



O empreendedorismo como discurso justificador do trabalho informal e precário

Jacob Carlos Lima¹

Roberto Veras de Oliveira²

Resumo: Este artigo analisa a ressignificação da “informalidade” como “empreendedorismo”, num contexto de reformas neoliberais iniciadas a partir dos anos 1990. O artigo inicia com uma discussão conceitual sobre a ideia de “empreendedor”; em seguida, ele trata da expansão desse discurso no Brasil e da positividade da informalidade como sinônimo de trabalho flexível, inovativo e competitivo; tal situação foi então amplificada com o surgimento das chamadas indústrias criativas e do trabalho em plataformas. A reforma trabalhista de 2017 enfim legitimou esse processo através da ampla desregulação do trabalho.

Palavras chaves: discurso empreendedor; informalidade; trabalho precário; trabalho flexível.

Entrepreneurship as a discourse justifying informal and precarious work

Abstract: *This paper examines the re-signification of “informality” as “entrepreneurship” in the context of neoliberal reforms since the 1990s. The article begins with a conceptual discussion on the idea of “entrepreneur”; then, it deals with*

1 Universidade Federal de São Carlos – São Carlos – Brasil – jacobl@ufscar.br – <http://orcid.org/0000-0001-6475-9575>

2 Universidade Federal da Paraíba – João Pessoa – Brasil – roberto.veras.2002@gmail.com – <https://orcid.org/0000-0001-7751-6863>

the expansion of this discourse in Brazil and the positivization of informality as synonymous with flexible, innovative, and competitive work; a situation amplified with the emergence of the so-called creative industries and platform work. The 2017 labor reform legitimized this process through the extensive deregulation of labor.

Keywords: *entrepreneurial discourse; informality; precarious labor; flexible work.*

El emprendedurismo como discurso que justifica el trabajo informal y precário

Resumen: Este artículo analiza la resignificación de la “informalidad” como “emprendedurismo” en el contexto de las reformas neoliberales desde los años 90. El artículo comienza con una discusión conceptual sobre la idea de “empresedor”; luego aborda la expansión de este discurso en Brasil y la positivización de la informalidad como sinónimo de trabajo flexible, innovador y competitivo; una situación amplificada con el surgimiento de las llamadas industrias creativas y el trabajo de plataforma. La reforma laboral de 2017 legitimó este proceso mediante la amplia desregulación del trabajo.

Palabras clave: emprendedurismo; informalidad; trabajo precario; trabajo flexible.

Introdução

O discurso do “empreendedorismo” ganhou muita evidência prática e acadêmica nas últimas décadas no mundo inteiro. Nos meios acadêmicos, Joseph Alois Schumpeter é considerado seu grande teórico, ou pelo menos o primeiro a utilizar explicitamente o termo, tornando-se referência indispensável em qualquer discussão sobre o tema. Seu ponto de partida sociológico se situa em Weber, com quem estabelece um diálogo crítico sobre sua compreensão a respeito do que denomina de “empresário” e sua “ação racionalmente orientada”, referenciada na “motivação com relação a fins específicos”. Schumpeter (1982) diferencia o “empresário” do “empreendedor”. Enquanto esse último teria como traço distintivo a inovação, a ruptura com padrões estabelecidos, o primeiro deveria ser concebido sobretudo como gestor da empresa e, portanto, não necessariamente como um inovador. A noção de inovação teria motivações distintas da ação racionalmente orientada, uma vez que se vincularia ao papel de “liderança” do empreendedor, implicando na possibilidade efetiva de implementação de

algo novo na atividade. Concebe-se ainda uma terceira condição: a do “capitalista”, sendo esse tomado como dono do capital, e não necessariamente como gestor ou empreendedor (Schumpeter, 1982; Martes, 2010; Martinelli, 2009).

Para Schumpeter (1982), a ideia de “liderança” é entendida no sentido de “ação carismática do líder”, centrando sua atenção na capacidade de o “empreendedor” atuar e implementar inovações, assim como enfrentar resistências às mudanças, dada a tendência do capital a um certo conservadorismo. A “destruição criativa” é o que permite o avanço no capitalismo, expressando um potencial destruidor entre os próprios capitalistas e empresários que, em não acompanhando as inovações, tenderiam a desaparecer enquanto agentes. O conceito de “destruição criativa” se aproxima, numa perspectiva distinta, da formulação marxista do “permanente desenvolvimento das forças produtivas”, vinculando-se à necessidade de valorização do capital.

Na sua compreensão do que é ser “empreendedor”, inclui-se a percepção de que tal atributo não se limita ao ambiente empresarial, estendendo-se também aos trabalhadores. Segundo Schumpeter (1984), haveria inclusive certa superioridade do sistema socialista, que poderia racionalizar a empresa a partir do planejamento estatal, desde que o espírito empreendedor fosse mantido em todo o ambiente produtivo, não sendo sufocado pelas resistências burocráticas.

A reestruturação capitalista iniciada nos anos 1970, sob o paradigma da flexibilização da produção e do trabalho, suscita na esfera laboral a necessidade da afirmação da condição de liderança, com o envolvimento e a inovação se convertendo em fatores centrais de aumento da produtividade do trabalho. As novas estratégias empresariais tomam o contrato de trabalho e os direitos sociais a ele acoplados, conquistado pelos trabalhadores, como custos para o capital e, com isso, apontam para a necessidade da desregulamentação das relações de trabalho, responsabilizando o trabalhador pela sua própria empregabilidade.

Acirra-se a competição entre os trabalhadores pelo emprego. Contingentes cada vez mais restritos são mantidos como empregados, mas esses necessitam de se adaptar à nova dinâmica. Outros, em proporções crescentes, são demitidos e, em seguida, convertidos em empregados (formais ou informais) de empresas terceiras (não raras vezes, para exercer as mesmas funções de antes) ou em “pessoas jurídicas”³. Outros ainda são simplesmente excluídos de qualquer tipo

3 Com as relações salariais sendo substituídas por relações comerciais, estabelecidas não entre capital e trabalho, mas entre “empresas”, quando muitas vezes permanecem exercendo, agora como prestadores de serviços “autônomos”, as mesmas funções de antes, igualmente em posição subordinada.

de relação de emprego (formal ou informal, reconhecida como tal ou disfarçada de “autônomo”), passando a integrar a histórica massa dos “informais”.

Em estreita associação com tais processos, emerge, como um cimento comum diante de tamanha heterogeneidade de situações, o discurso do empreendedorismo, o que veio a ocorrer, no Brasil, principalmente a partir dos anos 1990. Impõe-se, sob formas diversas (por meio de contratos por projetos, zero hora, pessoa jurídica, como “autônomos exclusivos”, formalizados ou não como microempreendedores, entre outros tipos), uma tendência geral de individualização e heterogeneização das relações de trabalho, com os trabalhadores sendo convertidos em “empreendedores de si mesmos”.

O discurso acerca das “vantagens do empreendedorismo” se soma ao “discurso único” do neoliberalismo, fazendo-se presente não apenas no setor empresarial, mas também na esfera governamental e, em certa medida, entre os próprios sindicatos dos trabalhadores. Esses se veem sob os desafios de enfrentarem o desemprego estrutural decorrente do fechamento de postos de trabalho, o acirramento da competição pelos postos remanescentes, o crescimento do individualismo entre os trabalhadores e o esvaziamento das formas de ação e negociação coletivas. São desafios que surgem em meio a impactantes transformações na base técnica e nos padrões organizacionais das atividades produtivas, com suas novas exigências de qualificação e habilidades comportamentais no processo de trabalho.

Ao lado dos sindicatos, também governos posicionados no espectro político à esquerda se veem enredados nesse ambiente de fortes apelos dos discursos da empregabilidade e do empreendedorismo, quando deslocam o eixo das políticas de emprego para a promoção, entre desempregados e informais, seja de políticas de qualificação, seja de políticas de microcrédito ou outras voltadas igualmente a incutir nos trabalhadores a responsabilização individual pela busca de saídas próprias para a crise do emprego. Mesmo políticas tidas como “emancipatórias” não ficam isentas da influência desse discurso, como a proposição do “empreendedorismo social”, incorporado por alguns dos que atuam no campo da Economia Solidária (Colbari, 2007; Lima, 2010).

Neste artigo, discutimos como o discurso empreendedor se “normaliza” como parte da racionalidade neoliberal. Essa normalização ocorre em associação com a positivação das ideias de “empregabilidade”, “autonomia”, “flexibilização” e “modernização” das relações de trabalho, impregnando, mesmo que com ênfases diferenciadas, os segmentos empresarial, governamental e mesmo sindical. No Brasil, compõe também esse contexto o avanço, nos últimos anos, do conservadorismo político e cultural, representado, entre outros fatores, por

mudanças no comportamento religioso, especialmente com a disseminação da “teologia da prosperidade” (Souza, 2011).

Nosso propósito é o de refletir sobre o que se esconde por trás desse discurso, ou seja, a lógica neoliberal de individualização e segmentação dos trabalhadores, rebaixando custos para o capital a partir da precarização das relações de trabalho. Ao lado disso, acrescenta-se um processo de esvaziamento da ação coletiva e das possibilidades de resistência dos trabalhadores.

Para dar conta dessas questões, estruturamos o artigo em quatro partes principais, além desta introdução e das considerações finais. Na primeira, situamos o contexto e os caminhos da emergência do discurso empreendedor no Brasil, ressaltando seu caráter ideológico, que visa legitimar os processos de informalização e precarização das relações de trabalho. Na segunda, analisamos a operação que resulta da resignificação da informalidade e de sua positivação na perspectiva do capitalismo flexível, não apenas quanto aos trabalhadores excluídos do trabalho formal por fatores como escolaridade e qualificação, mas também no que se refere aos trabalhadores escolarizados e qualificados que entram na informalidade através de processos de terceirização e da prestação de serviços mediados por plataformas digitais. Na terceira e na quarta partes, discutimos dois caminhos recentes de disseminação, no Brasil, da informalidade justificada como empreendedorismo. Destacamos, na terceira, a via da expansão de um novo padrão de relações de trabalho, trazido, por exemplo, com a “indústria criativa” e a “uberização”. E, na quarta, elenca-se a via da consolidação de um novo padrão de regulação das relações de trabalho, expressa sobretudo pela reforma trabalhista de 2017.

O neoliberalismo e a emergência, a partir dos anos 1990, do discurso empreendedor no Brasil

A intensificação do processo de reestruturação produtiva no país, iniciado nos anos 1980, e a adoção de políticas neoliberais, a partir do início da década seguinte, produziram um quadro marcado pelo desemprego e pela precarização das relações e condições de trabalho.

A uma agenda centrada na abertura do mercado brasileiro à competição internacional, na privatização de empresas estatais, na reforma gerencialista do Estado, na austeridade fiscal e na desregulamentação da economia, associou-se um discurso que passou a valorizar prioritariamente “o mercado”. De um lado, tudo que se encontrava associado ao estatal, ao público, ao social e ao coletivo passou a ser considerado responsável por todas as mazelas da sociedade

contemporânea, sendo estigmatizado como “ineficiente”, “incompetente”, gerador de “desperdício”, “corporativista”, a favor de “privilégios”, “intervencionista”. Do outro lado, foram valorizadas as virtudes dos comportamentos privatistas, individualistas, meritocráticos e empreendedores.

Desse ponto de vista, a socialização dos indivíduos se dá em situação de mercado, sob o primado do governo de si e do pressuposto de que “todo indivíduo tem algo de empreendedorístico dentro dele, e é característica da economia de mercado liberar e estimular esse ‘empreendedorismo humano’” (Dardot e Laval, 2016: 144). O potencial desse discurso se encontra na capacidade de se espalhar e ser traduzido para todos os planos da vida prática, em situações sociais as mais discrepantes. Segundo Dardot e Laval (2016: 145):

O empreendedor não é um capitalista ou um produtor nem mesmo o inovador schumpeteriano que muda incessantemente as condições da produção e constitui o motor do crescimento. É um ser dotado de espírito comercial, à procura de qualquer oportunidade de lucro que se apresente e ele possa aproveitar, graças às informações que ele tem e os outros não. Ele se define unicamente por sua intervenção específica na circulação dos bens.

Em um contexto de desemprego elevado e de perdas de direitos, como o que se verificou nos anos 1990 no Brasil, a implementação de uma agenda neoliberal (com desdobramentos sociais tão adversos) teve na disseminação da ideia-força do “empreendedorismo” (e conteúdos discursivos associados) um necessário e estratégico recurso de legitimação social:

Presença constante nos meios de comunicação, o discurso atual sobre o empreendedorismo abrange uma área grande de atuação e assume múltiplos significados. Pode ser identificado em várias situações: no trabalho por conta própria; na atividade empresarial bem-sucedida; na dimensão empreendedora do trabalhador assalariado; e na afirmação de uma liderança no local de trabalho, na comunidade (empreendedorismo comunitário) e na gestão pública. Em suma: trata-se de uma força social desencadeada por comportamentos, atitudes e valores que conduzem à inovação, à mudança, potencializando a geração de riqueza e a ação transformadora das condições sociais e políticas (Colbari, 2007: 76).

Direcionado àqueles que se encontravam disputando um posto de trabalho (cada vez em número mais limitado e em piores condições), o discurso da “empregabilidade” adquiriu grande projeção pública. Entre empresários e agentes

do governo, afirmou-se persistentemente que o tema do desemprego era uma questão da esfera do individual, e não do social, cabendo ao trabalhador superá-lo através da qualificação profissional e da sua capacidade de iniciativa, adequando-se às exigências do mercado e, com isso, tornando-se “empregável”.

Nos termos do Ministério do Trabalho e Emprego de então:

O emprego dos anos 90 tem um novo conceito: a empregabilidade, conjunto de conhecimentos, habilidades, comportamentos e relações que tornam o profissional necessário não apenas para uma, mas para toda e qualquer organização. Hoje mais importante do que apenas obter um emprego é tornar-se empregável, manter-se competitivo em um mercado em mutação. Preparar-se, inclusive para várias carreiras e diferentes trabalhos – às vezes, até simultâneos (MTE/Sefor, 1995, *apud* Affonso, 2001: 72)⁴.

Ser “empregável” é um modo de ser “empreendedor de si mesmo”. São ideias que se potencializam e se complementam. Para Colbari (2007: 84), a motivação empreendedora visa oferecer essa “saída” como alternativa legítima ao emprego formal, um novo horizonte ocupacional e projeto profissional, “tanto para os que foram excluídos do trabalho assalariado quanto para aqueles que não conseguiram ser incluídos”. A reestruturação produtiva gerou não só a retração do emprego formal, mas também fomentou, especialmente com a disseminação da terceirização, o crescimento do trabalho autônomo e do pequeno negócio, quase sempre sob condições muito adversas e de grande vulnerabilidade social, mas ao mesmo tempo favorecendo a disseminação da expectativa com as “novas oportunidades” abertas àqueles dispostos a empreender.

A disseminação desse discurso no país contou, desde os anos 1990, com a estratégica contribuição do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). Criado como instituição pública em 1972 e convertido em privada em 1990, o SEBRAE colocou como objetivo promover “a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos empreendimentos de micro e pequenas empresas – aqueles com faturamento bruto anual de até R\$ 4,8 milhões”. Sua atuação se concentrou no “empreendedorismo e na aceleração do processo de formalização da economia por meio de parcerias com os setores público e

4 No discurso empresário-governamental de então, usava-se também a expressão “cidadão produtivo”: “O cidadão produtivo é aquele capaz de apreender e gerir a realidade que tem como regra a transitoriedade permanente” (MTE/Sefor, 1998, *apud* Affonso, 2001: 70). Ao Estado caberia, nessa equação, tão somente oferecer oportunidades a cada um, através sobretudo de programas de qualificação profissional, a exemplo do Plano Nacional de Formação (PLANFOR), criado em 1995. Para uma crítica ao conceito de *empregabilidade*, ver Gentili (1999) e Frigotto (1999).

privado, programas de capacitação, acesso ao crédito e à inovação, estímulo ao associativismo, feiras e rodadas de negócios”⁵.

Segundo Melo (2008), o tema do empreendedorismo entrou definitivamente no campo de referência e de ação do SEBRAE a partir de sua inserção no Empretec⁶, programa mundial de treinamento nesse tema, criado em 1988 pela United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD (órgão da ONU), tendo como fim o estímulo e treinamento em comportamento empreendedor associado à identificação de novas oportunidades de negócios⁷. No Brasil, o referido programa foi assumido pelo SEBRAE a partir de 1993.

Por meio de *lobby* do SEBRAE e efeitos de sua atuação, assim como por influência de agências internacionais e outros aliados do projeto empreendedorista, várias medidas se seguiram no campo das políticas públicas com o propósito de promover e regulamentar o “empreendedorismo” no país. Com a Lei n. 9317, de 1996, no rastro da criação do programa de redução de tributos para micro e pequenas empresas, denominado *Simples* (“Sistema Integrado de Pagamento de Imposto e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte”), e, em 1999, do estatuto das microempresas e empresas de pequeno porte, nesse mesmo ano, foi lançado o programa “Brasil Empreendedor” pelo governo Fernando Henrique Cardoso, cuja execução foi destinada ao SEBRAE (Melo, 2008).

Já no Governo Lula, com a edição da Lei Complementar n. 123/2006, foi implementado um regime tributário diferenciado para micro e pequenas empresas. Em 2008, com a Lei Complementar n. 128, que altera a LC n. 123, foi lançado o projeto *Empreendedor Individual*, criando a figura jurídica do Micro Empreendedor Individual (MEI), com o objetivo principal de converter o “trabalhador informal” em “empreendedor individual” legalizado, por meio do seu registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ). Com isso, buscou-se facilitar ao Empreendedor Individual (EI) a abertura de conta bancária, o pedido de empréstimos e a emissão de notas fiscais. Ao mesmo tempo, o EI foi enquadrado no *Super Simples* e isento dos impostos federais (IR, PIS, Cofins, IPI e CSLL), cabendo ao beneficiário o pagamento, apenas, de um valor fixo mensal

5 Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/canais_adicionais/conheca_quemso-mos>. Acesso em: 27 out. 2021.

6 Uma combinação dos termos empreendedorismo e tecnologia.

7 Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraez/empretec-fortaleca-suas-habilidades-como-empreendedor,db3c36627a963410VgnVCM1000003b74010aRCRD#:~:text=O%20Empretec%20%C3%A9%20uma%20metodologia,12.308%20turmas%20com%20285.769%20participantes>.

(atualizado anualmente de acordo com o salário mínimo). Por fim, a condição de EI permite ao beneficiário o acesso ao auxílio maternidade, auxílio doença, aposentadoria, entre outros benefícios (Pereira, 2019).

Em síntese, de um lado, a emergência do discurso empreendedor resultou da incorporação, pelos trabalhadores submetidos a processos de flexibilização e precarização, de uma justificativa ideológica para tal situação. Isso se deu na condição de trabalhadores ainda formais, que necessitavam manter-se “empregáveis”, ou na condição de trabalhadores total ou parcialmente informais, que necessitavam criar, por meios próprios, estratégias de ocupação e de geração de renda. Esse discurso induziu à responsabilização individual do trabalhador quanto às saídas para as adversidades estruturais que a vida lhes impõe. De outro lado, sua racionalidade (do discurso empreendedor) é reforçada pela lógica predominante nas ações de enfrentamento da informalidade e da precariedade das relações de trabalho. A ação do SEBRAE, colocando em primeiro plano o “espírito empreendedor”, foi amplamente potencializada por sua conversão em uma agência estratégica para a implementação de programas públicos como o MEI.

O sucesso desse processo de disseminação do discurso empreendedor (a partir das duas vias acima indicadas) esteve fortemente associado a uma operação de ressignificação da percepção social da informalidade. Grosso modo, operou-se a passagem de uma percepção negativa para uma percepção positiva de tal condição.

A ressignificação da informalidade como empreendedorismo

O trabalho autônomo, desde os anos 1960, já havia se convertido em objeto de preocupação de economistas e sociólogos latino-americanos⁸, assim como de outras regiões subdesenvolvidas do mundo, diante das dificuldades estruturais para a incorporação dos trabalhadores aos processos produtivos sob a forma de assalariados e contando com uma proteção mínima. Foi, contudo, sobretudo com a noção de “informalidade” (consagrada por meio da categoria de “setor informal” pela OIT, a partir do início dos anos 1970) que o tema se converteu, simultaneamente, em matéria de relevância acadêmica e conteúdo de políticas públicas.

As abordagens, contudo, incorporaram visões diversas e contraditórias, conforme evidenciou Tokman (2001). A perspectiva estruturalista do Programa

8 Sobre o fenômeno latinoamericano da mão de obra “sobrante”, ver, por exemplo, as abordagens sobre “massa marginal” (Nun, 1969) e de “polo marginal” (Quijano, 1971) – que distinguem o excedente estrutural de mão de obra e o exercito industrial de reserva, e a crítica de Kowarick (1973: 104).

Regional de Emprego para América Latina e Caribe (PREALC/OIT), por exemplo, analisou o setor informal segundo suas formas de subordinação ao setor formal e seus desdobramentos em termos da segmentação heterogênea do mercado de trabalho, em um contexto de desenvolvimento capitalista periférico. Para Oliveira (1972), a informalidade garantiria a mobilização permanente de um exército industrial de reserva para a acumulação capitalista, garantindo os baixos salários, além de transferir, permanentemente, para as atividades econômicas capitalistas, uma fração de seu valor. Além disso, a predominância de uma configuração heterogênea e segmentada do sistema produtivo e das relações de trabalho funcionaria como desestruturadora de uma identidade de classe, pela circulação permanente dos trabalhadores entre o formal e o informal (Oliveira, 1987).

Outra vertente teve como principal expressão o economista liberal peruano Hernando de Soto. A partir de pesquisa com trabalhadores informais em Lima, Soto (1987) concluiu que eles eram dotados de um empreendedorismo inato, algo presente em toda a América Latina. Para ele, a informalidade não resultava da ausência de Estado, mas da sua presença excessiva, que sufocava o espírito empreendedor existente. Ao analisar as estratégias de sobrevivência desses segmentos da população, ele conclui que o Estado não deveria atuar para regular a atividade econômica, mas deixar que esses empreendedores atuassem livremente. Passa-se, assim, a uma positivação da informalidade, não mais tida como resultado do baixo desenvolvimento econômico e social e da pobreza, mas como uma possibilidade efetiva de dinamização do desenvolvimento.

Uma terceira via, representada por uma abordagem influenciada pelo marxismo, ganhou maior projeção a partir do final dos anos 1980 com os estudos de Alexandro Portes e Manuel Castells. Estes propuseram a substituição da noção de “setor informal” por “economia informal”, em um contexto de reestruturação produtiva que atingia a economia em escala mundial, buscando identificar os nexos de subordinação e continuidade entre o informal e o formal, o que vinha sendo feito especialmente pela via da subcontratação, ensejando ao mesmo tempo formas de assalariamento disfarçado, havendo, por essa via, uma associação entre informalidade e ilegalidade (Portes e Castells, 1989). Essa perspectiva⁹ veio a ter grande projeção a partir dos anos 1990, sendo que a própria OIT, na sua 90ª Conferência realizada em 2002¹⁰, chancelou esse ponto de vista ao

9 Que, entre outros, contou com o importante suporte da WIEGO (Women in Informal Economy: Globalizing and Organizing).

10 Disponível em: <<https://www.ilo.org/public/english/standards/relm/ilc/ilc90/pdf/pr-25.pdf>>. Acesso em: 27 out. 2021.

substituir a categoria de “setor informal” pela de “economia informal”, tornando-se, esta, a base da campanha do “trabalho decente”.

Na Resolução da Conferência de 2002 sobre trabalho decente, a categoria de economia informal foi definida pela OIT como conjunto de atividades econômicas desenvolvidas por trabalhadores e unidades econômicas que, tanto na Lei quanto na prática, são insuficientemente cobertas por sistemas formais. Sob tal visão, passaram a ser incorporados entre os trabalhadores informais os trabalhadores oriundos de empresas reestruturadas na década anterior, que perderam seus postos de trabalho e suas competências foram ultrapassadas pelas mudanças tecnológicas e organizacionais. O crescimento do chamado desemprego estrutural excluiu milhares de trabalhadores do mercado de trabalho, fazendo com que esses procurassem na informalidade uma alternativa de trabalho. Foram, assim, associados os processos de informalização e flexibilização do trabalho. Apesar de tamanha heterogeneidade, o que se caracterizaria como *informal* seria o fato de o trabalho, em conjunto, não contar com o reconhecimento ou proteção no âmbito das normas e leis vigentes, sendo submetido (como trabalhadores e empreendedores) a altos níveis de vulnerabilidade e a limitado acesso a infraestruturas e benefícios públicos, em total desvantagem frente à economia formal.

Esse contexto de mudanças nos padrões produtivos e de relações de trabalho em escala mundial, que é acompanhado de debate político e acadêmico e de tentativas de reelaborações conceituais e metodológicas, repercute na América Latina. Em uma vertente crítica, buscou-se compreender os processos que estão na base não apenas da persistência do fenômeno da informalidade na região, mas também aqueles que produzem novas formas de manifestação desse fenômeno. Estudos sobre a informalidade, no Brasil, indicaram que a experiência do trabalho informal muitas vezes implica a permanência intergeracional nessa condição, contrapondo-se à ideia de que haveria grande circularidade e à perspectiva de formalização por parte dos trabalhadores. Grande parte dos trabalhadores informais nunca foram assalariados e nem tiveram o salário como horizonte em sua trajetória de vida (Lima e Conserva, 2006).

Para Silva (2002), apesar das ambiguidades e imprecisões, o “quase conceito” de informalidade ficou a meio caminho (tendo cumprido um papel de elo de ligação) entre a reflexão acadêmica e a intervenção prática (com grande adesão de agências internacionais de fomento), o que o impediu de se reduzir “ao terreno da pura ideologia”. De outra parte, continua o autor, particularmente até os anos 1980, entre os aspectos convergentes que tornavam possível seu uso por visões tão discrepantes, encontrava-se o pressuposto do trabalho industrial

assalariado em sua tendência de se universalizar como base da produção de riqueza e da reprodução social (associando em um encadeamento lógico as ideias de urbanização, industrialização, assalariamento e pleno emprego), o que imprimia à informalidade um sentido de algo residual e transitório, grandemente associado à condição de economia periférica.

Contudo, a crise do modelo social democrata europeu, a partir dos anos 1980, com as transformações no sistema produtivo em escala global, abalou “os pressupostos que fundamentavam o entendimento da relação salarial como a típica forma organizada de produção de riqueza” (Silva, 2002: 92). O problema do desemprego foi, então, colocado no centro da agenda política, inclusive nos países desenvolvidos. Para o autor, nesse momento, a noção de informalidade perde força, ao se deslocar da abordagem dos processos econômicos para a esfera política (enfocando no tema da regulação estatal das relações de trabalho) e ao extrapolar a sua percepção como “setor”, passando ao invés a compreender como tal “processos” e “atividades”. Com isso, informalidade passou a se confundir com a noção de “flexibilização” / “desregulação” das relações de trabalho.

Na leitura de Silva (2002), o papel mediador de “quase conceito” desempenhado ao longo de décadas pela noção de informalidade gradativamente passou a ser ocupado pelas noções de “empregabilidade” e “empreendedorismo”, referidas a novos modos de exploração capitalistas, ancorados na individualização e subjetivação dos controles socio-produtivos. Ao contrário da abordagem da informalidade, que, na sua heterogeneidade de pontos de vista, conservava elementos de crítica social, as noções de “empregabilidade”/“empreendedorismo” se caracterizariam por se deter em um papel fundamentalmente ideológico – “que se encaminha no sentido de reconstruir uma cultura do trabalho adaptada ao desemprego, ao risco e à insegurança” (Silva, 2002: 101)¹¹. As novas dinâmicas socio-produtivas colocaram, assim, na ordem do dia

[...] uma urgente tarefa de criação de uma nova ideologia econômica, capaz de continuar justificando a exploração da força de trabalho, ou seja, de garantir a permanência da adesão e do consentimento ativo dos trabalhadores aos novos modos de organização do trabalho, cujas principais

11 Cabe neste ponto uma ponderação ao raciocínio do autor: se a dimensão analítica e crítica, que, mesmo que com importantes limitações e contradições aqui reportadas, sempre esteve presente na noção de “informalidade”, não foi substituída pela de “empregabilidade/empreendedorismo” (com o que concordamos), é de se supor que a primeira poderia continuar a ser utilizada com esse fim (analítico e crítico) e ou tal dimensão deveria, como uma prioridade da reflexão sobre o tema, ser buscada em outras noções.

características são a sua extrema (pelo menos quando comparada à situação anterior) individualização e subjetivação (Silva, 2002: 103).

Silva (2002: 105) traduz o núcleo do seu argumento nas seguintes palavras:

Resumindo e simplificando, projeta-se a imagem do “novo trabalhador como um ser que substitui a carreira em um emprego assalariado de longo prazo pelo desenvolvimento individual, através da venda de sua força de trabalho (ou da alocação de seu esforço como produtor direto) em uma série de atividades contingentes, obtidas através da demonstração pública da disposição e competências para práticas econômicas em constante mudança – isto é, sempre como empresário de si.

Entretanto, ao contrário do defendido por Silva (2002), a categoria de informalidade não se esvaziou. Manteve seu caráter heurístico na explicação da informalidade robustecida com a inclusão de novos trabalhadores tal como na resolução da OIT de 2002. Pérez-Sainz (1995, 1996 e 1998) já apontava para uma “nova informalidade”, a partir de processos de terceirização na América Central, anteriormente à resolução da OIT, captando sua resignificação. Lima e Soares (2002) também recorreram ao conceito ao estudar Toritama no Polo de Confecções do Agreste Pernambucano, que passou a ser percebido, a partir dos anos 1990, em seu potencial de competitividade frente aos produtos importados principalmente da China, a partir da abertura econômica implementada naquele período no país e que impactou profundamente a indústria nacional têxtil e de confecções¹².

A nova informalidade, como sinônimo de trabalho e contratos flexíveis, constituiu-se em instrumental na análise nas políticas públicas de valorização de polos produtivos informais, vistos agora sob as lentes da terceira Itália e das possibilidades de desenvolvimento que poderiam acarretar (Piore e Sabel, 1984; Lima e Soares, 2002). No Brasil, o programa “Arranjos Produtivos Locais” do governo federal passou a focar em aglomerações produtivas especializadas que produziam sinergias com atores locais, sejam trabalhadores, instituições de ensino, de crédito, associações empresariais. Existem no país 839 APLS em 2.580 municípios, sendo que alguns deles são efetivamente polos e outros apenas

12 A partir de 2009, dezenas de estudos se voltaram para o estudo do Polo de Confecções do Agreste de Pernambuco, buscando explorar as diversas dimensões da informalidade presentes nas suas dinâmicas históricas e atualizadas a partir das sucessivas transformações pelas quais passou ao longo de mais de seis décadas de trajetória (ver, a respeito, por exemplo, Veras de Oliveira, 2011 e 2013). Para uma discussão sobre a atualidade da categoria de informalidade, ver Veras de Oliveira, Gomes e Targino (2011).

apresentam potencialidades. Podemos nos referir ao Polo de Confeções do Agreste Pernambucano, de Maringá, de Catalão e outros apenas para ficarmos no setor têxtil e de confeções¹³.

Se, de um lado, a noção de informalidade continua passível de disputa por perspectivas tão díspares como as de orientação liberal e as que se pautam pela crítica social, o mesmo não ocorre com o discurso do empreendedorismo, que tem claramente desempenhado um papel de fornecer aos trabalhadores (nas suas diversas formas de inserção ocupacional precária) a justificação da precariedade, incluindo aí as atividades informais, ressignificando-as como positivas.

Formas recentes de expansão do empreendedorismo como justificação da informalidade e da precariedade no trabalho

Analisando o comércio popular na região do Brás na cidade de São Paulo, com seus milhares de camelôs, Rangel (2020) destacou mudanças significativas na informalidade “de rua”. A primeira delas foi a empresarização desse comércio com a organização de numerosos *shoppings* e galerias populares em todo o país. Tendo o Brás como referência, ele analisou a mobilidade dos camelôs para barracas em *shoppings* formalizados no bairro e as tentativas de organizar o espaço da Feira da Madrugada também como um grande mercado organizado. Isto não significou a eliminação das barracas de rua, mas uma hierarquização desse espaço. Os ex-camelôs galerizados se definem como empreendedores, contrapondo-se aos camelôs. Mesmo entre estes, o discurso do empreendedorismo está presente, sejam MEI ou não. O mesmo foi percebido por Fonseca (2021), ao estudar o *shopping* popular de Cuiabá, e por Rangel (2020), Braga (2014 e 2019), Corteletti (2020), entre outros, ao pesquisarem esses *shoppings* em Santa Cruz do Capibaribe e Toritama em Pernambuco. Com variações locais, esses *shoppings* foram construídos por prefeituras e administrados por associações de lojistas, ou mesmo por investimentos de grupos privados. Neles convivem, dentro e fora, os novos empreendedores que ficavam antes na rua. Em situações assim, que grassam pelo país afora, o discurso do retorno ao trabalho assalariado vem sendo substituído pelo discurso da autonomia empreendedora.

Mas o avanço da informalidade positivado pelo discurso justificador do empreendedorismo também se estabeleceu nos setores de conhecimento intensivo, em que ganhou decisivo reforço. São exemplos: o que vem sendo denominado

de “indústria criativa”, o segmento de tecnologia da informação e os serviços plataformizados.

O empreendedorismo high tech e o informal na indústria criativa

O termo “indústria criativa” foi utilizado originalmente na Austrália, no início dos anos 1990, mas se tornou conhecido por integrar políticas públicas no Reino Unido nessa mesma década. Num contexto de políticas neoliberais, a indústria criativa incorporou setores econômicos tradicionais da indústria cultural, como rádio, televisão, cinema, teatro, música, arquitetura e *design*; setores da tecnologia da informação e outros também foram redefinidos enquanto tais, incluindo esportes, atividades de criação no setor de confecções, alimentos etc. A referência ao termo “criativo” nessas atividades deriva de sua inserção na revolução tecnológica, de sua relação com novas tendências de consumo, assim como com a reestruturação produtiva, que, em algumas de suas variantes, resultou em certa valorização do caráter criativo do trabalho, dos contratos por projetos, da autonomia e do discurso do empreendedorismo entre os trabalhadores (Bendassolli, 2009).

As mudanças neoliberais do período, que incluíram a terceirização pelo Estado da gestão do social e da cultura para ONGs e outras entidades da sociedade civil, acentuaram a tendência à mercantilização da cultura, através de editais de financiamento de projetos e incentivos de investimentos privados no setor. A mesma coisa ocorreu a partir de projetos sociais de qualificação de jovens em atividades esportivas e culturais, entendidos agora também como formação para o trabalho e sua mercantilização. O trabalho criativo se torna referência nos chamados micro empreendimentos culturais, geralmente vinculados a jovens, incluindo moda, *design*, e também na indústria do entretenimento, como os *clubbings*, *promoters* e todas as atividades de produção de festas e eventos (Segnini, 2012; Pina, 2018).

Nos eventos de caráter sazonal, como feiras de moda, o carnaval, as micaretas e, no Nordeste, as festividades juninas, juntam-se trabalhadores que prestam serviços por tempo determinado, alguns circulando de evento em evento. A formalização das atividades termina ficando por conta do trabalhador, que pode ou não se registrar como autônomo ou mesmo em conselhos de sua categoria, como a ordem dos músicos e outros. Entre os traços característicos comuns a essa variedade de atividades, estão a forte sazonalidade e o trabalho por projetos. Em geral, aparecem associadas às ideias de “autonomia” e “criatividade”; contudo, na prática do dia a dia, o que prevalece é a dura luta pela sobrevivência.

Na tradicional indústria cultural, como rádio, televisão, cinema, imprensa escrita e virtual, incorpora-se agora a eliminação dos elencos fixos (que já não eram muitos) e se acentua a remuneração por projetos, o que a caracteriza como atividade flexível desde sua origem – tem sido assim nas atividades de teatro, orquestra, *ballet*, musicais, entre tantas outras.

Várias dessas atividades, somadas a outras mais recentemente reconfiguradas ou mesmo profissionalizadas como “profissões dos sonhos”, com apelo midiático, como chefes de cozinha, estilistas de moda, *designers*, modelos, jogadores de futebol (Ferreira, 2017), na verdade, encobrem o trabalho precário de numerosos profissionais e trabalhadores: costureiras domiciliares, auxiliares de cozinhas em bares e restaurantes, garçons, artistas itinerantes, jogadores de clubes pequenos, cabelereiros “étnicos” – que sempre se posicionaram no limite entre a existência de contratos formais e a inexistência de qualquer contrato, além de sempre serem visíveis em sua precariedade. O novo agora é a sua caracterização como “criativos”, naturalizando o caráter empreendedor dessas atividades e suas possibilidades de reconhecimento e mobilidade social.

Entre os setores que são incluídos na economia criativa, está a arquitetura – que sempre reuniu, em grande medida, profissionais autônomos – e os trabalhadores de *software* – que, em numerosos países, trabalham por projetos, prestando serviços a empresas, ou compartilhando serviços em redes sem nenhuma formalização do trabalho. No caso brasileiro, os trabalhadores de *software* ainda são majoritariamente formais, em função de um mercado de trabalho aquecido e da ausência de uma oferta abundante desses profissionais, e que se aprofundou durante a pandemia da Covid-19 (Lima e Oliveira, 2017, APinfo, 2021¹⁴). De qualquer forma, uma parcela expressiva, de cerca de 30%, já se encontra atuando como autônomos, PJs, bem como prestadores de serviços para empresas.

Segundo dados da FIRJAN (2016), no Brasil, a economia criativa já representaria 12% das atividades econômicas. Temos aqui uma zona cinzenta entre trabalho formal e informal, na qual os dados são difíceis de se obter e envolvem um trabalhador mais escolarizado e qualificado.

É interessante observar que, a partir dos anos 1990, diversas manifestações culturais da periferia das grandes cidades têm sido trabalhadas na chave do empreendedorismo cultural. A abertura de ONGs e de entidades culturais autogeridas – os coletivos –, nos quais o recorte étnico-racial e identitário estão presentes, tem sido levada adiante por “jovens empreendedores com esse perfil”.

14 Disponível em: <<https://www.apinfo2.com/apinfo/informacao/p21sumario.cfm>>. Acesso em: 27 out. 2021.

Nesses casos, há uma junção de movimentos sociais da periferia, que, a partir dos anos 2000, mudam de configuração, passando a disputar editais de apoio cultural. Seus trabalhadores vivem desses editais numa situação trabalhista na maioria das vezes indefinida, em grande parte se reconhecendo como empreendedores sociais ou culturais (Beraldo, 2020).

Isso sem contar a organização dos bailes *funk* nas favelas e comunidades periféricas, que funcionam dentro da lógica dos eventos, sendo que se constituem às vezes como empresas de promoção. Seus trabalhadores, contudo, atuam como prestadores de serviços autônomos em projetos ou eventos pontuais.

As plataformas como via de expansão da informalização empreendedora

As ocupações mediadas por plataforma levam ao limite a informalização e terceirização das relações de trabalho. Desaparece o patrão físico, que é substituído por um *app*, geralmente de empresa multinacional, que apenas mantém escritórios no país. No Brasil, a entrada da Uber deu início a uma multiplicidade de empresas por aplicativos que desorganizaram diversos setores econômicos, como já havia acontecido em outros países. A estratégia dessas empresas é simples: conectar o consumidor ao prestador de serviços através de uma ferramenta tecnológica, um *software*, no qual os algoritmos estabelecem o preço das corridas a partir dos quilômetros rodados, em que está embutida uma taxa definida unilateralmente, determinando assim a remuneração do prestador de serviço. Quanto maior a procura pelo serviço, maior seu preço; contudo, quanto maior a oferta de prestadores de serviço, menor sua remuneração.

O controle do trabalho se dá pelo cliente, através de uma nova variável presente na avaliação do serviço: a reputação. Prestador e cliente se avaliam mutuamente e a empresa pode cancelar o prestador a partir de um número determinado de avaliações negativas. O trabalhador/prestador de serviço simplesmente pode deixar de receber corridas. O prestador também não é obrigado a aceitar as corridas, mas, a partir de um determinado número de recusas, pode deixar de receber novos pedidos.

Em quase 10 anos no país, a Uber colocou em xeque os serviços de taxis regulares, praticando preços bem mais baixos. A partir daí, outros *apps* entraram, sendo os de maior destaque os de entregadores de comida e de mercadorias em geral, realizados por bicicletas ou motocicletas. Vale destacar, entretanto, que, no caso dos entregadores, a utilização dos motoboys se expandiu desde a década de 1990, nas grandes cidades, com milhares de trabalhadores envolvidos, alguns com contratos, mas a maioria sem nada. As plataformas eliminaram a

necessidade de qualquer vínculo desses trabalhadores com as empresas (Costa, 2019; Castro, 2010).

Uma variante dos motoboys foram as mototáxis, utilizadas em diversas cidades brasileiras, como transporte coletivo regular ou não, que se expandiu com a precariedade dos serviços oficiais e o alto custo dos taxis (Luna, 2010). Vale considerar também que algumas cidades regularizaram os serviços de mototáxis, sem, contudo, eliminar os informais que continuam operando ilegalmente fora dos pontos estabelecidos pelas prefeituras.

Com a pandemia, a partir de 2020, e com o aumento das entregas a domicílio e o trabalho em home office, cresceu exponencialmente a mediação de plataformas envolvendo milhares de trabalhadores que utilizam essas infra estruturas digitais: entregadores, prestadores de serviços diversos, professores, profissionais que alimentam dados para Inteligência artificial – o *crowdsourcing* (Grohmann, 2021). Ao mesmo tempo em que se multiplicaram, com o aumento da oferta, esses trabalhadores viram seus ganhos diminuir e sua jornada de trabalho crescer. Vários movimentos de protesto e reivindicativos por melhores condições de trabalho e proteção sanitária foram realizados em grande parte das cidades do país. O mais famoso deles, o “breque dos apps”, ocorrido em junho de 2020, revelou suas reivindicações que, em certa medida, passaram ao largo da CLT e dos sindicatos tradicionais. Ora recusando serem empreendedores, ora se assumindo enquanto tal, eles enfatizaram o que consideram autonomia e flexibilidade em suas atividades, indicando novas formas de organização e busca de direitos (Abílio et al., 2020).

Segundo Abílio (2019), o fenômeno assim denominado de “uberização”¹⁵ implica a adoção de novos padrões de gestão, organização e controle do trabalho. Trata-se de uma tendência em expansão, sendo responsável pela desestruturação de serviços anteriormente regulados, muitos deles operando por meio de trabalho assalariado formal (a exemplo do serviço de motoboys em São Paulo). Em seu lugar, foram estruturados os serviços por aplicativos, que funcionam sem regulação e baseados no trabalho autônomo informal. Sob tais condições, o trabalhador se coloca disponível a tempo pleno (*just-in-time*), vê-se preso a jornadas extenuantes, sem quaisquer garantias e benefícios, sendo submetido a formas de controle automatizadas (gerenciamento algorítmico do trabalho). Ao mesmo tempo, contudo, é bombardeado pelo discurso do empreendedorismo e do trabalho autônomo, recurso esse usado pelas empresas-aplicativo visando

15 O termo ainda está em disputa, sendo utilizado como sinônimo de plataformação (Grohman, 2021).

“dispensar o tratamento jurídico de trabalhadores autônomos ou ‘parceiros’ àqueles que lhe prestam serviços” (Sabino e Abílio, 2019: 110).

A reforma trabalhista e a legalização de práticas “empreendedoras”

Nos últimos anos, o Brasil vive um contexto de fortes pressões pelo desmonte do sistema de proteção social. Por meio de várias medidas já tomadas, seja pelo Executivo, Legislativo ou Judiciário, ou por uma combinação dessas esferas de poder, caminha-se na direção da instituição de um novo padrão de relações de trabalho no país. Entre as mais importantes, destaca-se a aprovação da Lei da Terceirização¹⁶ e da Reforma Trabalhista, ambas em 2017. Novos impulsos de flexibilização e (des)(re)regulamentação das relações de trabalho têm sido sistematicamente defendidos nos discursos empresarial, midiático e governamental, sob o eufemismo de “modernização”. Contudo, essas mudanças apontam, indistintamente, para um retorno a um padrão de relações de trabalho similar em vários de seus aspectos ao que vigia em geral antes da introdução das formas modernas de regulação. Os alvos principais de tais medidas têm sido os direitos assegurados na CLT e na Constituição de 1988 e os benefícios trazidos com as políticas sociais dos governos anteriores.

Concebida sob forte influência empresarial, com destaque para a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) e a Confederação Nacional da Indústria (CNI)¹⁷, a Reforma Trabalhista representa a maior mudança já realizada nos fundamentos do sistema trabalhista de origem varguista, tendo os seguintes pilares¹⁸:

- a) a primazia do negociado sobre o legislado – o que fragiliza e secundariza o papel do sistema legal, sobretudo nos seus aspectos de proteção social, priorizando as “livres negociações”, prevendo o poder de empregados e empregadores negociarem para menos vários direitos instituídos em lei;
- b) a desconfiguração da CLT – que, mesmo sob limites (dado seu caráter restritivo e contraditório), instituiu, a partir da presença de alguns princípios fundamentais, em um padrão de proteção das relações de trabalho no país;

16 Em março de 2017, a Câmara aprovou um projeto de lei que autoriza a terceirização em todos os setores da economia, seja referente a atividades meio ou mesmo com vistas a atividades fim, sendo aplicável também ao setor público.

17 Ver, por exemplo, a convergência de conteúdos entre a Reforma Trabalhista aprovada e o documento da CNI (2012).

18 Síntese elaborada com base em Cesit (2017) e Krein, Gimenez e Santos (2018).

- c) a fragilização do papel da Justiça do Trabalho – que historicamente funcionou, embora com muitos limites também, como instrumento de equilíbrio diante de uma relação que, por sua condição, é assimétrica, entre capital e trabalho, e que, em casos como o do Brasil, apresenta-se ainda mais desigual e assimétrica. A isso se soma a introdução de medidas restritivas quanto ao acesso dos trabalhadores à Justiça do Trabalho, em especial as que lhes geram insegurança sobre as implicações financeiras de interpelar juridicamente os empregadores;
- d) a legalização de diferentes tipos de contrato – ao invés da referência do padrão histórico de contrato de trabalho integral, por tempo indeterminado e dotado de garantias sociais, opera-se o reconhecimento (seja por meio da regulamentação legal, seja por meio das negociações coletivas, seja por ambos) dos chamados contratos “atípicos”, em variadas formas;
- e) a substituição da intervenção estatal na resolução dos conflitos trabalhistas pela autocomposição das partes – esvaziando os instrumentos públicos de resolução desses conflitos;
- f) a fragilização da organização sindical – eliminando a principal fonte de financiamento para a maioria dos sindicatos (o imposto sindical deixa de ser obrigatório e passa a ser descontado do salário apenas de quem autorizar), esvaziando seu poder de negociação coletiva e minando as formas de acionamento sindical da Justiça do Trabalho.

Conforme observou Filgueiras (2019):

O que está em questão, no presente debate, é como as alterações na legislação trabalhista brasileira determinam ou influenciam a decisão dos empresários de contratar trabalhadores. Não são leis sobre criação de empresas ou sobre “empreendedorismo”, mas de contratação e gestão de trabalhadores (mesmo que supostamente autônomos e alcançados pela retórica dos “empreendedores”). Portanto, é uma política pública que visa, fundamentalmente, a demanda no mercado de trabalho, o comportamento empresarial.

Na verdade, medidas como a Reforma Trabalhista operam uma inversão: ao invés de primarem por uma clara delimitação da condição do trabalho assalariado associada ao estabelecimento de garantias fundamentais no sentido da proteção social, objetivam o contrário, promovendo a descaracterização de ambos, do vínculo de emprego e dos direitos a ele associados. A sombra do ideário do empreendedorismo percorre todo o texto da nova lei, mas se expressa de modo mais pronunciado em alguns de seus dispositivos.

A figura do “autônomo exclusivo” ilustra bem tal intencionalidade do legislador. Segundo a nova Lei, “A contratação do autônomo, cumpridas por este todas as formalidades legais, com ou sem exclusividade, de forma contínua ou não, afasta a qualidade de empregado prevista no art. 3º desta Consolidação”. Trata-se, na verdade, de uma garantia ao empregador para que o contrato de autônomo não venha a ser caracterizado, por apelo judicial, como vínculo de emprego. Ou seja, ao empregador, é dada a garantia jurídica de contratar o trabalhador, não mais como empregado, mas como pessoa jurídica, como autônomo, desresponsabilizando aquele de todos os encargos trabalhistas, em um claro prejuízo para o trabalhador. Ao mesmo tempo, são conservados todos os requisitos necessários e caracterizadores de uma relação típica de emprego. O expediente do “autônomo exclusivo” concorre, assim, para o incremento dos já expressivos fenômenos da “pejotização” e da “terceirização” das relações de trabalho, forçando os trabalhadores a se converterem em “empreendedores de si mesmos”.

O “trabalho intermitente”, embora em princípio seja considerado um vínculo de emprego, consiste em uma modalidade de trabalho por demanda, com o trabalhador permanecendo à disposição de um ou mais empregadores, mas sendo remunerado apenas pelas horas trabalhadas, se e quando for acionado por um daqueles. Recai sobre o trabalhador, com isso, toda a responsabilidade e o ônus de gerir, por conta própria, o tempo em que (sempre à espera de um chamado) não estiver sob convocação do(s) empregador(es). Isso ocorre ao mesmo tempo em que se restringe o poder dos trabalhadores planejarem sua vida pessoal e de sua família, ainda mais fortemente nos casos das ocupações com menor nível de qualificação e mais baixo padrão de remuneração.

A Lei de Terceirização e a Reforma Trabalhista de 2017 não inauguram propriamente formas totalmente novas de trabalho. Sobretudo, legalizaram práticas antes não regulamentadas (informais), mas já em plena vigência ou em franca implementação. A legalização de práticas antes informais consolidam regimes de trabalho baseados em uma extrema flexibilidade dos vínculos, da jornada e da remuneração do trabalho. Modalidades como o trabalho parcial, o trabalho intermitente, o teletrabalho, o autônomo exclusivo, a terceirização, entre outras passam a compor um leque de opções de contratação que concorrem para deteriorar as relações de trabalho, conforme demonstram os balanços produzidos em Krein, Veras de Oliveira e Filgueiras (2019). A regulamentação desse conjunto de práticas, avalizada amplamente pelas esferas parlamentar, governamental e judicial, assim como pela ampla ressonância dada pelas mídias corporativas ao discurso empresarial, remete parcelas crescentes de trabalhadores a

um estado no qual se encontram, como “empreendedores de si”, posicionados entre diversas possibilidades, formais e informais, marcadamente precárias.

Considerações finais

Buscamos recuperar alguns momentos fundamentais da construção social da ideologia do empreendedorismo no Brasil em suas várias dimensões, o que ocorre em ampla correlação com as transformações nos padrões técnico-organizacionais da produção e gestão do trabalho, com a penetração do ideário neoliberal nos diversos espaços de socialização operantes na sociedade e com a contínua pressão pela flexibilização das relações de trabalho e pelo desmonte dos direitos do trabalho no país. Esse processo, que tem início nos anos 1990, ainda não encontrou obstáculos no nível de suas implicações mais profundas. Ao contrário, em um contexto de intensificação da (des)(re)regulamentação das relações de trabalho no país, desencadeada a partir de 2016, o discurso empreendedor como justificativa à precarização do trabalho ganhou novas possibilidades de continuar se expandindo e de ampliar seu alcance.

Aqui, recorremos a Schumpeter para reconstituir os fundamentos conceituais da ideia de “empreendedor”, de modo a melhor situar os sentidos do novo discurso empreendedorista emergente em um ambiente que Boltanski e Chiappello (2009) denominaram de um “novo espírito do capitalismo”.

Percorremos os caminhos que, no Brasil, convergiram para favorecer a emergência, nos anos 1990, da (auto)percepção do trabalhador como “empreendedor de si mesmo”. À desresponsabilização governamental e empresarial em relação à proteção social dos trabalhadores e à crescente individualização das relações de trabalho, associa-se um discurso que remete ao trabalhador todo o peso de sua reprodução social (e de sua família), mas o faz ao mesmo tempo “promovendo-o” a “empreendedor”, um “empreendedor de si mesmo”, já que não resta outro bem que possa lhe servir de “capital”.

O sucesso na disseminação do discurso empreendedor como justificativa da precarização do trabalho contou com um relevante esforço de ressignificação social da informalidade, não obstante a polissemia que reina no debate histórico (político e acadêmico) sobre “setor informal”, “emprego informal”, “economia informal”, “informalidade”, associado a pobreza, baixa qualificação, ilegalidade, desproteção social, ausência, excesso ou não observância de regulação e obrigações estatais, entre outras formas negativas de tratar de uma ampla gama de tipos de organização produtiva e de gestão do trabalho, assim como de atuação do Estado frente ao problema. Contudo, inspirada em uma racionalidade

neoliberal, o termo “informalidade” passou a ser ressignificado como “empreendedorismo”. O camelô de rua, nessa chave, não é mais um “trabalhador informal”, mas alguém capaz de “empreender” mesmo que sob condições adversas, um “empreendedor” (um “herói”, conforme propôs Soto, 1987). Entretanto, em uma perspectiva crítica, não só o caráter precarizante da condição informal seguiu sendo debatido, como novos processos de informalização do trabalho vêm sendo identificados e analisados.

Com foco em três processos recentes, buscamos mostrar como o trabalho informal e precarizado ganha novos impulsos no país, especialmente a partir de 2016, ao mesmo tempo em que a ativação do discurso empreendedor segue sendo um recurso decisivo de justificação social. Tratamos do fenômeno da “indústria criativa”, que, não obstante se referir a atividades do mundo das artes, das comunicações, da moda, do esporte, da realização de eventos, do turismo, entre outras atividades caracterizadas por uma aura de glamour, pela incorporação de novas tecnologias e pela associação a formas de trabalho criativo e intelectualizado, expande-se sob o manto de intensa mercantilização da cultura e flexibilização do trabalho. O trabalho por projetos (forma típica de trabalho nesses ambientes) não deixa de ter como uma de suas consequências a insegurança (mesmo para os segmentos mais valorizados economicamente).

Além da expansão, a “indústria criativa” e a “uberização”, embora essa envolva uma gama muito diversa de atividades (transporte de passageiros, entrega de mercadorias, atividades nas áreas de saúde e educação, entre muitas outras), têm em comum o trabalho por demanda associado à negação do vínculo de emprego aos trabalhadores e a um forte apelo ao discurso empreendedor.

Por fim, realçamos ainda a contribuição das recentes mudanças nos padrões de regulação do trabalho no país (com destaque para a reforma trabalhista de 2017) como fatores que concorrem para a desconstrução da referência da proteção social e, em seu lugar, para a conformidade com uma realidade com menos direitos e mais dependente da autorresponsabilização do trabalhador diante de seu trabalho, renda e bem-estar (seu e de sua família). O espírito geral dessas medidas não é mais o de propiciar garantias básicas aos trabalhadores diante dos empregadores, mas o contrário: é o de relegá-los a sua própria sorte. Em alguns dispositivos, em particular, o estímulo a uma postura empreendedora de si próprio é mais direto. Destacamos as figuras do “autônomo exclusivo” (que permite ao empregador substituir contratos salariais por comerciais, nos quais o trabalhador, mesmo seguindo subordinado àquele, agora atua como “prestador de serviço”, “pessoa jurídica”, “autônomo”) e do trabalho “intermitente” (que, embora sendo formalmente uma relação de “emprego”, consiste em um tipo de

trabalho por demanda, que repassa ao trabalhador toda a responsabilidade e ônus por gerir sua vida laboral).

O que aqui indicamos resulta do diálogo com estudos teóricos e empíricos e de evidências que se colocam sobretudo como hipóteses, visando incentivar e nortear uma ampla agenda de pesquisa que possibilite à pesquisa sociológica o tema da expansão da informalidade associada à sua justificação como empreendedorismo.

Referências:

- ABILIO, Ludmila Costhek. Uberização: do empreendedorismo para o autogerenciamento subordinado. *Psicoperspectivas (Online): Individuo y Sociedad*, v. 18, 2019, pp. 01-11.
- ABÍLIO, Ludmila Costhek; ALMEIDA, Paula Freitas de; AMORIM, Henrique; CARDOSO, Ana Claudia Moreira; FONSECA, Vanessa Patriota da; KALIL, Renan Bernardi; MACHADO, Sidnei. Condições de trabalho de entregadores via plataforma digital durante a COVID-19. *Revista Jurídica Trabalho e Desenvolvimento Humano*, v. 3, 2020, pp. 01-21.
- AFFONSO, Cláudia Regina Amaral. A CUT Conselheira: tripartidarismo e formação profissional – concepções e práticas sindicais nos anos 90. Dissertação, Educação, Universidade Federal Fluminense, Faculdade de Educação, Programa de Pós-Graduação em Educação, Rio de Janeiro, 2001.
- BENDASSOLLI, Pedro F.; WOOD JR, Thomaz. KIRSCHBAUM, Charles; PINA E CUNHA, Miguel. Indústrias criativas: definição, limites e possibilidades. ©RAE, São Paulo, v. 49, n. 1, jan./mar. 2009, pp. 10-18.
- BERALDO, Ana. Negociando a vida e a morte: Estado, igreja e crime em uma favela de Belo Horizonte. Tese, Sociologia, São Carlos, PPGS-UFSCar, 2020.
- BOLTANSKI, Luc; CHIAPELLO, Eve. O novo espírito do capitalismo. São Paulo, Editora WMF Martins Fontes, 2009.
- BRAGA, Bruno Mota. A dinâmica formal-informal do trabalho no Parque das Feiras e entorno: constituição histórica e mudanças recentes. Dissertação, Sociologia Rural, Universidade Federal de Campina Grande, 2014.
- BRAGA, Bruno Mota. O informal como tecido social: os arranjos econômicos, sociais e laborais que constituem o Agreste das Confecções. Tese, Sociologia, Universidade Federal da Paraíba, 2019.
- CASTRO, Matheus Fernandes de. Os motoboys de São Paulo e a produção de táticas e estratégias na realização das práticas cotidianas. Tese, Psicologia, USP, São Paulo, 2010.

- CENTRO DE ESTUDOS SINDICAIS/CESIT. Contribuição Crítica à Reforma Trabalhista. Campinas, Unicamp. 2017. Disponível em: <<https://www.eco.unicamp.br/images/arquivos/Dossie14set2017.pdf>>. Acesso em: 12 set. 2020.
- COLBARI, Antônia de L. A retórica do empreendedorismo e a formação para o trabalho na sociedade brasileira. SINAIS – Revista Eletrônica – Ciências Sociais. Vitória: CCHN, UFES, Edição Especial de Lançamento, n. 1, v. 1, abril 2007, pp. 75-111.
- CORTELETTI, Roseli de Fátima. Informalidade, terceirização, subcontratação e trabalho domiciliar: As facções de costura no Polo confeccionista de Pernambuco. In: LIMA, Jacob Carlos. (Org.). O trabalho em territórios periféricos: estudos em três setores produtivos. São Paulo, Annablume Editora Comunicações, 2020, pp. 67-98.
- COSTA, Arland Tássio de Bruchard. Na correria: a adesão de motoboys de Florianópolis ao MEI. Dissertação, Sociologia, Florianópolis, UFSC, 2019.
- DARDOT, Pierre; LAVAL, Christian Laval. A nova razão do mundo: ensaio sobre a sociedade neoliberal. São Paulo, Editora Boitempo, 2016 (402).
- FERREIRA, Vitor. A pedagogização de novas “profissões de sonho” nos horizontes juvenis. *Dirigir e formar – A Revista do IEPF*, 17, out./dez. 2017, pp. 34-36.
- FILGUEIRAS, Vitor. As promessas da Reforma Trabalhista: combate ao desemprego e redução da informalidade. In: KREIN, José Dari; VÉRAS DE OLIVEIRA, Roberto; FILGUEIRAS, Vitor Araújo. (Org.). Reforma Trabalhista no Brasil: promessas e realidade. Campinas, Curt Nimuendajú, 2019.
- FIRJAN. Mapeamento da indústria criativa no Brasil. Sistema FIRJAN, Rio de Janeiro, 2016.
- FONSECA, Christiany Regina. De camelô a empreendedor: os “lojistas” do Shopping Popular de Cuiabá. Tese, Sociologia, São Carlos, UFSCar, 2021.
- FRIGOTTO, Gaudêncio. *A produtividade da escola improdutiva: (re) exame das relações entre educação e estrutura econômica-social e capitalista*. 5. ed. São Paulo, Cortez, 1999.
- GENTILI, Pablo. O conceito de “empregabilidade”. In: LODI, Lucia Helena. (Org.). Avaliação do PLANFOR: uma política pública de educação profissional em debate. *Cadernos Uni-trabalho*, São Paulo, n. 2, Unitrabalho, 1999.
- GROHMANN, Rafael. *Os laboratórios do trabalho digital – entrevistas*. São Paulo, Boitempo, 2021.
- KREIN, José Dari; GIMENEZ, Denis Maracci; SANTOS, Anselmo Luis dos. (Org.). *Dimensões críticas da reforma trabalhista*. Campinas, Ed. Curt Nimuendajú, pp. 95-122.
- KREIN, José Dari; VÉRAS DE OLIVEIRA, Roberto; FILGUEIRAS, Vitor Araújo (Org.). Reforma Trabalhista no Brasil: promessas e realidade. Campinas, Curt Nimuendajú, 2019.

- KOWARICK, Lúcio. Capitalismo e marginalidade na América Latina. Rio de Janeiro, Paz e Terra, [1973] 1985.
- LIMA, Alexandre Santos. “Empreendendo” a sulanca: o Sebrae e o Pólo de Confecções do Agreste de Pernambuco. Dissertação, Ciências Sociais, UFCG, 2011.
- LIMA, Jacob Carlos; CONSERVA, Marinalva. Redes sociais e mercado de trabalho: entre o formal e o informal. *Política e Trabalho*, 24, 2006, pp. 73-98.
- LIMA, Jacob Carlos; OLIVEIRA, Daniela R. Trabalhadores digitais: as novas ocupações no trabalho informacional. *Sociedade e Estado*, v. 32, 2017, pp. 115-143.
- LIMA, Jacob Carlos. Participação, empreendedorismo e autogestão: uma nova cultura do trabalho? *Sociologias*, v. 12, n. 25, set./dez. 2010, pp. 158-198.
- LIMA, Jacob Carlos; SOARES, Maria Jose. Trabalho flexível e o novo informal. *Caderno CRH*, Salvador, v. 37, 2002, pp. 163-178.
- LUNA, Jucelino Pereira. O trabalho reconfigurado e a nova condição do trabalho informal e precário: a saga dos trabalhadores de mototáxi em Campina Grande. Tese de doutorado, Ciências Sociais, Campina Grande, UFCG, 2010.
- MARTES, Ana Cristina Braga. Weber e Schumpeter. A ação econômica do empreendedor. *Revista de Economia Política*, v. 30, n. 2 (118), abril-junho, 2010, pp. 254-270.
- MARTINELLI, Alberto. O contexto do empreendedorismo. In: MARTES, Ana Cristina Braga. (Org.). *Redes e sociologia econômica*. São Carlos, EdUFSCar, 2009.
- MELO, Natália Máximo. SEBRAE e empreendedorismo: origem e desenvolvimento. Dissertação de mestrado, Sociologia, São Carlos, UFSCAR, 2008.
- NUN, José. Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal. *Revista Latino-americana de Sociología*. Buenos Aires, 1969, v. 5, n. 2.
- NUN, José. Marginalidad y exclusión social. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2001.
- OLIVEIRA, Francisco de. A economia Brasileira: crítica a razão dualista. *Estudos Cebrap*, n. 2, 1972.
- OLIVEIRA, Francisco de. O elo perdido. Classe e identidade de classe na Bahia. São Paulo, Brasiliense, 1987 (134).
- PEREIRA, Juliana Nunes. “Empreendedoras” das Confecções: um estudo sobre a implementação do MEI e o trabalho faccionado no Agreste de Pernambuco. Tese, Sociología, UFCG, 2019.
- PÉREZ SAINZ, Juan P. ¿Es necesario aún el concepto de informalidad? *Perfiles Latinoamericanos*, n. 13, dec. 1998, pp. 55-71.
- PÉREZ SAINZ, Juan P. Neoinformalidad en Centroamérica. San José, Costa Rica: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), 1996.
- PÉREZ-SÁINZ, Juan P. Globalización y neoinformalidad en América Latina. *Nueva Sociedad*, n. 135, enero-febrero, 1995, pp. 36-41.

- PINA, Marcos Roberto Mariano. Work hard, party harder: o trabalho dos DJs no lazer noturno paulistano. Tese, Sociologia, São Carlos, PPGS-UFSCar, 2018.
- PORTES, Alejandro; CASTELLS, Manuel. World underneath: the origins, dynamics, and effects of the informal economy. In: PORTES, Alejandro; CASTELLS, Manuel; BENTON, Lauren. (Org.). The informal economy. Baltimore and London, The John Hopkins University Press, 1989.
- QUIJANO, Aníbal. La formación de un universo marginal en las ciudades de América Latina. *Espaces et Sociétés*, Paris, n. 3, julio, 1971.
- RANGEL, Felipe. A empresarização do comércio popular em São Paulo: trabalho, empreendedorismo e formalização excludente. Tese, Sociologia, São Carlos, UFSCar, 2019.
- RANGEL, Felipe. Das feiras aos shoppings: contrastes e aproximações entre o comércio popular de São Paulo e do Agreste Pernambucano. In: LIMA, Jacob Carlos. (Org.). O trabalho em territórios periféricos: estudos em três setores produtivos. 1. ed. São Paulo, Annablume, 2020, v. 1, pp. 47-66.
- SABEL, Charles; PIORE, Michael. The second industrial divide: possibilities for prosperity, New York, Basic Books, 1984.
- SABINO, André Monici; ABILIO, Ludmila Costhek. Uberização – o Empreendedorismo como novo nome para a exploração. *Revista Jurídica Trabalho e Desenvolvimento Humano*, v. 2, 2019, pp. 109-135.
- SCHUMPETER, Joseph A. Capitalismo, socialismo e democracia. Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1984.
- SCHUMPETER, Joseph A. Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. São Paulo, Abril Cultural, 1982.
- SEGNINI, Liliana R. P. Música, dança e artes visuais: aspectos do trabalho artístico em discussão. *Revista Observatório Itaú Cultural*, v. 13, 2012, pp. 93-108.
- SILVA, Luis Antônio Machado da. Da informalidade à empregabilidade: reorganizando a dominação no mundo do trabalho. Caderno CRH, Salvador, n. 37, jul./dez., pp. 81-109, 2002.
- SOTO, Hernando de. Economia subterrânea: uma análise da realidade peruana. Rio de Janeiro, Globo, 1987.
- SOUZA, André Ricardo de. O empreendedorismo neopentecostal no Brasil. *Ciências Sociais y Religión/Ciências Sociais e Religião*, Porto Alegre, ano 13, n. 15, jul./dic. 2011, pp. 13-34.
- TOKMAN, Victor. Informalidad en América Latina: balance y perspectivas de políticas. *Realidad, Datos y Espacio – Revista Internacional de Estadística Y Geografía*, v. 2, n. 3, sep./dic. 2011.
- VÉRAS DE OLIVEIRA, Roberto. O Polo de Confecções do Agreste de Pernambuco:

ensaiando uma perspectiva de abordagem. In: ARAÚJO, Ângela; VÉRAS DE OLIVEIRA, Roberto. (Org.). Formas de trabalho no capitalismo atual. 1. ed. São Paulo, Annablume Editora, v. 1, 2011, pp. 17-65.

VÉRAS DE OLIVEIRA, Roberto. O Polo de Confecções do Agreste de Pernambuco: elementos para uma visão panorâmica. In: VÉRAS DE OLIVEIRA, Roberto; SANTANA, Marco Aurélio. (Org.). Trabalho em territórios produtivos reconfigurados no Brasil. 1. ed. João Pessoa, Editora Universitária da UFPB, v. 1, 2013, pp. 233-278.

VÉRAS DE OLIVEIRA, Roberto; GOMES, Darcilene; TARGINO, Ivan. (Org.). Marchas e contramarchas da informalidade do trabalho: das origens às novas abordagens. 1. ed. João Pessoa, Editora Universitária da UFPB, v. 1, 2011, pp. 191-227.

Recebido em: 29/05/2021

Aprovado em: 06/09/2021

Como citar este artigo:

LIMA. Jacob Carlos e OLIVEIRA, Roberto Veras de. O empreendedorismo como discurso justificador do trabalho informal e precário. *Contemporânea – Revista de Sociologia da UFSCar*, v. 11, n. 3, set. - dez. 2021, pp. 905-932.