

**A UBERIZAÇÃO COMO FENÔMENO HETEROGÊNEO: QUESTIONAMENTOS
ACERCA DAS DIFERENÇAS ENTRE A UBERIZAÇÃO DO TRABALHO EM PAÍSES
CENTRAIS E PERIFÉRICOS**

*UBERIZATION AS A HETEROGENEOUS PHENOMENON: QUESTIONS ABOUT THE
DIFFERENCES BETWEEN THE UBERIZATION OF WORK IN CENTRAL AND PERIPHERAL
COUNTRIES*

Danilo Augusto da Silva Horta¹

Resumo: Pesquisar os diversos mundos do trabalho se torna cada vez mais necessário, em especial em momentos em que a precarização do trabalho e da vida dos trabalhadores se torna crescente, seja a partir da intensificação da exploração ou do surgimento de formas de trabalho cuja reprodução se ancora no desrespeito a direitos trabalhistas historicamente conquistado e na imposição de condições de trabalho extremamente degradantes. O presente artigo tem por objetivo debater e discorrer acerca das diferenças existentes nos processos de uberização que ocorrem entre os países centrais e os países periféricos. Para isto, em um primeiro momento buscamos analisar os processos políticos e econômicos que ocorreram em nível sistêmico - mais especificamente no regime de acumulação do sistema capitalista- e que criaram um ambiente propício ao surgimento e multiplicação de formas de trabalho cada vez mais precárias, tal como é o caso da Uberização. Posteriormente, buscamos compreender o que é este processo e como ele se reproduz nos diferentes países e, por fim, apontamos alguns argumentos que podem corroborar com a hipótese de que o processo de uberização é heterogêneo, se reproduzindo de maneira distinta a depender da estrutura econômica presente em cada país.

Palavras-Chave: Uberização; Superexploração do Trabalho; Ideologia; Regime de Acumulação; Mundos do Trabalho.

Abstract: Research the numerous worlds of work becomes continuously necessary, especially at times when the precariousness of labour and the lives of workers increases, whether from the intensification of exploitation or the emergence of alternative forms of work, whose reproduction is underpinned by disrespect for historically conquered labour rights (or their suppression) and in the imposition of extremely degrading working conditions. This article aims to expatiate on and discuss the existing differences between the "uberization" processes that occur in central and peripheral countries of capitalism. In order to do this, at first we'll seek to analyze the political and economic processes that occurred at a systemic level - more specifically in the regime of accumulation of the capitalist system - that created an conducive environment to the emergence and multiplication of increasingly precarious forms of work, such as as is the case of uberization. Subsequently, we'll seek to understand what this process is and how it is reproduced in different countries and, finally, we'll point out some considerations that can corroborate the hypothesis that the uberization process is heterogeneous, reproducing itself differently depending on the economic structure present in each country.

¹ Graduando em Relações Internacionais pela IERI/UFU e membro do Grupo de Estudos e Pesquisas sobre o Capitalismo Contemporâneo CACO/UFU. E-mail: danilosilvahorta@gmail.com

Keywords: Uberization; Superexploitation of Workforce; Ideology; Regime of Accumulation; Worlds of Work.

Introdução

Os interesses do capital e os interesses do trabalho são, por definição, opostos. Essa oposição toma forma através da luta de classes. O capitalismo, modo de produção baseado na valorização do capital, se reproduz a partir da extração de mais-valor do trabalho.

O capitalismo, ou a forma de ser histórica sob o domínio do capital, se apresenta a partir da necessidade abstrata da valorização do valor. A propriedade altamente concentrada de recursos sociais precisa converter-se em capital, extrair valor e valorizar-se. Essa é a necessidade de suas classes dominantes e ela é imposta a todos. Isso significa que, do ponto de vista da produção da vida material, massas crescentes de seres sociais devem estar em concorrência e aptas para assegurar a atividade concreta que permite valorizar o valor, isto é, o trabalho do qual se extrai mais-valor (FONTES, 2017, p. 410).

As enormes contradições existentes no âmago do sistema capitalista fazem com que este se encontre em constante transformação, isto é, o capitalismo é mutável por essência. Ele, historicamente, passou por diversas transformações, que surgem como um modo de responder às crises características deste sistema.

As crises são a marca genética do capitalismo, ele as agudiza. As crises sociais, econômicas, políticas, ambientais, humanas etc. não são suficientes para a superação do capitalismo. É necessário transformar a forma de ser social, alterar profundamente a relação entre os próprios seres sociais e entre nós e a natureza (FONTES, 2017, 414).

As recessões não apenas são recorrentes no capitalismo, mas são sua marca “genérica”. Muitas das crises enfrentadas pelo capitalismo ao longo de sua história tiveram origem na crescente aplicação de inovações tecnológicas e organizacionais, que modificaram as dinâmicas de acumulação e reprodução do capital. As mais profundas têm o potencial de causar transformações estruturais, modificando não somente o regime de acumulação capitalista, mas causando mudanças nos mundos do trabalho e nas dinâmicas sociais, e impactando até mesmo aspectos humanos subjetivos.

Entendemos o regime de acumulação como as esquematizações econômicas, sociais e socioeconômicas capazes de assegurar a reprodução do capital em nível sistêmico no longo prazo, isto é, o regime de acumulação é a forma com que os diferentes agentes - Capital, Estado e Trabalho - se organizam a fim de assegurar a crescente valorização do capital (PAULANI, 2009). Para Harvey, “Um regime de acumulação descreve a estabilização, por um longo período, da alocação do produto líquido entre consumo e acumulação; ele implica alguma coerência entre a

transformação tanto das condições de produção como das condições de reprodução de assalariados.” (HARVEY, 2008, p. 117). De acordo com Paulani (2009, p.25):

O regime de acumulação envolve cinco regularidades sociais e econômicas, quais sejam, a forma de organização da produção e a relação dos trabalhadores com os meios de produção, o horizonte temporal da valorização do capital a partir do qual são definidos os princípios de gestão, a composição da demanda social, o padrão distributivo relacionado à reprodução dinâmica das diversas classes e grupos sociais, e a articulação com formas não capitalistas (quando elas ocupam um lugar determinante na formação econômica em questão).

Seguindo o descrito por Paulani (2009), compreende-se que em cada regime de acumulação, as relações entre Capital, Estado e Trabalho são diversas. Tais divergências fazem com que as contradições presentes no capitalismo sejam mais ou menos evidentes de acordo com as necessidades da acumulação do capital presentes em cada regime de acumulação. Para compreendermos o surgimento de novas formas de trabalho precário e a crescente intensificação da exploração e precarização do trabalho que vem se desenvolvendo desde o último quarto do século XX, faz-se necessário explicitar as transformações sofridas no regime de acumulação capitalista e as consequências destas transformações para as relações entre Capital, Estado e Trabalhadores.

Harvey (2008), defende que após o final da Segunda Guerra Mundial, dois regimes de acumulação distintos determinam as dinâmicas de acumulação do capital no sistema capitalista: o regime de acumulação fordista (1945-1973) e o regime de acumulação flexível (1973- atualidade). Paulani (2009), irá denominar o regime de acumulação flexível como sendo o regime de acumulação “com dominância da valorização financeira”, pois, diferente dos anteriores, são as necessidades de valorização dos capitais financeiro e fictício que determinarão a dinâmica geral de acumulação do sistema capitalista. É por conta das dinâmicas de acumulação presentes no regime de acumulação flexível (ou do regime de acumulação com dominância da valorização financeira) que a uberização surge como forma de trabalho cada vez mais relevante no mundo todo, tanto em países centrais quanto em países periféricos. Assim, para atingir o objetivo central deste artigo, a saber, explicitar as diferenças da uberização nos países centrais e periféricos, faz-se necessário explicar como e por que a uberização surge e se desenvolve.

Fordismo, Acumulação Flexível e formas precárias de trabalho

Como dissemos anteriormente, um regime de acumulação pode ser definido como estruturas sociais e econômicas que assegurem a reprodução do capital e o capitalismo no longo prazo. Baseados nos escritos de Harvey (2008) e Paulani (2009) podemos realizar breves considerações acerca dos diferentes regimes de acumulação que existiram desde o pós-guerra, isto

é, o de acumulação fordista e o de acumulação flexível ou com dominância da valorização financeira.

O regime de acumulação fordista foi o orientado e dominado pela esfera produtiva que determinou a acumulação capitalista de 1945 a 1973. Este regime de acumulação pode ser compreendido como sendo rígido (em especial quando comparado ao regime de acumulação flexível), visto que a acumulação de capital era determinada pelas dinâmicas da esfera produtiva. Na acumulação fordista, para que a acumulação de capital ocorresse era necessário haver a produção em massa (que depende de níveis elevados de investimento em capital fixo) e a capacidade de consumir essa produção; em outras palavras, a acumulação de capital em nível mundial ocorria, de maneira sustentada, a partir da produção e do consumo em massa. Resumidamente, para que houvesse a manutenção de elevados níveis de crescimento do produto capitalista no regime de acumulação fordista, fazia-se necessário criar diferentes e crescentes estímulos à produção em massa. Por sua vez, para estimular a produção em massa havia a necessidade de criar a capacidade de absorção desta produção, isto é, aumentar, de maneira crescente, o consumo em massa e a demanda efetiva em nível global, que, em última instância, possibilitava aos capitais obter crescentes montantes de lucros (HARVEY, 2008).

Ocorre, entretanto, que assegurar uma crescente elevação da demanda efetiva e do consumo em massa em níveis capazes de sustentar o crescimento do produto capitalista em nível mundial não era uma tarefa fácil. Tal como ressaltado por Paulani (2009), em um regime de acumulação há diversos aspectos ou regularidades sociais e econômicas responsáveis por moldar a forma com que a acumulação capitalista ocorre. Harvey (2008) compreende que, no regime de acumulação fordista, a maneira de assegurar a elevação da demanda efetiva e do consumo em massa se deu a partir do estabelecimento de um consenso entre Estado, Capital e Classe trabalhadora, muito embora possamos compreender o Estado como atuando a fim de assegurar os interesses do capital.

[...] o crescimento fenomenal da expansão do pós-guerra dependeu de uma série de compromissos e reposicionamentos por parte dos principais atores dos processos de desenvolvimento capitalista. O Estado teve de assumir novos (keynesianos) papéis e construir novos poderes institucionais; o capital corporativo teve de ajustar as velas em certos aspectos para seguir com mais suavidade a trilha a lucratividade segura; e o trabalho organizado teve de assumir novos papéis relativos ao desempenho nos mercados de trabalho e nos processos de produção. O equilíbrio de poder, tenso mas mesmo assim firme, que prevalecia entre o trabalho organizado, o grande capital corporativo e a nação-Estado, e que formou a base de poder da expansão do pós-guerra, não foi alcançado por acaso - resultou de anos de luta (HARVEY, 2008, p.125).

Esse “consenso” entre classes foi fundamental para a manutenção de crescentes níveis de consumo, do crescimento da demanda efetiva e também para assegurar o crescimento da produção em massa. Tal como ressaltado por Harvey (2008), para possibilitar o crescimento constante da

demanda efetiva e do consumo em massa, estimulando portanto o crescimento da produção (viabilizando e assegurando, em última instância, a manutenção da acumulação capitalista em nível mundial), ambos os atores se comprometeram com os demais e abriram mão de alguns interesses próprios: os capitais controlaram sua “sede” por lucros e buscaram oferecer melhores condições de trabalho e salários para a classe trabalhadora (a fim de estimulá-la a consumir volumes crescentes de produtos); a classe trabalhadora abriu mão de duros embates com o capital e compactuava com as condições de trabalho para receber maiores salários e crescente capacidade de consumo (em resumo, havia um *trade-off* entre capital e trabalho - descritos por Harvey (2008) como sendo os sindicatos -, onde o primeiro exigia elevada produtividade e certo controle sobre o trabalho, e este último, que possuía maior poder de barganha frente às demandas do capital, era beneficiado com melhorias constantes em sua qualidade de vida - ou pelo menos por capacidades crescentes de consumir); por fim, o Estado, além de assegurar o *welfare state* possuía uma série de outras atribuições. Tal como descrito por Harvey (2008, p. 129):

se esforçava por controlar ciclos econômicos com uma combinação apropriada de políticas fiscais e monetárias no período pós-guerra. Essas políticas eram dirigidas para as áreas de investimento público - em setores como o transporte, os equipamentos públicos etc. vitais para o crescimento da produção e do consumo de massa e que também garantiam um emprego relativamente pleno. Os governos também buscavam fornecer um forte complemento ao salário social com gastos de seguridade social, assistência médica, educação, habitação etc. Além disso, o poder estatal era exercido direta ou indiretamente sobre os acordos salariais e os direitos dos trabalhadores na produção.

Foi esse consenso entre classes que possibilitou ao regime de acumulação fordista perdurar por cerca de três décadas, possibilitando uma expansão e um desenvolvimento do capitalismo jamais visto até então: trata-se dos chamados “trinta gloriosos”. Vale destacar que no regime de acumulação fordista as desigualdades características do sistema capitalista se mantinham: Harvey (2008) compreende que o consenso entre classes característico do regime fordista não ocorreu de forma homogênea em todos os países (a capacidade e forma de intervenção Estatal variavam; o poder de barganha dos sindicatos também; assim como o poder do capital frente ao trabalho, etc), sendo o poder e “benefícios” obtidos neste consenso diversos nas diferentes espacialidades. Além disso, vale destacar que as relações de dependência existentes entre centro e periferia permaneceram ao longo dos trinta gloriosos, sendo que os efeitos da expansão e o desenvolvimento do capitalismo ocorreram de maneira desigual, com os centros sendo mais beneficiados que a periferia permanentemente explorada pelos primeiros.

Ocorre, entretanto, que essa dinâmica de acumulação se deparava com diversos desafios, além do consentimento de classes, para se manter e progredir. Os crescentes volumes de lucros, obtidos através da produção e consumo em massa, fundamentais para o progresso do capitalismo

dirigido pelo regime de acumulação fordista, encontravam enormes barreiras para serem mantidos, tornando o consenso entre classes cada vez mais inviável. A primeira barreira encontrada pelos capitais globais para manter crescentes os volumes de lucros, ocorreu com aumento da concorrência intercapitalista já em meados da década de 1960 e, em especial, no início da década de 1970. Responsável por pressionar para baixo as taxas de lucros das firmas globais, a concorrência intercapitalista causada pela reindustrialização de diversas economias européias (em especial da Alemanha), pela industrialização do Japão e de alguns países periféricos (em especial os latino-americanos), fez com que a acumulação capitalista pautada na produção em massa se tornasse cada vez mais difícil. Em 1973 houve o primeiro choque do petróleo, responsável por elevar o preço do principal insumo energético utilizado na produção, aumentando, assim, os custos variáveis da produção em um ambiente de crescente concorrência intercapitalista e diminuição da taxa e volume de lucros obtidos pelas firmas. Assim, entende-se que a crise petrolífera de 1973, conjuntamente com a elevação da concorrência intercapitalista causada pela industrialização de diversos Estados tornou o regime de acumulação fordista inviável, quebrando os consensos de classes existentes até então (HARVEY, 2008).

Como descrito por Fontes (2017), as crises são características do sistema capitalista. As transformações sistêmicas advém, em geral, de grandes crises que afetam a forma pela qual a acumulação de capital ocorre em nível mundial. Harvey (2008) compreende que a primeira crise do petróleo foi responsável por findar o regime de acumulação fordista e por conceber um novo regime de acumulação: o flexível. Mais especificamente, entende-se que esse regime de acumulação originou-se das entranhas da acumulação fordista, isto é, as novas dinâmicas sociais e econômicas que passam a orientar a acumulação capitalista em nível global foram moldadas pelas condições materiais criadas a partir das dinâmicas socioeconômicas desenvolvidas no âmbito do regime de acumulação fordista.

Já a acumulação flexível é um regime dominado pela esfera financeira, isto é, os interesses e necessidades dos capitais financeiros subordinam os interesses e necessidades existentes na esfera produtiva. De acordo com Harvey, o regime de acumulação flexível pode ser entendido como aquele “que se apoia na flexibilidade dos processos de trabalho, dos mercados de trabalho, dos produtos e dos padrões de consumo” (HARVEY, 2008, p. 140) para manter a acumulação. Portanto, isso significa que diverge do regime de acumulação fordista de muitas maneiras. Em primeiro lugar, entendemos que, no regime de acumulação flexível, o consenso entre classes inexistente: os capitais financeiros subordinam os Estados aos seus interesses (daí a importância do neoliberalismo enquanto instrumento político-ideológico útil e crescentemente aplicado) e a luta de classes tende a se intensificar, em especial por que as transformações no mundo do trabalho pressionam a classe

trabalhadora para condições de trabalho e de vida cada vez mais precárias. Em segundo lugar a subordinação da esfera produtiva pela esfera financeira faz com que o ritmo de acumulação de capital não esteja, necessariamente, ligado aos ritmos produtivos, isto é, a intensidade da acumulação é muito superior àquela possibilitada pela rigidez do fordismo (mesmo que a acumulação ocorra a partir da criação de capital fictício).

No regime de acumulação flexível, a “flexibilidade” é exigida em todas as regularidades sociais e econômicas descritas por Paulani (2009), de maneira a possibilitar que os ganhos na esfera financeira ocorram de acordo com as demandas e necessidades dos capitais financeiros; dito de outra maneira, neste regime a "flexibilidade" é exigida em todos os âmbitos para que a valorização do capital financeiro e fictício ocorram sem entraves e de forma rápida. A necessidade de rápida valorização dos capitais financeiros e fictícios, conjuntamente com a subordinação da esfera produtiva pela esfera financeira, criou a necessidade de transformar a forma pela qual a produção se desenvolve em nível mundial. Isso ocorre pois, em essência, há a exigência por parte dos capitais financeiros de que as empresas e firmas que atuam na esfera produtiva aumentem de maneira rápida e intensa tanto suas taxas de lucro e suas lucratividades quanto seus montantes de lucros, a fim de legitimar a extrema valorização financeira e fictícia característica do regime de acumulação flexível:

[...] a produção de renda e riqueza real passa a se dar sob a lógica dos imperativos da valorização financeira. Seus processos devem ser adequados às necessidades de giro rápido e pronta condição de aproveitar ganhos que a acumulação financeira impõe, o “mínimo” de rendimento real que a produção deve gerar é muito alto, dada a elevada valorização dos ativos financeiros (o que pressiona no sentido de uma exploração do trabalho ainda mais violenta), a operação do caixa deve ser tal que ele funcione não como atividade de apoio à produção, mas como centro de lucro adicional, os gestores dos grandes grupos de capital devem buscar, antes de tudo, a maximização do valor acionário da empresa, fazendo o que for necessário (fraudando demonstrativos, recomprando suas próprias ações etc.) (PAULANI, 2009, p. 28).

Devido às exigências dos capitais financeiros e a necessidade da acumulação financeira ser legitimada por crescentes montantes de lucros oriundos das diferentes firmas que atuam na esfera produtiva (produzindo, portanto), observamos a ascensão do Toyotismo enquanto *modus operandi* da produção industrial em nível mundial. O Toyotismo pode ser descrito como uma forma de organização e gestão da produção industrial extremamente flexível, aplicado a fim de aumentar a lucratividade e o montante de lucros das diferentes firmas a fim de legitimar as crescentes valorizações de ativos financeiros e, conseqüentemente, possibilitar uma crescente apropriação financeira. O novo *modus operandi* da produção industrial em nível internacional, o Toyotismo, é baseado em dois princípios que guiam a forma de organização da produção ditada por ele: 1) há a busca por ajustar a produção à demanda existente (buscando-se produzir apenas quantidades

necessárias/demandadas), ao mesmo tempo em que se busca a capacidade de produzir produtos específicos (diferente da produção de massa fordista, cujos produtos eram, em geral, homogêneos); 2) há a busca por maximizar e potencializar a utilização de tempo e recursos, de modo a evitar custos desnecessários (de modo que temos a produção *just-in-time* como norma)

Consequência dos princípios do Toyotismo, a produção industrial em nível mundial é modificada, sendo que, a partir da década de 1970, passamos a ver firmas que buscam elevar suas lucratividades e seus montantes de lucros a partir da: 1) busca por adequar a oferta à demanda, diminuindo custos fixos (em especial com estoques) e variáveis (em especial salários); 2) busca por produzir apenas o demandado, atendendo especificações (o que significa, muitas vezes, vender antes da produção); 3) busca por aumentar a produtividade da mão-de-obra ocupada a partir da crescente aplicação de máquinas e equipamentos de última geração (o que implica na maior utilização de trabalho morto e a necessidade de mão-de-obra cada vez mais qualificada nos processos produtivos); 4) busca da menor dependência de mão-de-obra desqualificada (cujas funções, se possível, são substituídas por máquinas e equipamentos); e 5) exigência de trabalhadores cada vez mais flexíveis e multifuncionais, de modo que a precarização do trabalho se torna cada vez maior e a se aumenta a intensidade da exploração (afetando todos os trabalhadores, mas em especial os sem grandes qualificações) (PINTO, 2012; HARVEY, 2008). Tal como descrito por Paulani (2009, p. 28):

A prevalência da valorização financeira é qualitativa mais do que quantitativa. O fato de sua exterioridade em relação à produção ter se alojado no seio mesmo da esfera produtiva é que explica um sem-número de mudanças aí ocorridas, seja na relação de trabalho (crescimento do trabalho precarizado e informal, do número de trabalhadores temporários, autônomos e em tempo parcial etc.), seja na forma de gestão do processo de trabalho (trabalhadores flexíveis, toyotismo), seja ainda na organização do processo produtivo como tal (generalização do just in time, costumeirização da produção, deslocalizações produtivas).

Nesse sentido, entendemos que a ascensão do Toyotismo enquanto *modus operandi* determinante da produção industrial em nível mundial foi responsável por transformar os diversos mundos do trabalho existentes no sistema internacional, modificando as dinâmicas e relacionamentos existentes entre capital e trabalho (beneficiando os capitais, visto que o Toyotismo causa uma enorme perda de poder de barganha por parte dos trabalhadores). A busca e necessidade de elevar a produtividade do trabalho em conjunto com a "adaptação" da produção - consequência do esforço de adequar a produção à demanda existente -, foi responsável por causar e/ou intensificar problemas estruturais em todas as economias do mundo - em especial problemas estruturais relacionados com o mercado do trabalho - tal como é o caso do desemprego e da persistência de trabalhos precários nas diversas sociedades. Vale destacar, que, assim como ocorreu no regime de

acumulação fordista, no regime de acumulação flexível as desigualdades existentes entre centro e periferia persistem e são estimuladas. Neste sentido, entendemos que as transformações que ocorrem nos mundos do trabalho com a ascensão do Toyotismo tendem a afetar muito mais os trabalhadores dos países periféricos/dependentes que lidam, historicamente, com a superexploração da força de trabalho. Como ressaltado por Antunes (2009) vários são os efeitos do Toyotismo sobre o mundos do trabalho, dos quais o autor cita:

1) diminuição do operariado manual, fabril, concentrado, típico do fordismo e da fase de expansão daquilo que se chamou de regulação social-democrática; 2) aumento acentuado das inúmeras formas de subproletarização ou precarização do trabalho, decorrentes da expansão do trabalho parcial, temporário, subcontratado, terceirizado, e que tem se intensificado em escala mundial, tanto nos países do Terceiro Mundo, como também nos países centrais; 3) aumento expressivo do trabalho feminino no interior da classe trabalhadora, em escala mundial. Essa expansão do trabalho feminino tem sido frequente principalmente no universo do trabalho precarizado, subcontratado, terceirizado, part-time etc., com salários geralmente mais baixos; 4) enorme expansão dos assalariados médios, especialmente no “setor de serviços”, que inicialmente aumentou em ampla escala mas vem presenciando também níveis de desemprego tecnológico; 5) exclusão dos trabalhadores jovens e dos trabalhadores “velhos” (em torno de 45 anos) do mercado de trabalho dos países centrais; 6) intensificação e superexploração do trabalho, com a utilização do trabalho dos imigrantes e expansão dos níveis de trabalho infantil, sob condições criminosas, em tantas partes do mundo, como Ásia, América Latina etc.; 7) há, em níveis explosivos, um processo de desemprego estrutural que, junto com o trabalho precarizado, atinge cerca de 1 bilhão de trabalhadores, o que corresponde a aproximadamente um terço da força humana mundial que trabalha (ANTUNES, 2009, p. 189).

A partir do exposto acima, compreendemos e defendemos que formas de trabalho cada vez mais precárias e “flexíveis” (leia-se sem/ou com poucos impedimentos à exploração do trabalho pelo capital) que surgem com a ascensão do Toyotismo, são basilares para a manutenção do regime de acumulação flexível, visto que as enormes valorizações financeiras e fictícias dependem das crescentes lucratividades obtidas na esfera produtiva, que por sua vez só podem ser (e o são) alcançadas por meio do aumento da exploração da força de trabalho, tanto nos países centrais quanto nos países periféricos.

Além desses efeitos descritos por Antunes (2009), o Toyotismo fez com que surgissem formas de trabalho novas extremamente precárias, tal como é o caso da Uberização. Esta última, foco deste artigo, tem de ser compreendida a partir das transformações estruturais do sistema capitalista que advém da ascensão do regime de acumulação flexível e do Toyotismo entendido enquanto *modus operandi* da organização industrial em nível mundial.

Uberização: exploração do trabalho precário e ideologia enganadora

Como descrito na seção anterior, o surgimento da acumulação flexível e a conseqüente ascensão do Toyotismo enquanto *modus operandi* da organização industrial foram responsáveis por

causar enormes transformações nos diversos mundos do trabalho a fim de assegurar os interesses dos capitais financeiros e fictícios. De modo geral, entende-se que:

A terceirização, a informalidade e a flexibilidade se tornaram, então, partes inseparáveis do léxico e da pragmática da empresa corporativa global. E, com elas, a intermitência vem se tornando um dos elementos mais corrosivos da proteção do trabalho, que foi resultado de lutas históricas e seculares da classe trabalhadora em tantas partes do mundo (ANTUNES, 2020, p.11).

Assim como as diversas precarizações do trabalho formal, o aumento do trabalho informal (em especial nos países periféricos/dependentes) e o crescimento da presença da intermitência nos mundos do trabalho, formas de trabalho precário surgiram a partir da ascensão do Toyotismo, sendo fundamentais para o processo de acumulação de capital em nível global. A partir desse *modus operandi*, temos precarizações em todos os âmbitos: no âmbito formal vê-se as terceirizações e o crescimento do “*part-time jobs*”; o âmbito informal ganha espaço por conta do desemprego gerado pela menor exigência de mão-de-obra não especializada nos processos produtivos (sendo “bicos” e “virações” cada vez mais presentes); e temos também novas formas de trabalho *just-in-time* (tal como é o caso do contrato de zero hora e da uberização).

As formas de trabalho *just-in-time* podem ser entendidas como particulares do Toyotismo e da acumulação flexível, apresentando a maior “flexibilidade” possível (pelo menos dentro de termos legais) dentro das formas de trabalho precarizados; apesar disso, existem diferentes formas de trabalho “*just-in-time*”, a saber: o trabalho baseado em contratos de zero hora e a uberização. O que difere a forma de trabalho baseado nos contratos de zero hora (que podem apresentar nomes diversos em países distintos, mesmo que definam a mesma relação de trabalho) da uberização é, em essência, a ideologia e o fato de que os trabalhadores uberizados não são reconhecidos como trabalhadores, diferente daqueles que trabalham em contratos de zero hora (vale ressaltar que o Estado possui papel ativo na legitimação desta diferença).

O contrato de zero hora é um contrato realizado entre empregador e trabalhador para que este último execute uma função/tarefa específica em um determinado período de tempo, sendo o trabalhador pago apenas quando trabalha ou sana determinada tarefa (o trabalhador tem a capacidade de recusar a tarefa, ficando entretanto, sem nenhuma remuneração). Nesse tipo de contrato, os direitos e a proteção trabalhista são mínimos, visto que a relação entre trabalhador e empregador é vista como sendo esporádica, configurando um vínculo empregatício “peculiar”² (em última instância os direitos trabalhistas só são efetivados quando o trabalhador sana determinada

² Denominamos peculiar pois, no Brasil, esse tipo de contrato assegura alguns direitos trabalhistas, tal como expresso no artigo 452-A da Lei Nº 13.467. Ocorre, entretanto, que para autores como Antunes (2020), esse tipo de contrato é utilizado como exemplo de precarização e falta de proteção trabalhista para trabalhadores; vale destacar que o autor versa sobre o Reino Unido para exemplificar acerca do *zero hour contract*.

tarefa, sendo que a não conclusão ou não realização da tarefa pode resultar em multas para o trabalhador). No Brasil, o contrato Zero Hora foi implementado por meio da reforma trabalhista, sendo descrito no artigo 452-A da Lei Nº 13.467, de 13 de julho de 2017 (BRASIL, 2017). Diferentemente do contrato de zero hora em que o *just-in-time* se dá a partir de uma relação trabalhista “peculiar” e extremamente flexível, a uberização se desenvolve a partir da negação dos vínculos trabalhistas existentes entre trabalhadores e empregadores, negação esta que depende da ideologia para se estabelecer e se legitimar (ANTUNES, 2020; ABÍLIO, 2020).

A uberização vem se tornando um fenômeno cada vez mais presente nos diversos mundos do trabalho, tanto em países periféricos quanto em países centrais; sendo, portanto, cada vez mais discutida e estudada na academia e na sociedade civil. Em geral, a uberização é utilizada para descrever a forma de trabalho adotada por diversas empresas-aplicativos³ (tal como é o caso da Uber, do Ifood, da Amazon, Deliveroo, etc.) ou firmas que se utilizam de plataformas digitais para oferecer seus produtos e serviços.

Entendemos a uberização como sendo um processo de individualização, informalização, invisibilização e precarização do trabalho que se baseia na e se reproduz a partir da negação do vínculo trabalhista entre empresas-aplicativos e trabalhadores. A negação do vínculo trabalhista nada mais é do que a negação a própria condição de trabalhador para aquele que labora; ocorre entretanto que tal negação só é possível por meio de uma grande ideologia defendida e propagada pelas diversas empresas-aplicativos, que tem seu modo de gestão baseado na tentativa de caracterizar os trabalhadores como sendo “empreendedores” ou parceiros. (ABÍLIO, 2020; ANTUNES, 2020). A negação dos direitos trabalhistas é fundamental para que as empresas-aplicativos e outras firmas que se utilizam da uberização consigam manter elevadas suas taxas de lucratividade e auferir grandes montantes de lucros, visando, em especial, a valorização de seus ativos financeiros; isso ocorre pois, é a partir da negação do vínculo trabalhista que a gestão e o controle sobre os trabalhadores se tornam mais elevados, possibilitando aumentos no grau de exploração da mão-de-obra (FILGUEIRAS; ANTUNES, 2020). Por este motivo, para compreendermos como o processo de uberização se desenvolve, faz-se necessário versar acerca do modo de gestão característico das empresas-aplicativos.

As empresas-aplicativos são empresas que se utilizam das tecnologias de informação e comunicação (TICs) para ofertarem e prestarem seus serviços aos clientes que o demandam. Estas empresas oferecem, em geral, grande custo-benefício aos clientes, que são estimulados a buscarem serviços disponíveis em tais plataformas, sem pensar ou questionar os motivos que levam tais serviços a serem baratos ou sobre a condição de trabalho dos trabalhadores que os oferecem. As

³ Este termo é utilizado, pela primeira vez, por Abílio (2017).

empresas-aplicativos, além de ofertarem serviços a preços relativamente baixos (com ótimo custo-benefício), possuem uma série de instrumentos capazes de aquecer a demanda por seus produtos, tal como é o caso dos cupons e dos descontos (que podem ter o potencial de diminuir o preço dos serviços pagos aos trabalhadores, embora essa relação seja apenas uma hipótese).

Como dissemos anteriormente, a reprodução da uberização depende, em grande medida, da ideologia oriunda das empresas-aplicativos para se manter, isto por que é por meio dela que parcela dos trabalhadores são convencidos a compactuar com a inexistência do vínculo trabalhista entre eles e seus empregadores (de tal modo que os trabalhadores acatam a ideia de que eles são, na realidade, empreendedores-de-si-mesmos). Tal ideologia é transmitida e defendida pelas empresas-aplicativos por meio do discurso propagado por elas; discurso esse que busca defender e legitimar não somente a falta de vínculo empregatício, mas também camuflar a verdadeira função ou funções das empresas-aplicativos (ABÍLIO, 2017, 2019, 2020).

O discurso das empresas-aplicativos pode ser descrito da seguinte maneira: as empresas-aplicativos não seriam responsáveis por fornecer os serviços finais para aqueles que buscam serviços em suas plataformas, isto porque elas seriam apenas mediadoras entre oferta e demanda. Sendo mediadoras entre oferta e demanda, elas possuiriam em essência a função de conectar aqueles que querem oferecer seus serviços a determinado preço e aqueles que querem comprar determinado serviço ao preço disponibilizado. Neste sentido, poderia-se afirmar que elas possuiriam dois tipos de clientes: os trabalhadores "autônomos" parceiros (que neste caso são entendidos como "empreendedores"), que aceitariam pagar uma porcentagem do valor recebido pelo serviços realizado com auxílio da plataforma como forma de remunerar o serviço de mediação realizado pelas empresas-aplicativos, e os consumidores, que buscariam o serviço das empresas aplicativos para encontrarem trabalhadores ou ofertantes que estariam dispostos a trabalhar por um preço determinado. Assim sendo, a lucratividade das empresas-aplicativos seriam derivadas da capacidade de mediação entre oferta e demanda destas empresas, que por meio do controle dos meios tecnológicos necessários conseguiriam aglutinar gigantescos números de ofertantes e de consumidores de serviços (ABÍLIO, 2020; FILGUEIRAS; ANTUNES, 2020).

Esse discurso das empresas-aplicativos deixa claro dois pontos: 1) as empresas-aplicativos buscam confundir as pessoas acerca de sua verdadeira função, isto é, de oferecer serviços finais disponibilizados em sua plataforma; 2) há a busca por caracterizar o trabalhador como sendo um trabalhador autônomo ou empreendedor parceiro, buscando atribuir uma relação de parceria/colaboração (ou até mesmo imputar uma relação entre empresa-cliente) para ocultar a existência de vínculos trabalhistas. Esse discurso pode ser facilmente observado no *marketing* das empresas-aplicativos, que buscam convencer trabalhadores "autônomos" ou

"empresários-de-si-mesmos" a ofertarem seus serviços por meio de suas plataformas. A Uber, por exemplo, tenta convencer novos trabalhadores com a seguinte propaganda:

Seja um entregador parceiro da Uber
Fazer entregas pelo Uber Flash e/ou pelo Uber Direct é uma ótima alternativa para você ter mais flexibilidade nos horários, bem como gerar e completar seus ganhos, pelo tempo que quiser. Veja como se tornar um entregador parceiro na plataforma da Uber pode ajudar você a atingir suas metas. Pelo app da Uber, o Uber Flash e o Uber Direct oferecem alternativas para gerar ganhos com opções de entrega, nas principais cidades do Brasil, como São Paulo, Rio de Janeiro, Goiânia e Curitiba, além de dezenas de outras cidades em todo o país (UBER, 2022, online).

Na 99app também observamos uma chamada de novos parceiros semelhante: “Seja motorista parceiro 99 e aumente a sua renda: Ser parceiro 99 é a oportunidade que pode mudar a sua vida” (99app, 2022, online).

Apesar de haver certo encadeamento lógico no discurso das empresas-aplicativos, a realidade se mostra totalmente contrário aos benefícios descritos no discurso e no *marketing* de tais firmas; concretamente, quando analisamos criticamente esse discurso, percebemos uma série de incongruências que nos levam a compreender a uberização como um dos processos de precarização do trabalho mais degradantes dentro da “legalidade”.

Reconhecemos que a tentativa de caracterizar os trabalhadores como sendo autônomos e empreendedores-de-si-mesmos nada mais é do que uma falácia utilizada com o objetivo de esconder as relações de trabalho existentes entre trabalhadores e empresas-aplicativos (vale destacar que a tentativa de caracterizar o trabalhador como uma coisa que ele não é se traduz, em última instância, na negação da própria condição de trabalhador daquele que labuta). Identificamos isto pois concordamos com Filgueiras e Antunes (2020, p. 29) que compreendem que:

As supostas novas formas de organização do trabalho associadas ao uso das novas tecnologias de informação e comunicação (TIC) e às empresas que se apresentam como plataformas ou aplicativos são, de fato, estratégias de contratação e gestão do trabalho que mascaram o assalariamento presente nas relações que estabelecem. A negação do assalariamento é elemento central da estratégia empresarial, pois, sob a aparência de maior autonomia (eufemismo para burlar o assalariamento e efetivar a transferência dos riscos), o capital busca, de fato, ampliar o controle sobre o trabalho para recrudescer a exploração e sua sujeição.

Esconder as relações de trabalho existentes é fundamental para que as empresas não se vejam obrigadas a pagar uma série de direitos trabalhistas, diminuindo assim um dos principais custos variáveis e aumentando suas taxas de lucratividade. Vale ressaltar que as empresas-aplicativos, ao defenderem que os trabalhadores que prestam serviços em suas plataformas são parceiros ou “empreendedores colaboradores”, sugerem que estes se encontram em

condições de negociar em pé de igualdade com empresas nacionais e transnacionais, imputando aos trabalhadores as responsabilidades por suas saúdes físicas e mentais, níveis de remuneração e jornadas de trabalho. (SOUZA; MEINBERG, 2020, p. 110). Contraditoriamente, apesar da defesa de que os trabalhadores se encontram em pé de igualdade com as empresas-aplicativos, eles não decidem os níveis de remuneração que recebem por determinados serviços realizados (sendo o preço por este estabelecido pelas empresas-aplicativos) e nem mesmo tem conhecimento total sobre o funcionamento de seu trabalho (cuja dinâmica é determinada por algoritmos sobre os quais apenas as empresas-aplicativos tem conhecimento) (ABÍLIO, 2019, 2020).

A caracterização do trabalhador como sendo um “empreendedor” ou trabalhador “autônomo”, “parceiro” ou “colaborador” (caracterização esta que ocorre por meio da ideologia propagada no discurso das empresas-aplicativos), além de possibilitar e “legitimar” o não pagamento e a violação de direitos trabalhistas historicamente conquistados, tem por objetivo a transferência de custos e riscos aos trabalhadores. Tal como salientado por Filgueiras e Antunes (2020, p.33):

[...] negar a condição de assalariamento é uma estratégia chave na gestão do trabalho, pois, ao precarizar (negando direitos e garantias) e transferir os riscos o/as trabalhadores/as, acaba por trazer novas dificuldades para a organização e resistência às determinações do capital, acentuando, inclusive, sua subsunção. A ideia de liberdade e flexibilidade (trabalhar quando e onde quiser) propagada pelas empresas constitui, na verdade, a transferência deliberada de riscos para aumentar o controle sobre os/as trabalhadores/as, pois essa liberdade significa ausência de salário garantido e incremento de custos fixos que se convertem em responsabilidade dos mesmos.

Assim como o descrito por Filgueiras e Antunes (2020), Schinestsck (2020) também compreende a uberização como um processo em que há a transferências de custos aos trabalhadores. Neste sentido temos que:

Custos são eliminados e transferidos para os próprios trabalhadores, que devem promover a aquisição de todos os equipamentos necessários para o exercício do trabalho e gerenciar sua atividade em um espaço restrito de autonomia, de modo a alcançar os objetivos estipulados pela programação. A coordenação e organização do trabalho são gerenciadas pelos algoritmos, impondo uma forte assimetria na relação estabelecida entre plataformas e trabalhadores (SCHINESTSC, 2020, p. 84).

Assim, reconhecemos que o discurso fraudulento oriundo das empresas-aplicativos busca legitimar e possibilitar a tais firmas adotar um modo de gestão baseado na negação de vínculos trabalhistas existentes entre elas e os trabalhadores. A negação de vínculo trabalhistas, por sua vez, assegura uma enorme diminuição de custos (em relação aos direitos trabalhistas não pagos) e a transferências de custos fixos e variáveis dos serviços prestados para trabalhadores que não são capazes de definir o valor de seu trabalho. Tais características da uberização fazem com que esta se

constitua enquanto uma forma de trabalho extremamente precária, que possibilita às empresas que dela se utilizam auferirem grandes montantes de lucros e valorizarem seus ativos financeiros.

A inexistência de vínculos trabalhistas, assim como a transferências de custos fixos e variáveis aos trabalhadores somam-se a outras características fundamentais para que as empresas-aplicativos reproduzam suas atividades (muito embora, essas características dependam da negação dos vínculos trabalhistas e da transferências de custos aos trabalhadores). A primeira delas é o pagamento por tarefa realizada, isto é, os trabalhadores só recebem pelos serviços e atividades que realizam (assim como ocorre no caso do contrato de zero hora, e por isto definimos a uberização como uma das forma de trabalho *just-in-time*), sem que os trabalhadores tenham capacidade de definir o preço da tarefa realizada (e aqui repousa mais uma diferença da uberização em relação ao contrato de zero hora). Tal como explicitado por (SCHINESTCK, 2020, p. 86):

A suposta parceria ou colaboração entre empresas e trabalhador é exigida ao máximo deste último, de modo que se entregue totalmente ao cumprimento das metas estabelecidas pelo comando. Como o preço pago pelo trabalho realizado é bem baixo, esse trabalhador terá, necessariamente, de trabalhar muitas horas para auferir um ganho mínimo. Adere-se a ficção do trabalhador livre, conquanto a natureza da relação seja a mesma: de um lado, aqueles que somente possuem seu trabalho de que dispor e, de outro, os organizadores dos meios de produção.

Em segundo lugar, derivado do pagamento por tarefa realizado, na uberização os trabalhadores são estimulados a acatar e a trabalhar em condições de trabalho crescentemente precarizadas para alcançarem rendimento mínimos: adotam longas jornadas de trabalho a fim de atingir rendimentos mínimos (tanto para conseguir reproduzir sua força de trabalho como para arcar com os custos fixos e variáveis transferidos para eles); vivem e trabalham com constante insegurança e medo, visto a ausência de direito trabalhistas básicos (no Brasil, por exemplo, trabalhadores uberizados não tem acesso nem mesmo a direitos constitucionais assegurados pela Constituição Federal de 1988); tem sua subjetividade capturada e acima de tudo, tem sua capacidade de resistência às imposições do capital e das empresas-aplicativos dinamitadas. Esse último ponto ocorre pois as empresas, ao utilizarem de seus discurso falacioso para caracterizar os trabalhadores de empresários, criam condições para que os laços solidários existentes entre os trabalhadores sejam rompidos e para se desenvolva uma competição entre eles para conseguirem prestar serviços precários - isto é, aceitem mais precarizações em seus trabalhos para conseguir labutar (SCHINESTCK, 2020, p. 86). Tal como descrito por Filgueiras e Antunes (2020, p. 34):

Há uma espécie de leilão invertido que coloca os/as trabalhadores/as em concorrência permanente, na busca por um novo labor a ser executado. Criam-se mercados de trabalho no interior de cada empresa, visando ao enfraquecimento do poder de barganha da força de trabalho. Assim, um amplo contingente (recrutado em diversas profissões, em sua maioria desempregada) fica à disposição da plataforma, para competir entre si, permitindo que haja sempre a possibilidade real de rebaixamento salarial.

Dito isto, explicamos a afirmação realizada anteriormente de que a uberização é um processo de individualização; invisibilização, precarização e informalização do trabalho. Individualização pois, o discurso falacioso oriundo das empresas-aplicativos faz com que os trabalhadores sejam atomizados e percam o senso de classe (ao serem caracterizados como empreendedores, eles são “postos” ou levados a acreditar que labutam em uma situação de concorrência); invisibilização pois os trabalhadores, comandados e organizados pelas empresas-aplicativo fazem, de forma homogênea seu trabalho sem grande autonomia; informalização pois os trabalhadores deixam de ter direitos trabalhistas e passam a ter que lidar com situações precárias e insalubres e, precarização pois a exploração da força de trabalho se eleva em todos os âmbitos e sentidos. E é exatamente esse processo que permite a diversas empresas-aplicativos a auferirem grandes massas de lucro, mesmo que isso signifique a degradação do trabalho e da vida de milhões de pessoas no mundo todo.

Vale ressaltar que o Estado possui um papel central e ativo para legitimar e assegurar a reprodução da uberização enquanto forma de trabalho precário, mesmo que isso suprima ou, até mesmo, infrinja direitos trabalhistas e constitucionais básicos. No caso do Brasil, por exemplo, formas de trabalho crescentemente precárias foram legalizadas com a Reforma Trabalhista de 2017⁴, tal como é o caso de formas de trabalho intermitentes e do contrato de zero hora, descrito acima. A legalização e regulação de trabalhos precários é um dos elementos que nos levam a defender que, assim como ocorria no regime de acumulação fordista, no regime de acumulação flexível, o Estado adota medidas a fim de beneficiar a acumulação capitalista, sendo, na contemporaneidade, subserviente aos capitais financeiros internacionais e agindo, ativamente, como um assessor/protetor dos interesses dos capitais financeiros e fictícios. Essa função ativa do Estado, no caso da uberização, aparece a partir da não intervenção e da não regulamentação dos trabalhos uberizados, de modo a buscar legitimar o discurso das empresas-aplicativos, ou no mínimo, não interferir nas dinâmicas de acumulação.

Este quadro nos leva a algumas questões. A primeira delas é a seguinte: se os trabalhos uberizados são tão precários, o que leva os trabalhadores a aceitarem isto? E a segunda, derivada da primeira, é: trabalhos uberizados são semelhantes em países centrais e periféricos?

A resposta à primeira pergunta, apesar de parecer simples, pode nos levar a grandes erros de interpretação acerca deste fenômeno. A grande capacidade de convencimento da ideologia propagada por meio do discurso oriundo das empresas-aplicativos, isto é, a capacidade de convencer os trabalhadores acerca dos benefícios da flexibilidade e de serem “empreendedores” sem amarras, é compreendida por muitos autores como sendo um dos principais motivos que levam

⁴ Praun e Antunes (2020), denominam a reforma trabalhista como “A contrarreforma trabalhista” que garante “segurança jurídica para o capital e precarização ampliada para o trabalho” (PRAUN; ANTUNES, 2020, p. 182).

indivíduos a trabalharem em empregos uberizados. Se a capacidade de convencimento não fosse elevada, empresas-aplicativos como a Uber (2022) e a 99 (2022) não apostariam nela e não reproduziriam slogans como os apresentados anteriormente. Ocorre, entretanto, que compreender a aceitação e compactuação com o discurso das empresas-aplicativos como o principal fator que leva os trabalhadores a aceitarem trabalhos uberizados não nos parece correto. Isto porque entendemos e defendemos que trabalhadores, por falta de outras oportunidades ou fontes de renda, podem ser levados a labutarem em trabalhos uberizados. Neste sentido, as dificuldades e pressões econômicas poderiam levar indivíduos a se submeterem às empresas-aplicativos sem que necessariamente compactuem com o discurso defendido e propagado por elas, isto é, os trabalhadores podem se entender como trabalhadores e se submeter a trabalhos uberizados precários por conta da necessidade material objetiva.

É nesse sentido que compreendemos as diferenças entre os trabalhos uberizados nos países centrais e nos países periféricos: nos primeiros, a ideologia e o convencimento exercem papéis mais fortes (sendo mais determinantes) para que os trabalhadores se subjuguem a trabalhos uberizados precários; enquanto nos segundos as dificuldades econômicas e a falta de oportunidades exercem papéis mais fortes (sendo mais determinantes) para que os trabalhadores se submetam aos trabalhos uberizados precários. Isso não significa que a ideologia e o discurso oriundo das empresas-aplicativos não tenham importância para legitimar e assegurar a manutenção de trabalhos precários na periferia (ou que os trabalhadores da periferia não possam ser convencidos por esta ideologia-discurso) e também não significa que os trabalhadores dos países centrais não possam ser levados a laborarem em trabalhos uberizados pela falta de oportunidades de trabalhos ou outras fontes de renda; significa apenas que a importância da ideologia para fazer com que os trabalhadores sejam levados a laborarem em trabalhos uberizados precários varia entre países centrais e periféricos. Discutiremos mais acerca disto no tópico posterior.

Apontamentos acerca das diferenças na uberização em países centrais e periféricos

Como dissemos anteriormente, defendemos que exista uma grande diferença entre a forma pela qual os trabalhadores são convencidos ou levados a labutarem em trabalhos uberizados no centro e em trabalhos uberizados na periferia. Essa defesa deriva da hipótese de que nos países periféricos, o principal elemento que leva os indivíduos a labutarem em trabalhos uberizados precários é a necessidade/falta de oportunidade, e não a ideologia presente no discurso fraudulento oriundo das empresas-aplicativos; enquanto isto, nos países centrais, a ideologia seria determinante para levar os trabalhadores a aceitarem labutar em trabalhos precários. Essas diferenças presentes na uberização são condicionadas pelas diferenças estruturais existentes e características do próprio

sistema capitalista: nas periferias há a existência da superexploração do trabalho, basilar para a própria constituição de centros e periferias e também para a manutenção das diversas relações de dependência existentes entre centros e periferias. De acordo com Marini (2017, p. 333 [1973]):

[...] o problema colocado pela troca desigual para a América Latina não é precisamente o de se contrapor à transferência de valor que implica, mas compensar a perda de mais-valia, e que, incapaz de impedi-la no nível das relações de mercado, a reação da economia dependente é compensá-la no plano da produção interna. O aumento da intensidade do trabalho aparece, nessa perspectiva, como um aumento da mais-valia, obtido através de uma maior exploração do trabalhador e não do incremento de sua capacidade produtiva. O mesmo se poderia dizer da prolongação da jornada de trabalho, isto é, do aumento da mais-valia absoluta na sua forma clássica; diferentemente do primeiro, trata-se aqui de aumentar simplesmente o tempo de trabalho excedente, que é aquele em que o operário continua produzindo depois de criar um valor equivalente ao dos meios de subsistência para seu próprio consumo. Deve-se assinalar, finalmente, um terceiro procedimento, que consiste em reduzir o consumo do operário mais além do seu limite normal, pelo qual "o fundo necessário de consumo do operário se converte de fato, dentro de certos limites, em um fundo de acumulação de capital", implicando assim em um modo específico de aumentar o tempo de trabalho excedente.

Portanto, a tentativa de compensar a transferência de valor para os países centrais (que caracterizam as relações de dependência), faz com que a superexploração surja e se desenvolva na periferia, sendo fundamental para o desenvolvimento e reprodução do próprio sistema capitalista (vale destacar que as relações de dependência são determinantes para os regimes de acumulação - sendo basilares para suas sobrevivências e influenciadas por eles; além de determinarem a forma pela qual a organização industrial em nível mundial ocorre). Seguindo o descrito por Marini (2017), entende-se que:

[...] os três mecanismos identificados —a intensificação do trabalho, a prolongação da jornada de trabalho e a expropriação de parte do trabalho necessário ao operário para repor sua força de trabalho —configuram um modo de produção fundado exclusivamente na maior exploração do trabalhador, e não no desenvolvimento de sua capacidade produtiva. Isso é condizente com o baixo nível de desenvolvimento das forças produtivas na economia latino-americana, mas também com os tipos de atividades que ali se realizam.[...] Entende-se que, nessas circunstâncias, a atividade produtiva baseia-se sobretudo no uso extensivo e intensivo da força de trabalho: isso permite baixar a composição-valor do capital, o que, aliado à intensificação do grau de exploração do trabalho, faz com que se elevem simultaneamente as taxas de mais-valia e de lucro. (MARINI, 2017, p.334 [1973]).

A partir do descrito por Marini (2017), podemos afirmar que os mundos do trabalho presentes nas periferias convivem, historicamente, com formas de trabalho baseadas na superexploração da força de trabalho e também com trabalhos extremamente precários, diferente dos centros (a intensificação e a crescente precarização dos trabalhos nos centros pode ser entendida como um efeito da acumulação flexível e como uma consequência do Toyotismo; ao mesmo tempo, acumulação flexível e Toyotismo, são responsáveis por intensificar a superexploração nas periferias). As diferenças estruturais existentes entre os mundos do trabalho dos centros e das periferias podem ser observadas de diversas maneiras: níveis de remuneração diversos, capacidades

de consumo distintas, força e organização da classe trabalhadora diversa, níveis de exploração e precarização do trabalho distintos, etc. Para demonstrar tais diferenças estruturais existentes entre países centrais e periféricos, selecionamos dois países para analisarmos os dados de seus mundos do trabalho: os Estados Unidos (país central) e o Brasil (país periférico). Os dados abaixo foram obtidos e retirados na base de dados da Organização Mundial do Trabalho (OIT), o ILOSTAT (2022).

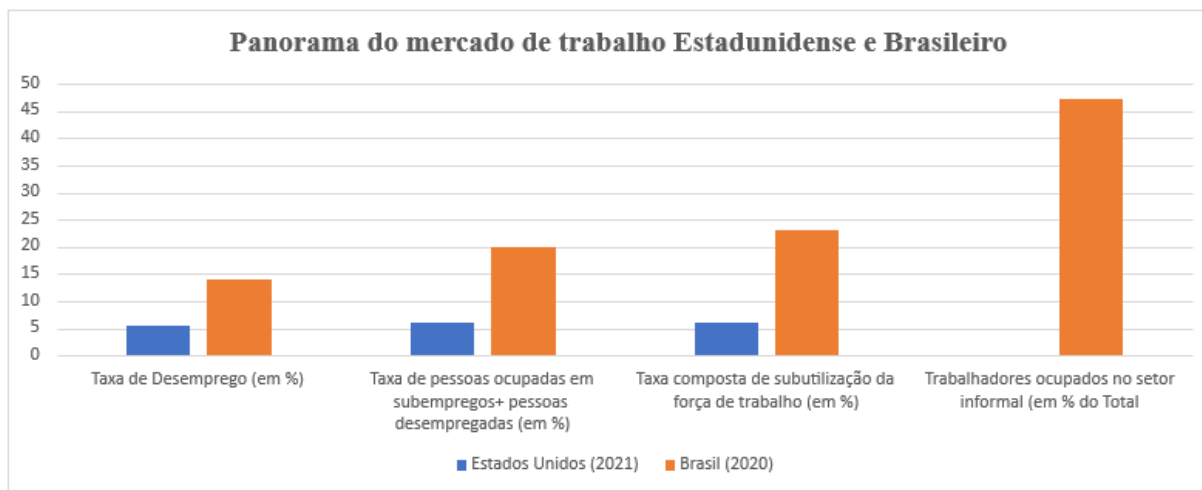


Tabela 1 - Produzida pelo autor com dados obtidos no ILOSTAT (2022)

Os dados nos permitem afirmar que a força de trabalho no Brasil (utilizado aqui como exemplo de país periférico) sofre mais pressões e tem mais dificuldade de encontrarem oportunidades e trabalhos ao qual assegurem uma renda mínima do que a força de trabalho norte-americana (utilizada aqui como exemplo de país central), país cuja a recusa a labutar em trabalhos precários é grande (vide, por exemplo, o fortalecimento do movimento anti-trabalho - *antiwork movement*).

Se nos países periféricos a falta de oportunidades de trabalho e/ou a necessidade de fontes de renda é a norma para grande parcela da força de trabalho, acreditamos ser necessário defender que nestes países grande parcela da classe trabalhadora se submete a trabalhos uberizados precário pela necessidade e não condicionada pelo falso discurso propagado pelas empresas-aplicativos (embora os impactos subjetivos disto estejam presentes). Nos países centrais, por sua vez, os baixos níveis de desemprego ou subutilização nos levam a defender que a ideologia presente no discurso propagado pelas empresas-aplicativos tem muito mais influência na condução de trabalhadores a trabalhos uberizados que na periferia.

Deste modo, entendemos que versar sobre os impactos das diferentes estruturas econômicas nos processos de uberização, assim como as diferentes potências e influências da ideologia é vital

para compreendermos as diferentes formas pela qual a uberização se estabelece em países centrais e periféricos.

Considerações Finais

As transformações que ocorreram no sistema capitalista na década de 1970, ou, mais especificamente, as transformações que advieram da extinção do regime de acumulação fordista (1945-1973) e da conseqüente ascensão do regime de acumulação flexível (1973- atualidade) são fundamentais para que possamos compreender as atuais configurações e desafios enfrentados nos diversos mundos do trabalho. De maneira geral, buscamos defender neste artigo que a acumulação flexível, dominada e comandada pelos interesses e necessidades dos capitais financeiros, estimulou e determinou diversas mudanças na maneira de organizar a produção industrial em nível internacional, impactando diretamente os muitos mundos do trabalho.

Conseqüência da ascensão da acumulação flexível, regime de acumulação em que esfera financeira subordinada à esfera produtiva, o Toyotismo ascende enquanto *modus operandi* da organização industrial em nível internacional, isto é, ele passa a determinar a forma pela qual diferentes processos produtivos ocorrem. O Toyotismo enquanto *modus operandi* da organização industrial em nível internacional tem como principal objetivo diminuir os custos da produção, acelerar processos e flexibilizar relações de produção a fim de assegurar crescentes taxas de lucro e lucratividade, assim como crescentes montantes de lucros na esfera produtiva; compreendemos e defendemos que os crescimento da lucratividade e dos montantes de lucros são fundamentais para a própria reprodução do sistema capitalista dominado pela esfera financeira, visto que é por meio dos crescimento dos lucros que as valorizações de ativos financeiros são legitimadas (legitimando-se também a existência de capital fictício; a enorme especulação e diversas outras dinâmicas características da esfera financeira).

Ocorre, entretanto, que o Toyotismo busca aumentar lucros sem se preocupar com a qualidade dos trabalhos ou com a qualidade de vida dos trabalhadores, de modo que a precarização do trabalho e a existência de trabalhos precários tendem a se tornar norma. Para além disso, entendemos que é a própria precarização do trabalho e degradação da vida dos trabalhadores que assegura condições de reprodução do capitalismo comandado pelo regime de acumulação com dominância da valorização financeira, isto é, a precarização do trabalho e a existências de trabalhos precários são basilares para o acumualção de capital na contemporaneidade.

Desde a ascensão do Toyotismo enquanto *modus operandi* da organização industrial em nível mundial, formas de trabalho cada vez mais precárias vem se desenvolvendo em todos os

âmbitos (formal e informal) ao mesmo tempo em que novas formas de trabalho surgiram e vêm ganhando espaço, tal como é o caso do trabalho baseado no contrato de zero hora e da uberização (ambos entendidos como trabalhos precários extremamente flexíveis e característicos do Toyotismo, por isto ambos são enquadrados e caracterizados como trabalhos *just-in-time*). O que difere o contrato de zero hora da uberização é o fato de que no primeiro o trabalhador é reconhecido enquanto trabalhador, possui direitos e existe relação trabalhista entre trabalhadores e empregadores, mesmo que tal relação seja “especial”.

A uberização, por sua vez, é um processo de precarização do trabalho que se desenvolve a partir da propagação de uma ideologia-discurso por parte das empresas-aplicativos que visam caracterizar o trabalhador como sendo algum tipo de parceiro ou empresário (negando-os, portanto, a condição de trabalhador). A propagação dessa ideologia têm por objetivos a própria legitimação da uberização, forma de trabalho em que inexistem vínculos trabalhistas e proteção legal; a legitimação da transferências de custos do trabalho aos que labutam e a legitimação das condições extremamente precárias de trabalho enfrentadas pelos trabalhadores. Discorremos acerca da forma pela qual a uberização ocorre e como ela é legitimada pelo Estado, que compactua e auxilia o capital, de maneira que os freios à extrema exploração dos trabalhadores e ao aumento da intensificação da exploração do trabalho são, maneira crescente, retirados (tal como ocorre com a “contrarreforma trabalhista” de 2017).

Após explicitar a conexão existente entre as transformações estruturais que ocorrem em nível sistêmico e o surgimento de novas formas de trabalho precário, das quais demos atenção a formas de trabalho “just-in-time” (contrato de zero hora e uberização), buscamos expor e defender alguns argumentos que dizem respeito às diferenças existentes na forma pela qual a uberização se processa e se reproduz nos centros e nas periferias, dando foco para a importância e capacidade da ideologia de convencer a classe trabalhadora a se submeter à condições precárias de trabalho. Assim, buscamos defender a hipótese de que, devido às diferenças nas condições estruturais existentes entre centros e periferias (diferenças oriundas das relações de dependência e consequente existência da superexploração da força de trabalho na periferia), os mundos dos trabalhos da periferia apresentariam menos oportunidades de trabalhos ou de obtenção de renda por parte de sua força de trabalho, o que levaria trabalhadores à uberização por necessidade (e não por, necessariamente, serem convencidos pela ideologia-discurso oriundo das empresas-aplicativos); enquanto isso no centro, os trabalhadores, cujas oportunidades de trabalhos (mesmo precários) são maiores e também se observa maiores oportunidades de obtenção de renda, os trabalhadores tendem a ser levados à uberização por compactuar com a ideologia das empresas-aplicativos, isto é, por concordarem e acreditarem que são na realidade “empreendedores” ou “parceiros”.

Acreditamos ser fundamental tratar e abordar as diferenças existentes entre os processos de uberização que ocorrem nos países centrais e os processos de uberização que ocorrem em países periféricos, exatamente por que as relações de dependência e a existência da superexploração da força de trabalho na periferia diferenciam os distintos mundos dos trabalhos existentes em cada sociedade. A dependência e a superexploração afetam diretamente a vida e as situações socioeconômicas enfrentadas pelos diferentes trabalhadores na periferia, sendo que tais efeitos perversos inexistem nos países centrais. Nesse sentido, entendemos que homogeneizar processos em sociedades tão diversas podem nos levar a erros teóricos e de interpretação da realidade. Assim sendo, este trabalho constitui-se enquanto uma tentativa de defender a ideia de heterogeneidade dos processos de uberização e uma tentativa de elencar aspectos que nos permitam pensar as diferenças existentes entre os processos de uberização que se desenvolvem nos centros e os processos de uberização que se desenvolvem nas periferias.

Referências bibliográficas

99app. Como dirigir com a 99?: seja motorista do aplicativo e faça renda extra!, 2022. Disponível em:

<https://99app.com/motorista/?country=BR&channel=104&source=google&campaign_id=15553989266&ad_group_id=131124676236&creative_id=569461275280&target_id=aud-1369073135490:kw-87536551&keyword=99&matchtype=e&devicemodel=&adposition=&gclid=CjwKCAiAprGRBhBgEiwANJEY7FBTLNS43yqHLLjeE5pHEEpkgB3ZOIAx4a9lidE11A24UMra2jZa9RoCd58QAvD_BwE>. Acesso em: 12 de mar. de 2022

ABÍLIO, Ludmila. Uberização: Gerenciamento e controle do trabalhador just-in-time. In: ANTUNES, Ricardo. Uberização, Trabalho digital e Indústria 4.0. São Paulo: Boitempo, 2020.

_____. Uberização: Do empreendedorismo para o autogerenciamento subordinado. Psicoperspectivas, Valparaíso, v. 18, n. 3, p. 41-51, nov.2019. Disponível em: <https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-69242019000300041>. Acesso em: 12 de mar. de 2022

_____. Uberização do Trabalho: subsunção real da viração. Blog da Boitempo, 22 de fevereiro de 2017. Disponível em: < <https://blogdaboitempo.com.br/2017/02/22/uberizacao-do-trabalho-subsuncao-real-da-viracao/>>. Acesso em: 10 de mar de 2022.

ANTUNES, Ricardo. Os Sentidos do Trabalho: ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho. São Paulo, SP: Boitempo, 2009.

_____. Trabalho intermitente e Uberização do trabalho no limiar da Indústria 4.0. In: ANTUNES, Ricardo. Uberização, Trabalho digital e Indústria 4.0. São Paulo: Boitempo, 2020.

BRASIL. Constituição (1988). Constituição da República Federativa do Brasil. Brasília, DF: Senado Federal: Centro Gráfico, 1988.

_____. 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. Diário Oficial da União. Brasília, DF, 17 jul. 2017. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2017/lei/113467.htm>. Acesso em: 12 de mar. de 2022

FILGUEIRAS, Vitor; ANTUNES, Ricardo. Plataformas digitais, Uberização do trabalho e regulação no capitalismo contemporâneo. *Contracampo*, Niterói, v. 39, n. 1, p. 27-43, abr./jul. 2020. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.22409/contracampo.v39i1.38901>>. Acesso em: 16 de fev. de 2022

FONTES, Virgínia. Capitalismo, crises e conjuntura. *Serv. Soc. Soc.*, São Paulo, n. 130, p. 409-425, Dec. 2017. Disponível em: <<https://www.scielo.br/j/ssoc/a/D6NmRJcx4Z98gmSSp4cCwLy/?format=pdf&lang=pt>>. Acesso em: 20 de fev. de 2022

HARVEY, David. *Condição Pós- Moderna: Uma pesquisa sobre as Origens da Mudança Cultural*. 17ª edição. São Paulo: Edições Loyola, 2008.

ILOSTAT. *Informal Economy*. 2022. Disponível em: <<https://ilostat.ilo.org/topics/informality/>>. Acesso em: 9. de mar. de 2022.

_____. *Unemployment and Labour Underutilization*. 2002. Disponível em: <<https://ilostat.ilo.org/topics/unemployment-and-labour-underutilization/>>. Acesso em: 10 de mar. de 2022.

MARINI, R. M. (2017). Dialética da Dependência. *Geminal: Marxismo e Educação em Debate*, 9(3), 325–356. Disponível em: <<https://doi.org/10.9771/gmed.v9i3.24648>>. Acesso em: 10 de mar. de 2022.

PAULANI, Leda Maria. A crise do regime de acumulação com dominância da valorização financeira e a situação do Brasil. *Estudos Avançados* [online]. 2009, v. 23, n. 66, pp. 25-39. Disponível em: <<https://doi.org/10.1590/S0103-40142009000200003>>. Acesso em: 12 de mar. de 2022.

PINTO, Geraldo Augusto. O Toyotismo e a mercantilização do trabalho na indústria automotiva do Brasil. *Caderno CRH* [online]. 2012, v. 25, n. 66, pp. 535-552. Disponível em: <<https://doi.org/10.1590/S0103-49792012000300010>>. Acesso em: 12 de mar. de 2022.

PRAUN, Luci; ANTUNES, Ricardo. A demolição dos direitos do trabalho na era do capitalismo informacional-digital. In: ANTUNES, Ricardo. *Uberização, Trabalho digital e Indústria 4.0*. São Paulo: Boitempo, 2020.

SCHINESTOCK, Clarissa Ribeiro. As condições de trabalho em plataformas digitais sob o prisma do direito ambiental do trabalho. In: ANTUNES, Ricardo. *Uberização, Trabalho digital e Indústria 4.0*. São Paulo: Boitempo, 2020.

SOUZA, E. J; MEINBERG, M. O. A “uberização” e o aprofundamento da flexibilização do trabalho. *Princípios*, v. 39, n. 159, pp. 107-125. Disponível em: <<https://doi.org/10.4322/principios.2675-6609.2020.159.005>>. Acesso em 11 de mar. de 2022.

UBER. Torne-se um entregador parceiro do Uber: Faça entregas pelo app do Uber e seja seu próprio chefe, 2022. Disponível em <https://www.uber.com/br/pt-br/deliver/?utm_campaign=CM2057687-search-google-brand_25_-99_BR-National_driver_web_acq_cpc_pt-BR_Generic_Exact_uber_kwd-169801042_581521659320_134136106278_e_c&utm_source=AdWords_Brand>. Acesso: 12 de mar. de 2022.