesso em: 09 abr. 2021.
- KERSTENEZKY, C. *O Estado do bem-estar social na idade da razão: a reinvenção do Estado social no mundo contemporâneo*. Rio de Janeiro: Campus, 2012.
- KOWARICK, L. *Capitalismo e marginalidade na América Latina*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1975.
- KREIN, J.; PRONI, M. *Economia informal: aspectos conceituais e teóricos*. Brasília: OIT, 2010. (Série Trabalho Decente no Brasil; Documento de trabalho, n. 4).
- MARQUES-PEREIRA, J. Trabalho, cidadania e eficiência da regulação econômica: uma comparação Europa/América Latina. In: THÉRET, B.; BRAGA, J. C. (Orgs.). *Regulação econômica e globalização*. Campinas, SP: IE/Unicamp, 1998.
- MARX, K. *O capital: crítica da economia política*. Livro I. Tomos I e II. Moscovo; Lisboa: Progresso; Avante, 1990.
- OIT. *Memoria del director general: trabajo decente*. Ginebra, Conferencia Internacional del Trabajo, 87.^a reunión, 1999. Disponível em: <https://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc87/rep-i.htm>. Acesso em: 09 abr. 2021.

- OIT. *O emprego atípico no mundo: desafios e perspectivas*. Genebra, Bureau Internacional do Trabalho, 2016. Disponível em: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-/dgreports/-/dcomm/-/publ/documents/publication/wcms_626383.pdf. Acesso em: 09 abr. 2021.
- PINTO, A. Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano. *El Trimestre Económico*, v. 125, p. 3-69, 1965.
- POLANYI, K. *A grande transformação: as origens políticas e económicas do nosso tempo*. Lisboa: Ed. 70, 2012.
- PREBISCH, R. *Transformação e desenvolvimento: a grande tarefa da América Latina*. Rio de Janeiro: Ed. FGV, 1973.
- QUIJANO OBREGÓN, A. The marginal pole of the economy and the marginalized labour force. *Economy and Society*, v. 3, n. 4, p. 393-428, 1974.
- RODRÍGUEZ, O. *O estruturalismo latino-americano*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2009.
- SALAS, R. La formation du chômage comme catégorie. Le moment des années 1930. *Revue économique*, v. 36, n. 2, p. 321-366, 1985.
- SANTOS, B. S. O Estado, as relações salariais e o bem-estar social na semiperiferia: o caso português. In: SANTOS, B. S. (Org.). *Portugal: um retrato singular*. Porto: Afrontamento, 1993.
- SCHOMANN, I. Labour law reforms in Europe. Adjusting employment protection legislation for the worse? *Working Paper*, European Trade Union Institute, p. 1-57, fev. 2014. Disponível em: <https://www.etui.org/publications/working-papers/labour-law-reforms-in-europe-adjusting-employment-protection-legislation-for-the-worse>. Acesso em: 09 abr. 2021.
- SOTO, H. *El otro sendero: La revolución informal*. Lima: El Barranto, 1986.
- STANDING, Guy. Globalization, labour flexibility and insecurity: the era of market regulation. *European Journal of Industrial Relations*, v. 3, n. 1, p. 7-37, 1997.
- STRECK, W. *Tempo comprado: a crise adiada do capitalismo democrático*. Coimbra: Actual, 2013.
- SUPIOT, A. *L'esprit de Philadelphie: la justice sociale face au marché total*. Paris: Seuil, 2010.
- TOPALOV, C. *Naissance du chômeur: 1880-1910*. Paris: Albin Michel, 1994.

