

NUEVOS DEBATES SOBRE INFORMALIDAD Y PLATAFORMAS DE TRABAJO EN AMÉRICA LATINA: CUESTIONES ABIERTAS PARA EL SIGLO XXI

Ana María Calderón Jaramillo
Andrea Delfino
Gastón Gutiérrez Rossi
Luiza Dantas de Souza Lima Teixeira
Márcia de Lima Pereira Couto
Mario Henrique Ladosky
Paulina Claussen
Rejane Gomes Carvalho
Roberto Véras de Oliveira

INTRODUCCIÓN

Este capítulo condensa el debate colectivo llevado a cabo por el Grupo de Trabajo (GT) «Nuevas tendencias de informalización y la precarización»¹, abordando temas como el trabajo por cuenta propia, el emprendedurismo, el trabajo controlado por plataformas, los efectos de la digitalización, entre otros.

El grupo forma parte de la Red de Estudios del Trabajo y la Economía Informal en América Latina (REDLATT) y estuvo integrado inicialmente por profesores, investigadores y estudiantes de posgrado de las universidades socias del Proyecto Latwork. El Grupo tiene como principal objetivo caracterizar y analizar las nuevas y diversificadas configuraciones de la informalidad y la precariedad en América Latina diseminadas en la región desde fines del siglo xx,

1. Además de los autores responsables de la preparación del capítulo, Ana Márcia Pereira, Bruno Mota, Claudia Freire, Julieta Theiler, Nívea Souto Maior, Sandra Roberta Silva, Simon Pedro García Nuñez, Thelma Santos e Wanderleya Farias, contribuyeron a la discusión en varias reuniones del GT.

producto tanto de los cambios en las formas de organización de la producción como de los avances tecnológicos del siglo XXI, la digitalización y la transformación digital de las ciudades, generando nuevos puestos de trabajo vinculados a las plataformas y abriendo un ámbito diferente de trabajo precario entre los jóvenes. En este proceso, los Estados contribuyeron activamente a través de la progresiva re-regulación de las relaciones laborales. En esta dirección el GT centró su mirada en las formas y en los procesos mediante los cuales el trabajo formal fue sustituido por una amplia gama de trabajos informales, intermitentes, precarios y atípicos, los cuales no pueden asimilarse a las formas «viejas» o «tradicionales» que adoptó la informalidad en América Latina.

En esta dirección, este capítulo está organizado en dos secciones. La primera sección presenta una sistematización de los debates sobre las diferentes perspectivas teóricas de las denominadas informalidades contemporáneas, destacando las similitudes y diferencias entre los autores y su relevancia para comprender tales fenómenos en la América Latina actual. En ese sentido, el apartado aborda las perspectivas de la neoinformalidad, la precariedad, la economía popular, el emprendedurismo y la perspectiva del trabajo «no clásico». Muy a menudo, estas perspectivas y/o categorías de análisis se superponen y borran las diferencias apareciendo muchas áreas grises.

Así, la categoría analítica de «neoinformalidad» fue elaborada por Pérez Sáinz (1991, 1995 y 1996), para diferenciar la historicidad del concepto de informalidad de sus manifestaciones contemporáneas en un contexto de intensas transformaciones capitalistas en la transición de los años ochenta a los noventa en relación con las formas de producción (más flexibles y precarias), en los mercados de trabajo, en el rol regulador del Estado en relación con el trabajo y en las políticas de protección social.

Se verá más adelante que este concepto evolucionó bajo la revisión del propio Pérez Sáinz, quien, en 1998, al analizar la profundización de las transformaciones y la política neoliberal en el continente durante la década de 1990, se planteó la pregunta: ¿Es necesario aún el concepto de informalidad? Así, se propone una mirada al trabajo en América Latina desde la precariedad, articulando la dimensión de la heterogeneidad de los mercados laborales con las estrategias de sobrevivencia de los pobres y con las categorías de exclusión y desigualdad social.

Los mismos fenómenos analizados por los conceptos, primero, de neoinformalidad, luego por precariedad, también fueron observados desde la perspectiva de la «economía popular». En este caso, sin excluir necesariamente la condición de trabajo precario, se destacan las actividades informales de las clases populares como una forma de inserción alternativa al trabajo asalariado. Tales actividades, según Icaza y Tiribia (2003), no son nuevas y se remontan a

prácticas anteriores al modo capitalista que trasciende la mera obtención de ganancias materiales y están íntimamente ligadas a la reproducción ampliada de la vida. Sin embargo, en el capitalismo contemporáneo, la economía popular, considerando la heterogeneidad de sus prácticas, puede al mismo tiempo constituirse como una forma de insertar estas iniciativas en cadenas de valor más amplias que se entrelazan con situaciones de explotación encubiertas llevadas a cabo por grandes empresas en los primeros eslabones de la cadena productiva (Maldovan Bonelli, 2020).

Siguiendo este nexo, la sesión pasa luego al enfoque del emprendedurismo que tiene a Machado da Silva (2002) como uno de los principales exponentes del debate, para quien las transformaciones de fines del siglo XX permitieron el paso de una cultura del trabajo basada en el trabajo asalariado («libre, pero protegido») a una cultura de individualización/subjetivación, basada en la «empleabilidad/emprendedurismo» (p. 105). Para el autor, la noción de «emprendedurismo» en reemplazo de la de informalidad como mecanismo de persuasión ideológica (domesticación) reconstruye una cultura del trabajo adaptada al desempleo, el riesgo y la precariedad. En palabras del autor: «Una cultura del trabajo organizada en torno al binomio empleabilidad/emprendedurismo hiere de muerte los valores de la solidaridad social tan difíciles de institucionalizar bajo la fórmula del «trabajo libre pero protegido» y se convierte en el centro del proceso de legitimación de la ideología de fragmentación social que, en esta hipótesis, se tornaría irreversible» (p. 105).

Esta primera sección del capítulo concluye con el debate basado en la categoría «trabajo no clásico», en contraposición a lo que era el «trabajo clásico». Según De la Garza, la forma de trabajo «clásica» (basada en la relación laboral formal y el taylorismo) fue hegemónica en el capitalismo hasta la década del 50, ya sea en términos de la contribución industrial al PIB o del volumen de empleos creados. A partir de entonces, el sector servicios asumió la primacía en la economía en los países avanzados y al trabajo realizado de forma diferente a lo que se consideraba «clásico» se le dio una serie de definiciones conceptuales –trabajo informal, trabajo no estructurado, trabajo atípico, trabajo precario, trabajo no estándar–, todas ellas cuestionadas por De la Garza porque «estas definiciones están centradas en la relación de la unidad económica o del trabajador, con las instituciones externas al trabajo (fisco y seguro social), pero no en el contenido del trabajo que es lo que nos interesa destacar, como veremos con el concepto de trabajo no clásico (...) Es decir, ninguno de estos conceptos acuñados en los últimos tiempos –el de informalidad es el más antiguo– nos ayuda a dar cuenta del cambio en los contenidos del trabajo, del producto, de las relaciones sociales en el trabajo, independientemente de que se cumpla lo dispuesto en las leyes laborales» (2013, p. 317).

Este paneo le permitirá al lector, contar con los elementos suficientes para reflexionar sobre el estado actual de los estudios sobre informalidad en América Latina.

La segunda sección de este capítulo discute las potencialidades y límites de las categorías anteriormente planteadas para el abordaje del trabajo controlado por plataformas, en América Latina. Si bien en este tipo de trabajo se puede observar de forma clara la subordinación del trabajador al control algorítmico ejercido por las empresas globales, también presenta especificidades dada su naturaleza y características lo que hace que no pueda ser abordado a partir de las categorías estándares de contrato de trabajo y salario.

Se verá más adelante que entre los estudios críticos del mundo del trabajo existe un consenso en resaltar las consecuencias negativas que esta forma de trabajo tiene en relación a los derechos laborales que vulnera; a pesar de que las herramientas conceptuales existentes no logran dar cuenta de forma acabada del trabajo controlado por plataformas, en cierta medida el debate sobre este tema establece contactos con formas «tradicionales» de informalidad (Huws, 2020), así como con las nociones de emprendedurismo y «trabajo no clásico».

En las consideraciones finales, el artículo retoma más específicamente la segunda parte de la pregunta central del libro: ¿Cuál es la importancia de recuperar la problemática de la informalidad en América Latina, sobre todo en sus manifestaciones contemporáneas?

DIFERENTES PERSPECTIVAS SOBRE LAS INFORMALIDADES CONTEMPORÁNEAS

La perspectiva de la neoinformalidad

Existe un relativo consenso entre los autores (de la Garza, 2015; Krein y Proni, 2010; Noronha, 2003) en relación a que la década del 90 en América Latina inaugura una nueva era signada por profundas transformaciones en las formas de producción, en los mercados de trabajo, en el rol regulador del Estado en relación al trabajo y en las políticas de protección social y que estas transformaciones darán lugar a la necesidad de repensar una serie de nociones y conceptos entre ellos los de formalidad/informalidad.

En este sentido es importante destacar que, si bien la década del 90 actúa como bisagra entre dos modelos de desarrollo claramente diferenciados, ya a partir de fines de la década del 60 es posible observar claras manifestaciones de la desestructuración de los mercados de trabajo en la región. Desde la perspectiva de Krein y Proni (2010) a partir de la década del 90 se configura una «nueva informalidad» resultante tanto de las restricciones impuestas por la caída de largo plazo del crecimiento económico que generó puestos de trabajo insuficientes para absorber la mano de obra disponible como de las transformaciones

más generales en el capitalismo contemporáneo que promovieron un proceso de reorganización económica y de flexibilización de las relaciones de trabajo dando lugar a la redefinición de las formas de contratación por parte de las empresas (inclusive en aquellos segmentos económicos más estructurados y articulados con la dinámica de la economía capitalista contemporánea).

En este contexto, para inicios de la década del 90 en un breve anexo de una de sus obras sobre la informalidad laboral en América Latina, Juan Pablo Pérez Sainz (1991) presenta una primera tipología de modalidades de informalidad. Esta tipología, con ciertas modificaciones, constituirá lo que posteriormente (1995 y 1996) el autor, denominará los tres escenarios característicos de la perspectiva de la «neo informalidad». Esta nueva mirada pretendió captar la persistencia de actividades informales en un contexto nuevo, así como también las nuevas expresiones. Para Pérez Sáinz (1998), la idea de «neo» hace referencia a fenómenos inéditos que los enfoques tradicionales no pueden captar dada su perspectiva histórica y el mantenimiento de la noción de «informalidad», intenta expresar que las actividades, identificadas desde hace décadas como informales, permanecen.

Los tres escenarios descritos por el autor son: economía de la pobreza, provisión de insumos o subcontratación con el sector de transables y aglomeraciones de pequeñas empresas.

El primero de estos escenarios estaría caracterizado por la exclusión. Según Pérez Sanz (1995) las características que mostraba el proceso de globalización a fines del siglo xx, signado por una dinámica que no refleja mayor integración de economías nacionales, era posible esperar que importantes sectores de la población no se incorporaran –de manera estable– a tal proceso; es decir, habrían de verse excluidos del mismo. Así, la modalidad de informalidad que emerge en este primer escenario podría caracterizarse como de subsistencia, ya que este tipo de actividades representa –ante todo– un medio de supervivencia; y, en este sentido, informalidad aparece como sinónimo de economía de la pobreza. Este escenario constituiría una prolongación del tipo de informalidad que ha predominado en la región, y que alcanzó su mayor expresión con la crisis de los 80, mostrando así la permanencia de una pobreza de tipo estructural. Pero también presenta elementos inéditos ya que se incorporan al grupo los denominados nuevos pobres: aquellos sectores que, como resultado de la crisis y las políticas de ajuste, se encuentran en una situación de pauperización. El excedente laboral se generaría más bien por la dinámica no integradora del nuevo modelo que hace que la base acumulativa sea restringida y que, por tanto, el volumen de fuerza laboral absorbido sea también reducido (Pérez Sainz, 1995 y 1996).

El segundo escenario –provisión de insumos o subcontratación con el sector de transables – se gestaría dentro del propio ámbito de la globalización

y remitiría a aquellas actividades subordinadas a tal contexto. Se estaría ante procesos de deslocalización productiva de empresas, con el objetivo de lograr sistemas flexibles y ligeros que se adecuen a los imperativos globales. Al respecto, se puede pensar en dos tipos de situaciones que no excluyen otras: la provisión de ciertos insumos que antes las propias empresas producían y la subcontratación como respuesta a mercados con demandas volátiles y fluctuantes que requieren flexibilidad. Dentro de este escenario, el abaratamiento de los costos salariales (especialmente los indirectos; es decir, las prestaciones sociales) y las necesidades de flexibilización de las estrategias empresariales aparecen como las principales causas de la deslocalización.

El tercer y último escenario, considerado por Pérez Sainz (1995 y 1996) como el más promisorio, estaría caracterizado por una serie de aglomeraciones de pequeñas y micro empresas. Estas aglomeraciones son heterogéneas y pueden incluir establecimientos propiamente informales como también aquellos donde ya se ha operado una división del trabajo taylorista. El autor distingue como características de estos conglomerados la existencia de socio-territorialidad y de una nueva espacialidad, es decir, se benefician de un contexto socio-cultural y de capital social de la comunidad en la cual se sitúan.

Por su parte, la mirada de Krein y Proni (2010) en relación a las nuevas informalidades es bastante menos optimista, en la medida que los autores hacen hincapié en que la principal característica de este tipo de informalidad está dada por la inserción precaria en el mercado laboral derivada de la ausencia de las protecciones asociadas al trabajo. En esta dirección, los autores señalan que una de las características distintivas de las nuevas informalidades es la posibilidad de estar presente en empresas formales organizadas, especialmente a través de formas de trabajo asalariadas encubiertas. Así, cobra especial importancia en el análisis las formas de inserción precarias al mercado de trabajo promovidas por las políticas de flexibilización laboral.

De la neoinformalidad a la precariedad

¿Está el concepto de informalidad vigente dadas las actuales condiciones sociales? Este interrogante es traído en esta oportunidad a partir de la revisión que realiza Pérez Sainz (1998), quien considera que es insuficiente para abordar los efectos que sobre el empleo y la economía informal ha causado el modelo capitalista y el neoliberalismo. Señala que el enfoque regulacionista (Alejandro Portes, Manuel Castells, entre otros) supone, a partir de la globalización neoliberal, la lógica predominante de salarización, la cual cambió desde la formalización hacia la precarización. Siendo una de sus manifestaciones la tendencia hacia la desregulación.

Caracterizar y analizar las nuevas y diversas configuraciones de la informalidad considerando una nueva mirada de ellas desde la precariedad, es el interés de este apartado, visibilizando con ello las desigualdades de América Latina y sus principales problemáticas. Centrando la mirada en los procesos por medio de los cuales el trabajo formal pasa a ser sustituido por una amplia gama de trabajos informales, intermitentes y especialmente, precarios.

Tal y como señala Pérez Sáinz (1998), hablar de los mercados de trabajo supone hablar del intercambio de la fuerza laboral por un salario, el cual deviene el hecho central que estructura ese ámbito social. Implicando así, la necesidad de considerar dos dimensiones fundamentales en su configuración:

- a) La lógica que estructura las relaciones asalariadas y que configura el pilar central de tal mercado, siendo lógicas de poder que buscan establecer asimetrías entre el capital y el trabajo en favor del primero y en detrimento del segundo y que contienen los siguientes elementos: las estrategias de valorización que persigue el capital, las resistencias que opone el trabajo y la presencia estatal con sus regulaciones y normativas. Además, las dinámicas de poder no se limitan a oposiciones entre clases, sino que también pueden incidir otras lógicas basadas en el género, la etnia, la raza, la territorialidad o la edad, entre otras.
- b) El excedente de la fuerza de trabajo que puede asumir dos expresiones: 1, cíclico, expresado en el desempleo abierto; y 2, estructural, cuando la dinámica de acumulación no logra universalizar la relación salarial, en este sentido no hay sistemas de protección social, en donde la fuerza de trabajo sobrante debe autogenerarse un trabajo para sobrevivir. Sin embargo, cuando el excedente laboral estructural es significativo se puede hablar de la heterogeneidad de mercados de trabajo como una problemática que no puede ser soslayada, pues las relaciones asalariadas coexisten con el trabajo no asalariado

Analizar la informalidad en clave de precariedad laboral, resulta interesante en América Latina, puesto que permite una revisión de las estrategias de supervivencia que los pobres llevaban a cabo en barrios y lugares de diferentes ciudades², asumiendo la desigualdad social y su impacto en el trabajo informal, analizando la precarización en las relaciones laborales producto de las dimensiones expuestas en los puntos anteriormente señalados y que están vinculados al excedente de la fuerza laboral en el período de la globalización neoliberal.

2. Se podría profundizar en las investigaciones que Pérez Sainz (1996) ha realizado sobre la maquila.

Las particularidades conceptuales que ofrece esta categoría, la de informalidad, junto con las categorías de exclusión y desigualdad social, permiten establecer puentes interesantes para abordar la precarización como una de las cuatro problemáticas que subyacen al modelo capitalista y el neoliberalismo instalado en los países del cono sur.

La emergencia del neoliberalismo y el postcapitalismo se pueden analizar mediante su influencia e impacto en las desigualdades presentes en América Latina. Por lo tanto, la desigualdad no debe ser abordada solo a partir de los ingresos o de las condiciones de los hogares sino a partir del análisis de las condiciones en las cuales surgen estas desigualdades. Al respecto, Pérez Sáinz propone algunos aspectos para realizar este análisis, a) el empoderamiento y desempoderamiento de los sujetos producto de la despolitización de la vida laboral debido a las desregulaciones y su impacto en las relaciones laborales; b) la redistribución y distribución tanto de la riqueza como de la pobreza; c) la explotación de la fuerza de trabajo y el acaparamiento de tierras, capitales básicos y demás riquezas y d) el reconocimiento de la vigencia del concepto de clases sociales y su pares categóricos³ (etnia, raza, edad, género y territorio).

Estas desigualdades no deben ser entendidas como resultados, sino que se constituyen en tanto estructurales, puesto que están constituidas por las propias dificultades del modelo capitalista y las prácticas que constituyen el neoliberalismo en la sociedad han llevado a su surgimiento. En este sentido y siguiendo a Pérez Sainz (1996), la precarización de las relaciones asalariadas es una de las problemáticas configuradas por el neoliberalismo y está estrechamente vinculada con otras tres problemáticas, a saber, la exclusión de las oportunidades económicas, la ciudadanía social vacía y la inferiorización.

Respecto a la precarización de las relaciones asalariadas y su impacto en el concepto de informalidad, es necesario partir mencionado que, la principal transformación en los mercados laborales latinos lo constituye la reforma de marcos legales que han privilegiado las desregulaciones y que ocurre principalmente entre los ochenta y los noventa. La desregulación orientada a nuevas orientaciones hacia las empresas para la apertura de sus economías lleva a una flexibilización laboral, no siempre negociada con los trabajadores y que muchas veces no se formaliza, siendo susceptibles de cambios con la globalización de los mercados. El derecho mercantil entonces suprime el derecho al trabajo. Finalmente, la desindicalización contribuye a la desprotección de los trabajadores. En este último caso, la desafiliación de estos ha llevado a negociaciones de nivel individual que los dejan aún más desprotegidos.

3. Concepto propuesto por este para profundizar el análisis.

Combatir la precarización solo es posible a partir de generación de empleo, empleos menos precarizados y establecidos a partir de un nuevo contrato social. No es una reedición del empleo informal sino de un cuestionamiento a las condiciones que llevan a su precarización. Puesto que el surgimiento de la informalidad en la actualidad tiene matices distintos por la misma condición en la cual se ha especializado el modelo neoliberal llevando a la sociedad a un postcapitalismo. Estamos entonces en un mundo distinto, un mercado laboral heterogéneo, en donde las regulaciones de las relaciones laborales también deben considerar que tales acciones sean viables para los trabajadores, tanto de la pequeña como mediana empresa.

La línea entre formal e informal tendió a difuminarse porque buena parte de la formalidad se «informalizó», pero no necesariamente de manera total sino gradual, y es esta gradualidad el elemento clave para entender el fenómeno de la precarización en términos de esta dimensión de regulación. Además, considerando el enfoque estructuralista (PREALC), la heterogeneidad productiva donde lo laboral es un reflejo del cambio y la dinámica de la productividad, ya no está orientada hacia el acaparamiento del capital para controlar el mercado interno sino para cerrar brechas tecnológicas a nivel mundial, modificando su funcionalidad durante el proceso de acumulación.

El enfoque de la economía popular

Los primeros trabajos sobre Economía Popular aparecieron entre mediados de los años 80 y comienzo de los 90, en un momento de fuerte expansión de las políticas neoliberales en Latinoamérica, como una alternativa teórica superadora a las propuestas de la OIT para enfrentar la pobreza, la marginalidad y el desempleo (Serra, 2018).

La proliferación de actividades económicas no salariales llevadas adelante por los sectores populares, como forma alternativa al trabajo asalariado formal, llevó a un grupo de autores latinoamericanos a cuestionar los enfoques que tradicionalmente se habían dedicado a estudiar al sector, argumentando que los conceptos de formalidad e informalidad resultaban insuficientes para analizar la complejidad de las relaciones económicas y, a proponer un cambio de paradigma en la forma de abordar las prácticas económicas de estos grupos, enfocándose ya no desde la perspectiva de la economía informal, sino desde la economía popular (Icaza y Tiribia, 2003; Maldovan Bonelli, 2018).

Este cambio de perspectiva buscó señalar la posibilidad de estos emprendimientos productivos sociales que recuperaban las capacidades y habilidades productivas de las personas de generar inclusión social a partir de la incorporación de los sujetos en los mismo, a la par que los constituían en sujetos productivos y creativos con grados crecientes de autonomía y capacidad

de trabajo en equipo a través del fortalecimiento de lazos de cooperación (Abramovich, 2008). De este modo, la economía popular buscó resignificar las prácticas económicas de los sectores populares apostando a la propia capacidad de los sujetos para generar el cambio social.

Las actividades incluidas en esta categoría no son novedosas, sino que, al contrario, como sostienen Icaza y Tiribia (2003) refieren a actividades que anteceden al modo de producción capitalista, pero que se han vuelto más nítidas ante la pérdida de relevancia del trabajo asalariado y la proliferación de estrategias individuales y colectivas de sobrevivencia. Para estas autoras, dentro de el concepto de Economía Popular se incluye a el conjunto de actividades económicas y prácticas sociales desarrolladas «por los sectores populares con miras a garantizar, a través de la utilización de su propia fuerza de trabajo y de los recursos disponibles, la satisfacción de las necesidades básicas, tanto materiales como inmateriales» (Icaza y Tiribia, 2003, p. 173).

En opinión de Icaza y Tiribia (2003) esta perspectiva remite a dos cuestiones fundamentales:

- 1) Por un lado, refiere a una dimensión de la economía que trasciende la mera obtención de ganancias materiales y está estrechamente vinculada a la reproducción ampliada de la vida. Se trata de prácticas a partir de las cuales se busca no solo obtener ingresos, sino también mejorar la calidad de vida de la comunidad.
- 2) Por otro lado, se trata de prácticas que han adquirido diferentes configuraciones y significados a lo largo de la historia, lo que nos lleva a considerar dos dimensiones: a) la forma en la que los sectores populares producen y reproducen en su cotidianidad su existencia y, b) el sentido que la misma asume en cada espacio y tiempo histórico.

Sin embargo, debemos tener en cuenta que no toda actividad desarrollada por los sectores populares pertenece al ámbito de la economía popular. Reconocer las particularidades de las prácticas que en ella se incluye, permite no solo distinguir este concepto de otros a los cuales se los ha asimilado sino también «entender los límites de las lecturas que perciben a las iniciativas de los sectores populares solo en el sentido de experiencias de la «economía informal» o «sumergida» o incluso «ilegal»» (Icaza y Tiribia, 2003, p. 177)

En general, las perspectivas clásicas han identificado en la lógica de la reproducción ampliada de la vida, el principal elemento diferenciador entre la Economía Popular y otros conceptos a los cuales ha sido asimilado. Sin embargo, en los últimos años algunos autores han comenzado a alejarse de estas visiones más románticas, señalando las complejidades y tensiones que atraviesan al sector. Para Maldovan Bonelli (2020), estas prácticas autogestivas

con un alto componente solidario, cuyo principal objetivo no es la lógica de la acumulación, también se hallan entrecruzadas con lógicas de explotación encubierta, o insertan en cadenas de valor más amplias en las cuales comienzan a aparecer grandes empresas que operan en el mercado de manera formal y están atravesadas por otras complejidades y tensiones como la competencia informal, la violencia, los abusos de las fuerzas de seguridad y la desprotección regulatoria (Maldovan Bonelli, 2020, p. 16).

Mientras que, en opinión de Gago, Cielo y Gachet (2018), estas visiones clásicas suelen contribuir a una configuración prístina de la alternativa que siempre queda frustrada ante las experiencias «realmente existentes». Atendiendo a esto Gago (2014) introduce la noción de economías barrocas o abigarradas, proponiendo un abordaje que reivindica el carácter histórico y combinado de las experiencias de economía(s) popular(es), cuyos límites son difusos y no escapan a sus propias contradicciones (Rolfi, Gaiani & Gil, 2021).

Emprendimiento e informalidad

Desde su aparición, el sistema capitalista se ha desarrollado a través de la promoción y la transformación de las técnicas de producción y el uso del trabajo. El uso de estas técnicas permite aumentar el volumen producido y la rentabilidad. Schumpeter (1961 y 1997) fue el primer autor en la historia del pensamiento económico que discutió el fenómeno de la innovación para la construcción de nuevas técnicas y su importancia para el desarrollo económico. Para este autor, todo parte de la figura del empresario, que se analiza en dos vertientes: el gestor y el emprendedor, donde el primero sería el empresario tradicional, es decir, que solo gestiona la empresa, mientras que el segundo se caracteriza por el desarrollo de procesos innovadores que dan lugar a nuevos productos y procesos que terminan en la reestructuración de la producción y el aumento de los beneficios. A partir de este análisis, se difunde la importancia del término empresario, así como de las actividades y prácticas resultantes de su trabajo, el acto de emprender.

Con la aparición del fenómeno de la globalización, a partir de mediados de los años 90, se experimentaron una serie de transformaciones como: acortamiento de las distancias, mayor difusión de la información, mayor financiarización, uso intensivo de la tecnología y, en consecuencia, reducción de la utilización de la mano de obra empleada. Estas transformaciones fueron responsables del aumento y la concentración de la riqueza en los países que concentran la tecnología, así como de la expansión de la pobreza y la explotación en los países que se encuentran al margen de este desarrollo.

La tecnología, al destruir puestos de trabajo, aumentó las estadísticas de desempleo y, al mismo tiempo, creó como alternativa la corresponsabilidad

del trabajador por su empleabilidad, la cual se manifiesta, por ejemplo, en la emergencia del trabajador en la lógica del emprendedurismo, haciéndolo su propio jefe. En esta dirección, el emprendedurismo se difunde como «una forma de vida dominante» que marca la diversidad de la producción en la sociedad contemporánea, donde el comportamiento emprendedor se ha traducido en la asunción de los riesgos de las actividades desarrolladas, bajo una perspectiva de autogestión y ausencia de derechos laborales, resultando en una mayor precariedad del trabajo (Guilherme, Moda y Pelegrini, 2021).

En este sentido, Leite y Lindôso (2021) señalan que la difusión del espíritu empresarial ha aumentado el número de trabajadores autónomos y ha posibilitado el aumento del trabajo precario y sin derechos. Los autores también refuerzan que el emprendedurismo tiene la función de «glamourizar» las formas depredadoras en el mundo del trabajo y tiene la capacidad de vender la idea errónea de algún tipo de privilegio, ya que se asocia con la innovación y las nuevas formas de inserción social, cuando en realidad supone generalmente trabajadores mal pagos.

Machado (2002) trató de recuperar y problematizar la construcción del concepto de informalidad y asumió la tesis de que este ha perdido sentido debido al aumento de la flexibilidad y la desregulación del trabajo, dando cabida a la aceptación de las nociones de empleabilidad/emprendedurismo para expresar las nuevas formas de explotación laboral en el capitalismo. Para Machado, al mismo tiempo que la noción de informalidad provocó un debate teórico sobre el mundo del trabajo, promovió una intensa discusión sobre la «integración sistémica» del subdesarrollo. En su enfoque, el concepto de informalidad laboral perdió fuerza al acercarse a la noción de flexibilización laboral, lo que hizo perder la capacidad explicativa de los cambios en las relaciones laborales desde una perspectiva estructuralista.

Amorim, Guilherme, Moda y Pelegrini (2021) destacan el proceso de difusión del discurso empresarial sobre el comportamiento de los trabajadores, donde la adopción de una conducta empresarial promueve la mistificación de las relaciones de clase social. Así, destacan el componente ideológico del empresariado en la medida en que tiene el efecto de «pasivizar» a quienes sobreviven con el producto de su trabajo. Desde que los trabajadores y trabajadoras pueden encontrar trabajo, incluso inestable y precario, alimentan el sentimiento de conquistar su propio negocio, por méritos, no clasificándose como desempleados, dando cabida a nuevas formas de explotación laboral.

El debate sobre el trabajo informal y sus matices se ha intensificado desde los años 70, con la expansión de la sociedad urbano-industrial en los países de América Latina y los impactos en las relaciones laborales. A lo largo del tiempo, la cuestión de la informalidad se ha asociado a la idea de un trabajo inestable,

mal pagado y precario, lo que ha provocado la necesidad de respuestas institucionales para abordarla. El fomento del microcrédito y la formalización de las pequeñas empresas fueron algunas de las medidas adoptadas por varios países. Al mismo tiempo, se ha difundido el discurso del emprendedurismo individual, estableciendo así una tensión con la noción de informalidad.

El emprendedurismo se presenta como una alternativa atractiva a las diversas situaciones de informalidad. Sin embargo, en la práctica, puede ser utilizado por las empresas como una forma de contratación que las exime de asumir costos laborales. Las personas son tratadas como empresarios, trabajadores que realizan actividades esporádicas o por encargo, colaboradores, pero no tienen acceso a los mismos derechos que un trabajador asalariado formal, además están sujetos a ser sustituidos en cualquier momento (Machado, 2002).

Así, la lógica que asume el emprendedurismo en la contemporaneidad es algo diferente de aquella perspectiva teórica presentada por Schumpeter, ya que este se ha convertido en una capacidad de elegir la individualización como característica principal de la organización de la vida social y de la producción, funcionando como «mecanismo de persuasión ideológica» y construyendo una cultura del trabajo «adaptada al desempleo, al riesgo y a la inseguridad». Más que un proceso de adquisición de nuevas competencias, ha representado un proceso simbólico-ideológico destinado a convencer a los trabajadores de que se incorporen al nuevo mundo del trabajo y a apaciguar los conflictos sociales y de clase. Así se construye la imagen del nuevo trabajador, con competencia y sentido de la autonomía, dispuesto a adaptarse a los constantes cambios de ocupación y posicionándose como «su propio jefe».

La noción de trabajo no clásico como crítica al concepto de informalidad

En la obra de la Garza Toledo (2015), el concepto de trabajo no clásico se inscribe en un profundo cuestionamiento en la noción de informalidad y sus desarrollos posteriores.

Para el autor el concepto de informalidad supuso desde su origen un contenido heterogéneo, el cual incorporaba una serie de dimensiones entre las que se podría encontrar la forma de producir (tecnología, organización, relaciones laborales, tipo de mercados, etc.). Sin embargo, los desarrollos conceptuales posteriores –tales como el de sector informal, relaciones laborales informales y economía informal– van perdiendo la centralidad en la óptica de las relaciones sociales de producción a la vez que van ganando precisión desde el punto de vista estadístico. Así, el autor cuestiona el corrimiento del foco hacia las condiciones de trabajo que no se ajustan a la normatividad legal laboral, considerando que detrás de una nueva perspectiva se encontraba el ideal, que los derechos de todo tipo de trabajador deberían ser los de los llamados trabajadores típicos, es

decir empleados a tiempo completo, con contrato colectivo, con sindicatos, a los que se otorgaban al menos las prestaciones de Ley y si no estaban en estas condiciones se debería de tender a tenerlas.

En oposición a esta visión, de la Garza Toledo (2015) considera que las nuevas relaciones de producción precarias en el capitalismo avanzado se corresponden más con la idea de una nueva formalidad precarizante. En esta dirección señala que las nuevas relaciones sociales de producción precarias en las empresas modernas están formalizadas, pero su formalización no corresponde a los códigos del trabajo hechos para otras condiciones de cierto auge del capitalismo y organizaciones obreras fuertes. Los asalariados encubiertos, aparecen –así– como los trabajadores característicos en esta etapa del capitalismo.

Partiendo de una crítica a la visión dualista y considerando que en América Latina la informalidad y la formalidad han estado imbricadas y mezcladas y que las protecciones sociales no se han presentado todas al unísono, el autor llama la atención a que en la época actual se produce una contratación de trabajadores poco protegidos en el marco de empresas formales. Esta situación no implicaría una nueva forma de informalidad sino nueva formalidad de asalariados con precariedad o más precisamente trabajadores de formalidades diversas con diversidad de protecciones. En esta situación, incluso los informales clásicos tratan de ser formalizados al establecer los gobiernos formas diversas de registro de estos trabajadores con permisos de trabajo.

A partir de estas consideraciones el autor desarrolla las nociones de «trabajo clásico» y «trabajo no clásico», especificando que el *trabajo clásico* no sería el típico ni el estándar, sino el que se ha teorizado a partir del trabajo en la industria clásica (es decir, el trabajo en un espacio cerrado llamado fábrica, con una jornada estándar, una división formalizada del trabajo, con jerarquías internas precisas, en relación de trabajo asalariado y para la producción material), mientras que el concepto *trabajo no clásico* no tiene por qué asimilarse al atípico y más que discutir la informalidad/formalidad de los trabajos, así como la precariedad de estos, ha sido desarrollado para explicar la dinámica de trabajo de manera ampliada (De la Garza, 2009). Así, una de las características de la noción de trabajo no clásico es que el control es ejercido a través de diferentes vectores (y no proveniente exclusivamente del empleador como en la modalidad clásica de trabajo) como proveedores, clientes, agentes Estatales. Para de la Garza Toledo (2015 y 2019), este último tipo de trabajo obliga a revisar los conceptos clásicos de qué es un producto, de qué es una relación laboral de mercado de trabajo, de calificación, de jornada laboral, de días de descanso.

Esta conceptualización no implicaría que los trabajos clásicos o no clásicos no puedan cruzarse con variables de condiciones de trabajo y encontrar correlaciones empíricas diversas o vincular con la precariedad, sino que se trata de dar

cuenta de cómo están cambiando las relaciones de producción y posteriormente como esto se refleja en condiciones de trabajo y no a la inversa.

PLATAFORMAS DIGITALES, UBERIZACIÓN E INFORMALIDAD DEL TRABAJO EN AMÉRICA LATINA

Con posterioridad a la crisis financiera del año 2008 asistimos al auge internacional de las grandes corporaciones digitales conocidas popularmente como GAFAM (Google, Apple, Facebook, Amazon y Microsoft) y una expansión de empresas de plataformas que abarcan una diversidad de intercambios económicos. En los países de América Latina, desde hace una década, se está produciendo un paulatino desembarco de estas plataformas y con la pandemia de Covid 19 y los cierres de establecimiento y medidas de aislamiento se hizo recurrente su presencia en el espacio público para permitir el intercambio de bienes y servicios. Las más visibles son aquellas de reparto (Rappi, Glovo, etc.) y de movilidad (Uber, Cabifi, etc.), pero no son las únicas, aunque recibían menos atención también trabajos intelectuales (docencia, programación, transcripción, etc.) y tareas de reproducción social (cuidado, limpieza y trabajo doméstico, entre otras) están actualmente mediados por plataformas.

Esto ha potenciado el interés, tanto académico como público, por desentrañar la naturaleza de estas compañías digitales y por indagar en el efecto que sus prácticas comerciales y las nuevas tecnologías suponen para las formas del trabajo en los países «periféricos» del capitalismo. Se suelen utilizar varios neologismos y conceptualizaciones para dar cuenta de esta nueva relación entre el capital y el trabajo: «uberización», «gig economy», «amazonización», «capitalismo de plataformas», «capitalismo de vigilancia», «siliconización de la vida», entre otras. En este apartado nos interesa reponer aquello que estas nociones tienen en común en el intento de dar cuenta del impacto de la digitalización en el mundo del trabajo.

Mientras algunas nociones suponen una visión más propia del relato que estas mismas empresas se dan de sí mismas o de las ilusiones de entusiastas «emprendedores» –una categoría que oculta trabajo asalariado postulando su «autonomía» que en realidad está subordinado (Abilio 2019)–; otros conceptos se proponen enfatizar los aspectos críticos del fenómeno y sus consecuencias negativas como la proliferación de trabajos sin derechos.

Uno de los primeros relatos críticos es el análisis del «capitalismo de plataformas» desarrollado por Srnicek (2021). Este tuvo la virtud de señalar sin disimulos que estábamos en presencia de empresas capitalistas que buscan maximizar sus ganancias a través del tratamiento de datos masivos en un contexto de estancamiento económico prolongado. Este «capitalismo de plataformas» no constituye un nuevo régimen de valorización «cognitivo» sino

un ciclo de inversiones provenientes de las finanzas en busca de rentas (de propiedad intelectual, publicidad e infraestructura) y utilizando fuerza de trabajo disponible y barata en un contexto de altos índices de subempleo y desempleo.

¿Qué son las plataformas? Constituyen infraestructuras digitales que operan para la intermediación entre dos o más grupos (o usuarios) (Srnicek, 2021). También pueden ser definidas como «herramientas para reunir la oferta y la demanda de mano de obra» (Graham y Woodcock, 2018, p. 242). Una nueva forma de conectar a trabajadores y empleadores invisibilizando la centralidad de la empresa en la determinación general de las condiciones laborales, el pago por tareas y el control de los tiempos de trabajo mediante métodos de gestión «just in time».

Ya sea que se prefiera hablar de «plataformización del trabajo» (Abilio, Amorim y Grohmann, 2021) o se prefiera usar «uberización» – para dar cuenta del modelo de empresa (Antunes, 2021)–, entre los estudios críticos del mundo del trabajo hay consenso en señalar las consecuencias negativas que tiene esta forma de trabajo con respecto a los derechos laborales que vulnera.

Todos, o casi todos, los trabajos que ahora se realizan a través de las plataformas existían previamente, la diferencia es cómo se llevan a cabo a través de las plataformas como forma organizativa novedosa donde la tecnología digital media las relaciones entre la empresa (o ‘plataforma’), el trabajador y el consumidor.

El trabajo *comandado* por las plataformas (Míguez, 2021) refiere a tareas que existían bajo otras modalidades (choferes, repartidores de correo o mensajería, de comidas rápidas, etc.) bajo una nueva forma de organización laboral⁴. En esta los trabajadores asumen el riesgo de la tarea y aportan sus propias herramientas de trabajo (celulares, bicicletas, autos, etc.), mientras la empresa se reserva el control del proceso de intercambio comercial y del proceso de trabajo mediante la arquitectura de su infraestructura digital. Esto facilita aplicar al proceso laboral la lógica de tareas «just in time» sometidas a un alto control algorítmico (como el del acceso en tiempo real a la ubicación y trayectoria del trabajador, etc.) (OIT, 2021).

Las plataformas aparecen dislocando la relación empleado-empleador ya que no ofrecen «empleos», sino que asignan «tareas» a «colaboradores» asociados a las apps, que en el mejor de los casos se registran formalmente como trabajadores «independientes» y muchas veces lindan con situaciones

4. Pueden distinguirse dos tipos de «trabajo de plataformas»: el «localizado en una geografía particular» y el «trabajo en la nube» (Woodcock y Graham, 2020). Aquí no indagamos sobre el trabajo *dentro* de las plataformas que abarcan desde complejos trabajos de programación a precarios puestos de microwork a escala global; tampoco abordamos las teorías acerca del «trabajo digital» de usuarios (Srnicek, 2021).

de informalidad laboral. En este sentido, el estatus de los trabajadores digitales como contratistas independientes, colaboradores o «autónomos» es constitutivo de las relaciones laborales de la mayoría de las plataformas para desplazar la relación fuera del ámbito de la mayoría de las leyes y regulaciones laborales diseñadas para el empleo estándar.

Junto con esta ruptura de las relaciones laborales clásicas entre empleadores y trabajadores las plataformas logran externalizar casi la totalidad de su mano de obra que es subsumida en la figura del «colaborador» perdiendo así beneficios y derechos del trabajo asalariado «típico» como el pago de un salario mínimo, licencias médicas y de otra índole, seguro de riesgos laborales, protecciones bajo convenio, aportes previsionales, entre otros.

Por esta razón la «plataformización del trabajo» aparece en las estadísticas muchas veces invisibilizada o disuelta en categorías como cuentapropistas o trabajadores autónomos. Hasta el momento no existen encuestas cuantitativas específicas que permitan dimensionar de manera cabal el volumen global de trabajadores de empresas de plataformas. Según la OIT la cantidad de plataformas activas, ya sean de trabajo virtual y físico, (tomando solamente servicios de transporte y de reparto) en 2010 era de 142 y pasó a ser más de 777 para enero de 2021⁵ y estima que 70 millones de personas consiguieron trabajo por medio de alguna plataforma en todo el mundo. Las estimaciones disponibles (Dirksen, 2019; Woodcock y Graham, 2020; Heeks, 2017) sugieren que menos de 4% de la fuerza laboral mundial está trabajando actualmente para estas plataformas.

El trabajo mediado por plataformas en un escenario latinoamericano sometido a procesos de informalidad de tendencia estructural presenta nuevas formas de precarización laboral, aún cuando el volumen que representan estos trabajos son todavía menores en comparación con los países del Norte global. Para Brasil un estudio coordinado por Sidney Machado, de la Universidad Federal de Paraná, señala, en septiembre de 2021, que se puede estimar que el conjunto de trabajadores bajo el control de las plataformas digitales representa aproximadamente el 1,6% de la fuerza de trabajo ocupada en el país. En Argentina, en 2019 representaba el 1% del total de ocupados contabilizando a las personas que han generado algún tipo de ingreso en los últimos doce meses (Madariaga *et al.*, 2019).

Si pensamos en su significación para los países periféricos donde se concentran buena parte de los empleos vulnerables y atípicos que constituyen el 61% de la fuerza laboral mundial según la OIT (2020), los primeros análisis

5. OIT, *Perspectivas Sociales y del Empleo en el Mundo. El papel de las plataformas digitales en la transformación del mundo del trabajo*, 2021.

coinciden en señalar que las plataformas están alterando o absorbiendo actividades que solían oscilar entre una formalidad precaria y la informalidad laboral.

Como señala Huws (2020) la expansión de las plataformas en el Sur global se alimenta parasitariamente de prácticas preexistentes en la economía informal. El desafío es pensar en los modos de articulación entre una tendencia global del mundo del trabajo, con preeminencia de poderosas empresas del Norte global, en los contextos precarios del Sur. Es decir, ¿cómo no desconocer las tendencias novedosas que se inscriben en el «capitalismo de plataformas» sin obviar por ello las modalidades específicas que adquieren en nuestra periferia? Varios autores han advertido contra la tendencia a importar acríticamente conceptos contruidos para otras referencias empíricas (Abilio, Amorim y Grohmann, 2021). Siguiendo esta preocupación se inclinan a pensar en la extensión y generalización de procesos de informalidad hacia los mercados de trabajo del Norte (Antunes, 2018; Abilio, Amorim y Grohmann, 2021). De algún modo esta tendencia de asimilar las características del trabajo periférico como nueva regla de una precarización a escala global estaba presente en las intenciones originales de Srnicek cuyo diagnóstico era que la crisis del 2008 supondría la emergencia de nuevas poblaciones excedentes y un debilitamiento de los mercados de trabajo con implícitos ascensos de la informalidad laboral.

Sin embargo, la «plataformización del trabajo» es un proceso novedoso que, si bien se inscribe en procesos de informalidad precedentes y los profundiza, también supone cambios sustantivos que la exceden. Podríamos decir que combina un uso precario y muchas veces informal de fuerzas de trabajo disponibles (de ahí su afinidad para mercados de trabajo con fuertes tasas de informalidad, subempleo y desempleo), con diferencias cruciales en cuanto al tipo de relaciones sociales que conlleva en comparación con el típico escenario de informalidad en América Latina. Las plataformas precarizan el empleo y este puede ser pensado como parte de procesos de informalidad, pero a la vez estas amplían el dominio del mercado capitalista por sobre intercambios de cercanía (basados en lazos de amistad, comunidad, parentesco, etc.)⁶, y vinculan un trabajo disperso mediante infraestructuras digitales que extienden los «hilos invisibles» (o pretendidamente invisibles) que tienen las empresas sobre estas nuevas formas del trabajo. El uso de avanzadas tecnologías puestas al servicio de estos procesos de trabajo, permiten laxos y precarios lazos laborales sobre una fuerza de trabajo intermitente, pero al mismo tiempo implican un fuerte control algorítmico sobre ese mismo trabajo «independiente» bajo modalidades que no tenían hasta la llegada de las plataformas.

6. Matthieu Montalban, Vincent Frigant y Bernard Jullien, «Platform economy as a new form of capitalism: a régulationist research programme», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 43/4, 2019, pp. 805-824.

CONSIDERACIONES FINALES

Los debates realizados en el ámbito del Grupo de Trabajo (GT) «Nuevas tendencias de informalización y la precarización», de REDLATT, han señalado la importancia de actuar sobre el tema de la informalidad en América Latina, principalmente porque el debate generado a partir de este tema en los años 1970 se ha ido actualizando (y resignificando) a lo largo del tiempo para comprender las manifestaciones contemporáneas del trabajo, si bien es necesario hacer uso de nuevas categorías de análisis más allá de la informalidad, como se indica en este capítulo.

Las múltiples zonas grises entre las categorías de análisis del debate son indicativas de la complejidad de la situación, que exige un mayor esfuerzo de los investigadores en la reflexión para comprender las múltiples dinámicas de trabajo en América Latina.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABÍLIO, L.C. (2019). «Uberização: Do empreendedorismo para o autogerenciamento subordinado», Valparaíso, Chile, *Psicoperspectivas*, 18 (3).
- ABÍLIO, L.C.; AMORIM, H.; GROHMANN, R. (2021). «Uberização e plataformação do trabalho no Brasil: conceitos, processos e formas», *Sociologias*, Porto Alegre, ano 23, n. 57, mai-ago.
- ABRAMOVICH, A. L. (2008). «Emprendimientos productivos de la economía social en Argentina: funcionamiento y potencialidades» en Cimadamore, A., (comp.) *La economía política de la pobreza*. Buenos Aires: CLACSO.
- ALTENRIED, M. (2020). The platform as factory: Crowdwork and the hidden labour behind artificial intelligence, *Capital & Class*, Volumen 44, número 2.
- AMORIM, G. P. (2020). Microempreendedor individual e desproteção social: tensões entre a racionalidade neoliberal e as estratégias para «viver de cultura» a partir de produtores/ as culturais freelancers na cidade do Rio de Janeiro. *Revista Ponto-e-Vírgula*, ISSN 1982-4807 – PUC-SP – No 27, pp. 99-113.
- AMORIM, H.; GUILHERME, G. H.; MODA, F. B.; PELEGRINI, J. G.S. (2021). O Empreendedorismo Contemporâneo ou uma Forma de Mistificação das Relações de Classe. *Contemporânea – Revista de Sociologia da UFSCar*, v. 11, n. 3, pp. 845-873.
- ANTUNES, R.; FILGUEIRAS, V. (2020). «Plataformas digitais, uberizacao do trabalho e regulacao no capitalismo contemporâneo», en *Uberizacao, trabalho digital e Industria 4.0*, Ricardo Antunes (Organizador), San Pablo, Brasil, Boitempo Editorial.
- DE LA GARZA, E. (2009). «Hacia un concepto ampliado de trabajo» en J. Neffa, E. De la Garza y L. Terra (coords.), *Trabajo, empleo, calificaciones profesionales, relaciones de trabajo e identidades laborales* (pp. 111-140). Buenos Aires: Clacso-Caicyt.

- (2013). Trabajo no clásico y flexibilidade. *Caderno CRH*, Salvador, v. 26, n. 68, p. 315-330, Maio/Ago.
- (2015). Crítica del concepto de informalidad y la propuesta de trabajo no clásico. Ponencia presentada en el *III Congreso Latinoamericano y Caribeño de Ciencias Sociales*, Ecuador, 26 al 28 de agosto.
- GAGO, V.; CIELO, C.; GACHET, F. (2018). Economía popular: entre la informalidad y la reproducción ampliada Presentación del dossier. *Íconos. Revista de Ciencias Sociales*, (62), 11-20.
- GEM – Global Entrepreneurship Monitor (2017). Empreendedorismo no Brasil. Relatório executivo no Brasil 2017. IBQP/SEBRAE/FGV-EAESP. Disponível em: https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/pesquisa-gem-empreendedorismo-no-brasil-e-no-mundodestaque9,5ed713074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD Obtido em: 28 maio 2022.
- ICAZA, S., TRIBIA, L. (2003). Economía popular. *La otra economía*, 173-186.
- KREIN, J D; PRONI, M. W. (2010). Economía informal: aspectos conceituais e teóricos. Brasília: OIT– Brasil. (Trabalho decente no Brasil; Documento de trabalho, n. 4)
- LEITE, M. P; LINDÔSO, R. O. (2021). «Empreendedorismo, neoliberalismo e pandemia. O desmascaramento de uma ideologia». *Contemporânea – Revista de Sociologia da UFSCar / Departamento e Programa de Pós-Graduação em Sociologia da Universidade Federal de São Carlos*. v. 11, n. 3.
- LIMA, J. C.; VERAS DE OLIVEIRA, R. (2021). «O empreendedorismo como discurso justificador do trabalho informal e precário» *Contemporânea – Revista de Sociologia da UFSCar / Departamento e Programa de Pós-Graduação em Sociologia da Universidade Federal de São Carlos*. v. 11, n. 3.
- MACHADO DA SILVA, L A. (2002). «Da informalidade à empregabilidade». *CRH*, Salvador, n. 37, p. 81-109.
- MACHADO, S. (2022). O trabalho controlado por plataformas digitais: dimensões, perfis e direitos, Sidnei Machado y Alexandre Pilan Zanoni (organizadores); varios autores. – UFPR – Clínica Direito do Trabalho: Curitiba.
- MALDOVAN BONELLI, J. (2018). La economía popular: debate conceptual de un campo en construcción / Johanna Maldovan Bonelli; compilado por Emilce Moler. – 1a ed. – Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Universidad Metropolitana para la Educación y el Trabajo.
- (2020); Trabajo y Economía Popular: categorías y supuestos en debate; Ministerio Público de la Defensa de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires; Revista institucional de la Defensa Pública de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires; 22; pp. 13-18
- MÍGUEZ, P; FILIPETTO, S (2021). «Trabajo y plataformas. Emergencia, auge y consolidación de su dinámica en la crisis del COVID-19», en *Plataformas de empleo y transformaciones del mundo del trabajo en un contexto de pandemia*, Battistini, Osvaldo y Carmona Rodrigo (Coordinadores), Ediciones UNGS (Universidad Nacional de General Sarmiento), Los Polvorines, Buenos Aires, Argentina.
- NORONHA, E. G. (2003). «‘Informal’, ilegal, injusto: percepções do mercado de trabalho no Brasil». *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 18 (53): 111-179.

- PÉREZ SÁINZ, J. P. (1991). Informalidad Urbana en América Latina. *Enfoques, Problemáticas e Interrogantes*. FLACSO-Editorial Nueva Sociedad. Caracas.
- (1995). Globalización y neoinformalidad en América Latina. *Nueva Sociedad*, 135, 36-41.
- (1996). *Neoinformalidad en Centroamérica*. FLACSO.
- (1996). De la Finca a la Maquila. San José, Costa Rica: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), pp. 249.
- (1998). ¿Es necesario aún el concepto de informalidad?. *Revista Perfiles Latinoamericanos*, vol. 7, no 13, p. 55-71.
- PÉREZ SÁINZ, J. P.; MORA SALAS, M. (2006). Exclusión social, desigualdades y excedente laboral: Reflexiones analíticas sobre América Latina. *Revista mexicana de sociología*, 68(3), 431-465. Recuperado en 18 de mayo de 2022, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-25032006000300002&lng=es&tlng=es.
- ROLFI, M. B.; GAIANI, M. S.; GIL, C. A. (2021). *Economía Social y Trabajo. Sentidos en disputa. Una aproximación teórico-analítica a la Feria «El Fuego» de la ciudad de San Luis*. Ponencia presentada en X Pre Congreso Regional de Especialistas en Estudios del Trabajo Transformaciones en las condiciones de trabajo en tiempos de pandemia
- SERRA, H. R. (2018). Economía Popular: Genealogías, debates y migraciones de un concepto reemergente en la teoría social latinoamericana. *Crítica y Resistencias. Revista de conflictos sociales latinoamericanos*, (6), 90-102.
- SRNICEK, N. (2021). «Value, rent and platform capitalism», en *Work and Labour Relations in Global Platform Capitalism*. Haidar, J.; Keune, M. (editores), International Association of Labour and Employment Relations, Ginebra, Suiza.
- (2018). *Capitalismo de plataformas*, Caja Negra Editoria, Buenos Aires, Argentina.
- WOODCOCK, J.; GRAHAM, M. (2020). *The Gig economy. A critical Introduction*, Polity Press, Cambridge, Reino Unido.
- WOODCOCK, J. (2021). *The Fight Against Platform Capitalism: An Inquiry into the Global Struggles of the Gig Economy*. University of Westminster Press, Londres, Reino Unido.