

Do global para o Local: Uma análise das Tendências Globais de Transformações das Relações de Trabalho e seus Impactos em Portugal¹

André Krein²

Resumo: O presente ensaio visa discutir os processos de globalização, intensificação do neoliberalismo, expansão da reestruturação produtiva e proliferação de formas flexíveis de organização da produção, relacionando o contexto global com a realidade portuguesa. Assim, na primeira parte é feito um debate teórico e conceitual sobre os processos citados, ressaltando a definição de diferentes autores e as mudanças pelas quais passou o mundo do trabalho nas últimas décadas. A partir da contextualização mais geral dos fenômenos globais, a segunda parte do texto procura debater a evolução do mercado de trabalho português, tanto a partir dos estudos dos pesquisadores da área quanto por meio de dados empíricos, com destaque para o período de austeridade pós-crise de 2008.

Globalização, neoliberalismo e relações de trabalho

O conceito de globalização não se refere a somente um fato ou um evento, ele abarca um conjunto de processos ocorridos globalmente nas últimas décadas. De acordo com Therborn (2001, p. 122), o conceito de globalização é multidimensional e histórico, se referindo a tendências, dimensões mundiais, impactos, conexões e fenômenos sociais. A noção de globalização, ainda de acordo com o autor, surgiu em ao menos cinco tipos de discurso: o econômico, que se refere a novos padrões de comércio, investimento, produção e empreendimento; o sócio-político, que se foca no papel cada vez menor do Estado; o sócio-crítico, que elege a globalização como inimiga da justiça social e de valores culturais particulares; o cultural, que entende a globalização a partir de fluxos, encontros e hibridismos culturais; e o ecológico, que aborda a globalização por meio de preocupações ambientais. Ponderando essas visões, Therborn (2001, p. 125) propõe uma definição ao conceito de globalização a partir de um caráter reflexivo.

¹ Ensaio apresentado em janeiro de 2019 à disciplina *Trabalho, Sindicalismo e Globalização* do Programa de Doutorado em Sociologia: Relações de Trabalho, Desigualdades Sociais e Sindicalismo da FEUC – Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

² Mestre em Ciência Política pela Universidade de Campinas (UNICAMP) e Doutorando em Sociologia pela Universidade de Coimbra (UC).

[...] parece-me importante definir a globalização estando relacionada a tendências de alcance, impacto ou encadeamento globais dos fenômenos sociais, ou a uma consciência de abrangência mundial entre os atores sociais (THERBORN, 2001, p. 125).

Boaventura de Sousa Santos (2002, p. 25), por sua vez, atribui à globalização a intensificação das interações transnacionais relacionadas aos sistemas de produção, transferências financeiras, disseminação de informação e deslocamento de pessoas em um nível mundial, se constituindo, em suas palavras, em “um fenômeno multifacetado com dimensões econômicas, sociais, políticas, culturais, religiosas e jurídicas interligadas de modo complexo” (SANTOS, 2002, p. 26). Contribuindo para o entendimento do conceito, Williams et al. (2013, p. 3) afirmam que a globalização, para alguns, se refere a como as sociedades e as economias ao redor do globo estão se tornando mais integradas, sendo o resultado do aumento dos níveis de atividade econômica internacional. Para outros, contudo, de acordo com os autores, a globalização é entendida a partir das interconexões criadas com o desenvolvimento das tecnologias de informação e comunicação, fazendo ligações (econômicas, sociais, políticas e culturais) entre diferentes partes do mundo. Apesar de todos esses aspectos estarem interligados, as principais características da globalização destacadas pelos estudos econômicos se referem à liberalização do comércio internacional, à expansão do investimento estrangeiro direto e à emergência de movimentos financeiros transfronteiriços (OIT, 2005, p. 35).

De acordo com o estudo da OIT (2005, p. 35), o fenômeno da globalização se produziu a partir das políticas que possuem como objetivo reduzir as barreiras nacionais às transações econômicas internacionais e também a partir do impacto das novas tecnologias. Essas novas tecnologias fazem com que os processos vivenciados atualmente se diferenciem, entre outros motivos, de períodos de expansão comercial e interacional observados no passado, como, por exemplo, a era das grandes navegações. Assim, por meio desse avanço tecnológico, o custo e a velocidade da circulação de informação, de pessoas, de bens e de capitais foram drasticamente reduzidos.³

³ Ressalta-se que, embora a informação, as empresas e os capitais passaram por um processo de ganho de facilidades no acesso à novos territórios, muitos desses territórios foram criando, ao mesmo tempo, barreiras ao acesso das pessoas (trabalhadores), principalmente os países no centro do capitalismo em relação aos cidadãos originais de países na periferia (ou semiperiferia) do capitalismo.

A partir da década de 1980 ocorreu um significativo aumento do comércio mundial e do investimento estrangeiro direto, proliferando o número de empresas multinacionais. Com o desenvolvimento de novas tecnologias, principalmente nas áreas de comunicação, logística e transporte, as empresas passaram a poder basear sua produção em vários países, além da possibilidade de fragmentá-la. Dessa maneira, tornou-se possível, por exemplo, uma empresa com sede nos EUA comprar matéria prima do Brasil, fabricar peças de seus produtos na Malásia, outras em Bangladesh, montar esses produtos no México, vende-los na Europa e prestar serviços ao consumidor a partir de call centers na Índia. Esse processo tomou a denominação de *offshoring*, que consiste na realocação de partes da produção ao redor do globo e no aumento da especialização no espaço doméstico (Bacheta e Jansen, 2011, p. 28).⁴

Para além do aspecto da produção – mas de forma interligada –, uma das principais dimensões da globalização se refere ao fluxo financeiro. Nas últimas décadas houve uma expressiva integração dos mercados financeiros entre os diferentes Estados nacionais. De acordo com a OIT (2005, p. 39), essa integração ocorreu a partir de 1973, com a ruptura do sistema de Bretton Woods.⁵ Ainda que as mudanças não tenham sido sentidas imediatamente, a partir da década de 1980 passou a ser possível observar um gradual aumento dos movimentos de capitais, com uma tendência global de liberalização financeira.

Santos (2002, p. 29) destaca as características principais desta nova economia mundial emergida a partir da década de 1980: 1) dominância do sistema financeiro e do investimento em escala global; 2) processos de produção flexíveis e multilocais; 3) transportes de baixo custo; 4) revolução nas tecnologias de informação e comunicação; 4) desregulação das economias nacionais; 5) preeminência das agências financeiras multilaterais; e 6) emergência de três grandes capitalismos transnacionais: o americano, o japonês e o europeu. Ainda segundo o autor, essa nova economia mundial dita para as economias nacionais que elas devem se abrir para o mercado mundial; que seus

⁴ O termo aproximado em português seria descentralização produtiva. Entretanto, esse conceito está muito mais ligado à externalização de partes da produção de uma empresa, ainda que no mesmo território nacional, do que à transferência de partes da produção para outros países.

⁵ Os acordos de Bretton Woods foram firmados em 1944 e possuíam o objetivo de estabelecer regras para as relações comerciais e financeiras entre os países signatários. Esse sistema foi fundado a partir de mercados financeiros nacionais separados, contas dos movimentos de capitais fechados e taxas de câmbio fixas. (OIT, 2005, p. 39).

preços internos precisam se adequar aos preços internacionais; que deve ser priorizada a economia de exportação; que as políticas monetárias e fiscais devem ser no sentido de reduzir a inflação e a dívida pública, bem como de vigiar a balança de pagamentos; que o direito à propriedade privada deve ser claro e inviolável; que o Estado deve privatizar suas empresas; que a tomada de decisão privada deve ditar os padrões nacionais de especialização; que haja garantias para a mobilidade de recursos, investimentos e lucros; que a regulação do Estado deve ser mínima; e que se reduza o peso das políticas sociais – de caráter universalizante – e as transforme em simples políticas compensatórias para os extremamente vulneráveis.

A partir da análise dessas medidas, fica evidente, portanto, que a dimensão econômica da globalização é sustentada pelo consenso econômico neoliberal, em que os Estados nacionais passam a ser subordinados às agências multilaterais, como o Banco Mundial, FMI e OMC (Santos, 2002, p. 31). No mesmo sentido, David Harvey (2005, p. 66) afirma que, no contexto neoliberal, a competição internacional é vista como saudável para melhorar a eficiência e a produtividade. Os entraves ao livre movimento do capital passam a ser condenados, como a aplicação de tarifas compensatórias, sobretaxas, planejamento e controle ambientais etc. Desse modo, a soberania dos Estados nacionais passa a ser subordinada ao mercado global. A ideologia neoliberal propõe que os Estados nacionais não interfiram nas relações de mercado, se limitando apenas a garantir os direitos individuais à propriedade privada e o livre funcionamento dos mercados. Isso é realizado pelo Estado via arranjos jurídicos e institucionais, mas também, caso necessário, por meio da sua prerrogativa de possuir o monopólio do uso da violência.

A subordinação dos Estados nacionais ao mercado global via agências multilaterais, contudo, não ocorre da mesma maneira para os diferentes países no mundo. Como afirma Santos (2002, p. 31), os países na periferia (ou semiperiferia) do capitalismo são os que mais estão sujeitos às imposições do receituário neoliberal, visto que as dívidas externas desses países são usadas como forma de se criar condições de imposição desse receituário por essas agências. De acordo com Cardoso (2003, p. 82), embora tenha ocorrido grande propagação ideológica, a aposta no Estado mínimo não foi levada a cabo pelos países no centro do capitalismo, nem mesmo nos EUA de Reagan ou na Inglaterra de Thatcher. Nos países centrais, as desregulações das relações econômicas,

sociais e trabalhistas foram feitas apenas em segmentos específicos. Esses países, pelo menos até a metade da década de 1990, elevaram seu gasto público e preservaram zonas importantes da organização social, como a regulação das trocas comerciais entre blocos regionais, planejamento do investimento produtivo, controle dos fluxos financeiros internacionais pelos bancos centrais e adoção de políticas macroeconômicas para o equilíbrio entre as nações (Chesnais, 1996; Guttmann, 1995).

Analisando as diferenças entre os países do centro e da periferia do capitalismo, Batista Jr. (1998, p. 49) afirma que “o neoliberalismo reina mas não governa”. Segundo o autor, pelo menos durante as décadas de 1980 e 1990, não houve tanta influência da ideologia neoliberal nas políticas adotadas pelos países centrais. Já entre os países na periferia (ou semiperiferia) do capitalismo, pôde-se observar um esforço muito mais intenso na diminuição do tamanho do Estado e sua intervenção na economia, sendo incentivadas privatizações, aberturas de mercado, ajustes fiscais, políticas de austeridade, diminuição de gastos públicos etc. Mattoso (1996, p. 35), na mesma linha, defende que o discurso neoliberal foi muito mais direcionado aos governos dos países do hemisfério Sul, enquanto os países do hemisfério Norte continuaram a se valer de medidas protecionistas e a planejar o investimento produtivo por meio do Estado. Por fim, assim como os demais autores citados, Galvão (2003, p. 80) alega que as medidas neoliberais foram aplicadas distintamente entre os diferentes países, variando de acordo com seus níveis de desenvolvimento e posição no mercado mundial. Segundo a autora, enquanto essas medidas são impostas aos países periféricos pelos países centrais, a liberalização do comércio (livre mercado) só é praticada de fato pelos países centrais nos setores em que eles possuem vantagens comparativas.⁶

Verifica-se, portanto, que muitos autores se debruçaram sobre a questão de como o neoliberalismo, no contexto da globalização, afetou e afeta os diferentes territórios e Estados nacionais. Esse impacto é sentido, sobretudo, nas relações de trabalho em cada país, que, como parte do mesmo processo, sofreram profundas

⁶ Esse fenômeno ficou ainda mais claro mais recentemente com as políticas adotadas pelo governo de Donald Trump, nos EUA, de taxação de produtos de outros países, principalmente da China, ou ainda no decreto de proibição de venda da Qualcomm, uma empresa privada americana, para a Broadcom, uma empresa que possuía sede em Cingapura. Atitudes que, embora tenham tido um grande destaque, não são inéditas ou incomuns, fazendo parte de um longo histórico de intervenções e planejamentos realizados pelos Estados nacionais dos países centrais.

transformações nesse período. Como já mencionado, a partir da década de 1980 houve uma tendência de diminuição da intervenção estatal em todas as áreas, incluindo a regulação do trabalho. Ao mesmo tempo, verificou-se ao redor do mundo a expansão do que se convencionou chamar de *reestruturação produtiva*, conceito que se refere aos processos de adoção pelas empresas de novos padrões organizacionais e tecnológicos de produção, afetando também a organização social.

Segundo Antunes (2003, p. 17), a reestruturação produtiva se desenvolveu por meio dos receituários advindos da acumulação flexível e do ideário japonês em um contexto de mundialização, transnacionalização e financeirização dos capitais. Em conjunto com os processos de informatização da produção e difusão da microeletrônica, foram implementados novos padrões organizacionais pautados no sistema just-in-time⁷, teamwork⁸, lean production⁹, kanban¹⁰, programas de controle de qualidade¹¹ e estímulos para a remuneração variável¹², além da difusão da terceirização¹³ e da descentralização produtiva^{14.15}

Antunes (1995, p. 24) defende que, a partir da década de 1980, o fordismo e o taylorismo passaram a não ser os únicos processos produtivos, mesclando-se ou sendo substituídos por outras formas de organização da produção. Formas essas que receberam a alcunha de neofordismo, neotaylorismo, pós-fordismo, regimes de acumulação flexível toyotismo etc., termos que podem ou não se referir aos mesmos fenômenos, dependendo da abordagem dada pelo autor, mas que compartilham a ideia de diferenciação do padrão fordista e de flexibilização do trabalho e da produção. Dessa forma, o padrão fordista de produção, vigente ao longo do século XX, caracterizado pela produção em massa, linha de montagem, produtos homogêneos, controle dos tempos e dos movimentos dos trabalhadores, fragmentação de funções, fábricas concentradas e verticalizadas, parcelamento do trabalho e separação entre elaboração e execução no

⁷ Sistema de estoque reduzido e logística eficiente, no qual a produção, o transporte e a compra possuem uma estreita ligação.

⁸ Organização dos funcionários em times de trabalho.

⁹ Produção enxuta e redução de desperdícios de produtos, tempo, movimentos, estoque etc.

¹⁰ Controle de fluxos de produção ou de transporte.

¹¹ Verificação da qualidade dos produtos ou serviços.

¹² Remuneração de acordo com o desempenho individual ou coletivo.

¹³ Contratação de outra empresa para a realização de parte da produção ou dos serviços, ainda que no mesmo local da empresa contratante.

¹⁴ Externalização de partes da produção para outros locais.

¹⁵ Sobre novas formas técnico-organizacionais do trabalho, ver Alves, 2007.

processo de trabalho, passa a dar lugar para modelos mais flexíveis de produção. Como define o autor:

Novos processos de trabalho emergem onde o *cronômetro* e a *produção em série* e de *massa* são “substituídos” pela flexibilização da produção, pela “especialização flexível”, por novos padrões de busca de produtividade, por novas formas de adequação da produção à lógica do mercado. (ANTUNES, 1995, p.24).

De acordo com Antunes (1995, p. 25), Sabel e Piore (1984) foram os primeiros a apresentar a tese da “especialização flexível”, que seria um processo no qual se forja uma nova forma produtiva, articulando o avanço tecnológico com a desconcentração da produção. Essa articulação enquanto processo de transformação do modo de produção supera o padrão fordista, até então dominante. Para os autores citados, essa nova forma produtiva nega a produção em massa e em série, como no fordismo, e possibilita uma outra concepção do trabalho. Entretanto, muitos autores criticaram a generalização desse modelo, defendendo que ele não seria universalmente aplicável, pois não se sustenta empiricamente no que se refere à superação do “mercado de massa” e à suposta correlação entre a nova tecnologia, escala e as formas sociais de produção.

David Harvey (1992, p. 140) contribui para a discussão analítica da questão afirmando que o núcleo essencial do fordismo se manteve forte até pelo menos 1973. Contudo, a partir da recessão desse ano, iniciou-se um processo de transição para o que ele denomina de “acumulação flexível”, que consiste em ser uma fase da produção

[...] marcada por um confronto direto com a rigidez do fordismo. Ela se apoia na flexibilidade dos processos de trabalho, dos mercados de trabalho, dos produtos e padrões de consumo. Caracteriza-se pelo surgimento de setores de produção inteiramente novos, novas maneiras de fornecimento de serviços financeiros, novos mercados e, sobretudo, taxas altamente intensificadas de inovação comercial, tecnológica e organizacional. (HARVEY, 1992, p. 140).

Para Harvey, apesar das empresas que adotam o padrão fordista serem capazes de implementar novas tecnologias e novos processos de trabalho (neofordismo), as pressões competitivas e a luta pelo controle da força de trabalho fazem com que haja a criação de novas formas industriais, ou ainda uma integração do fordismo com uma rede de subcontratação e de deslocamento, impulsionando uma maior flexibilidade por conta do aumento da competição e dos riscos. Harvey reconhece, assim, a combinação e a integração de processos produtivos, ou seja, uma articulação do fordismo com processos flexíveis. O autor destaca ainda que a superexploração e o avanço da

acumulação flexível andam lado a lado de sistemas de trabalho alternativos, permitindo ao capital escolher entre eles, como pode ser visto no aumento das formas informais de trabalho, mesmo nos países de capitalismo avançado. No mesmo sentido, as consequências podem ser verificadas também no aumento do desemprego estrutural e nos retrocessos da ação sindical.

Um outro exemplo de mudança em relação ao padrão fordista pode ser encontrado no modelo japonês de produção, ou ainda, o toyotismo. Esse modelo conduz sua produção a partir da demanda, diferentemente do fordismo, em que havia uma produção de massa. Nesse caso, o consumo é que determina o que será produzido, havendo, assim, um estoque mínimo, uma produção enxuta e um melhor aproveitamento do tempo de produção e do transporte, além de controles de qualidade eficientes.¹⁶ Antunes (1995, p. 36) destaca que essa nova forma de organização do trabalho e da produção, com vistas a atender as exigências mais individualizadas do mercado, se sustenta em um processo produtivo flexível, na horizontalização da produção com uma rede de empresas subcontratadas e na polivalência do trabalhador.¹⁷

Assim como Harvey (1992, p. 140), Antunes (1995, p. 38) afirma que, ao redor do mundo, a expansão do modelo de produção japonês assume formas menos puras e mais híbridas, contudo, não menos avassaladoras. Para o autor, a adoção do toyotismo na velha Europa tende a enfraquecer o que se conseguiu preservar do Estado de bem-estar social, isso acontece por a lógica do modelo japonês possuir sintonia com a lógica neoliberal, de desregulamentação e enfraquecimento do poder dos sindicatos. A expansão do modelo toyotista traz como consequência o distanciamento de qualquer alternativa para além do capital, pois parte dos princípios de mercado e da busca por maior produtividade, sendo um avanço do capital sobre o trabalho. Desse modo, no toyotismo, há um estranhamento próprio advindo do “envolvimento cooptado”, no qual o capital apropria-se do saber e do fazer do trabalho. O trabalho, nessa lógica, deve

¹⁶ Foi no advento do toyotismo que se desenvolveu grande parte das inovações organizacionais da reestruturação produtiva, como os já citados sistema just-in-time, lean production, teamwork, kanban, entre outros.

¹⁷ No mesmo sentido, Araújo e Gitahy (1998, p. 6) afirmam que o novo trabalhador, no contexto toyotista e da reestruturação produtiva, precisa ser polivalente, multidisciplinar, competitivo, moderno, poliglota, empreendedor etc.

pensar e agir para o capital. Assim, o resultado do processo de trabalho permanece alheio e estranho ao trabalhador, preservando o fetichismo da mercadoria descrito por Marx.

No sentido da cooptação pelo capital, é importante observar a dimensão ideológica dos novos modos flexíveis de produção, impulsionados pela reestruturação produtiva e em articulação com o neoliberalismo. Adotando o conceito de ideologia desenvolvido pelo pensamento marxista, verifica-se que o neoliberalismo constitui uma ideologia das classes dominantes que é incorporada pelas classes dominadas. Esse processo ocorre devido à dissimulação e ocultação dos interesses de classe nela contidos (Galvão, 2003, p. 80). Fabrica-se a legitimidade do princípio da igualdade por meio de reconhecimentos formais, mas na prática essa igualdade não é garantida. O direito à propriedade privada (dos meios de produção), defendido pelos liberais, não garante o acesso ou a posse de propriedades, mas sim de adquiri-las caso possível, dentro dos limites do capital. Considerando que os trabalhadores não possuem possibilidades para tal, esse direito se traduz na manutenção dos meios de produção pela burguesia e na legitimação da exploração dos trabalhadores. De mesmo modo, o princípio da liberdade, no capitalismo e, de forma agravada, no contexto neoliberal, forja sua legitimidade em uma abstração que não é retificada na prática. Não há equivalência na correlação de forças entre capital e trabalho. Assim, a livre negociação assume a forma de livre imposição, e a liberdade assume a forma de “liberdade para os empregadores explorarem e para os trabalhadores serem explorados” (HYMAN, 1975, p. 132).

Os modos flexíveis de produção que se expandiram via processos de reestruturação produtiva também carregam uma dimensão ideológica importante para a apropriação e cooptação do saber e do fazer do trabalho pelo capital. Com a implementação das novas formas organizacionais, instaurou-se ao mesmo tempo uma atmosfera mercadológica, empresarial e corporativa nos locais de trabalho, perpassando todos os aspectos da vida social dos trabalhadores. Assim, foram forjados valores subjetivos que possuem a intenção de inserir o trabalhador na dinâmica empresarial e criar um sentimento de pertencimento desse trabalhador à empresa. Esse processo vai desde a alteração das terminologias adotadas, em que os funcionários passaram a ser “colaboradores” ou “parceiros”, passando pela implementação de

programas de participação nos lucros e resultados (reforçando que o que é bom para empresa é bom para o trabalhador), e indo até a horizontalização das hierarquias e organização por times de trabalho (menos “chefes” mas com todos pressionando todos), além da promoção do trabalho colaborativo, planos de sugestões e premiações etc. Desse modo, cria-se um sistema de vigilância e controle de uns sobre os outros, em que é alimentada a percepção de que a punição caso não se atinja as metas recai diretamente sobre os trabalhadores, e não sobre a empresa, de uma forma abstrata e distante, como no modo fordista de produção. Ou seja, essa percepção reforça a ideia que não é a empresa que perde ou deixa de lucrar caso os trabalhadores não se esforcem o máximo, mas sim eles próprios. A descentralização produtiva e a terceirização vão no mesmo sentido, pois dividem categorias de trabalhadores, bem como suas representações sindicais. Verifica-se, portanto, que as empresas passaram a se aproximar dos trabalhadores ao mesmo tempo que procuraram destruir sua unidade, incentivando esses trabalhadores a atuarem coletivamente em relação à empresa e individualmente em relação à sua classe (Krein, 2017, p. 26).

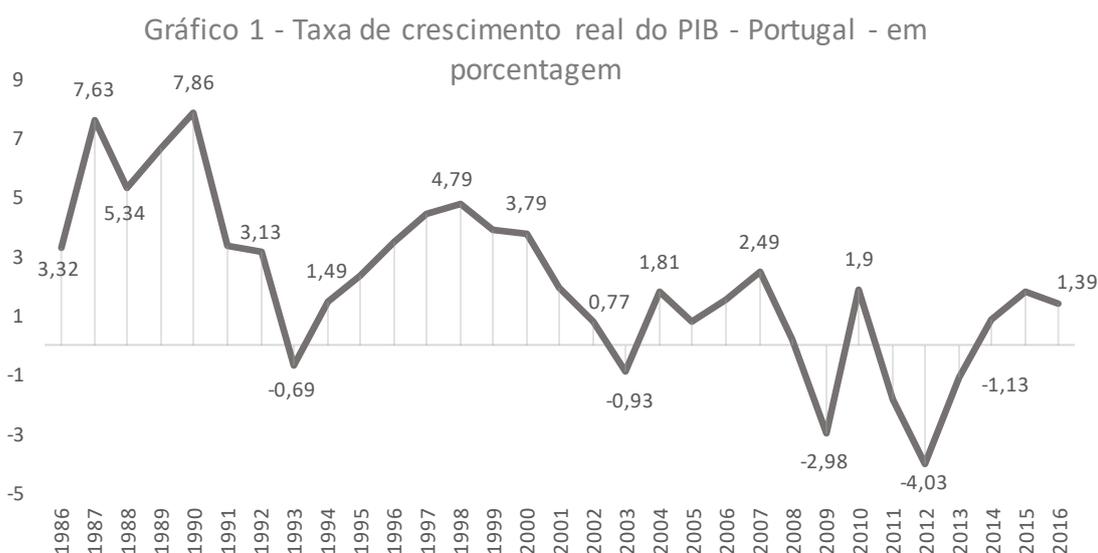
Um dos aspectos mais importantes dos modos de produção flexíveis é que, para a efetiva flexibilização do aparato produtivo, é necessária a flexibilização das legislações trabalhistas e dos direitos dos trabalhadores, remetendo novamente ao papel dos Estados nacionais. Observa-se, portanto, um conjunto de transformações que estão intimamente interligadas. A globalização, o neoliberalismo, a reestruturação produtiva e a flexibilização do trabalho não são fenômenos desconexos, muito pelo contrário, caminham juntos e impulsionam e são impulsionados uns pelos outros.

Apesar de serem tendências e fenômenos mundiais, as transformações globais aqui tratadas interferem diretamente nos espaços locais e nas relações de trabalho e modos de produção de cada Estado nacional, mesmo que com intensidades distintas. Como afirma Estanque (2005, p. 2), as contradições que podem ser encontradas na fábrica não evidenciam apenas fenômenos locais, mas também refletem os impactos das clivagens estruturais do capitalismo no contexto da globalização econômica. Assim, a próxima seção desse ensaio possui como objetivo analisar como se deram essas transformações no caso português e como se comportou o mercado de trabalho desse país nas últimas décadas.

Transformações do mercado de trabalho de Portugal

De acordo com o estudo de António Dornelas e do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social de Portugal (2016, p. 35), chamado de Livro Verde, a evolução da economia portuguesa está diretamente associada à integração de Portugal, em 1986, na Comunidade Económica Europeia (atual União Europeia). Segundo o estudo, a adesão de Portugal na CEE/UE intensificou um processo de convergência da economia portuguesa para a média dos demais Estados-membros dessa organização. Contudo, a partir da década de 1990, e principalmente a partir da década de 2000, com a entrada de Portugal na União Económica e Monetária, adoção da moeda única e perda de autonomia da política monetária, o país entrou em um período caracterizado por uma quase estagnação da atividade económica, justificada, entre outros motivos, pela forte concorrência internacional decorrente dos processos de globalização (Gráfico 1).

A partir de 2008, com a crise económica internacional, a economia de Portugal desacelerou e entrou em um período recessivo até 2014, ano no qual o PIB voltou a crescer.¹⁸ A crise internacional que afetou grande parte dos países ao redor do mundo, inclusive Portugal, evidencia a interligação dos sistemas financeiros dos Estados nacionais promovida pela globalização económica. As respostas à essa crise foram, de um lado, apoios públicos aos setores financeiros e produtivos, e, de outro lado, políticas de austeridade e flexibilizações da legislação trabalhista.



Fonte: Instituto Nacional de Estatística (INE)

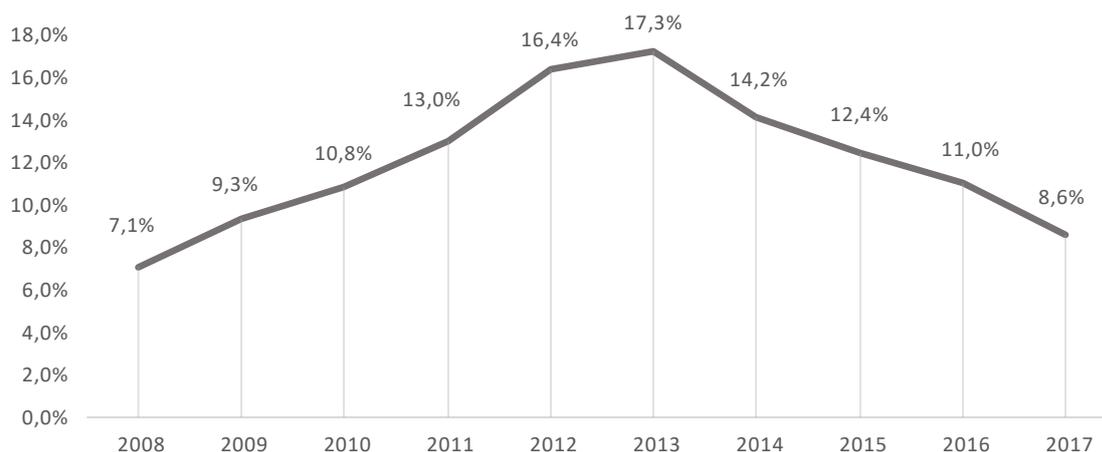
¹⁸ Com exceção de 2010, em que Portugal teve um crescimento real do PIB de 1,9%.

Concretamente, o pacote da austeridade em Portugal compreende diversas medidas adotadas tanto pelo governo individualmente quanto por meio do acordo desse governo com a Troika (constituída pelo Fundo Monetário Internacional, Banco Central Europeu e Comissão Europeia). Mesmo que posteriormente possam ter ocorrido alterações ou reversões de algumas dessas medidas, as principais mudanças e providências tomadas no contexto da austeridade foram sintetizadas por Costa (2012, p. 4) e Leite et al (2013, p. 111) em: 1) cortes de 3,5% até 10% dos salários dos servidores públicos (válido para os salários superiores a 1.500 euros); 2) corte de 50% nos subsídios de Natal; 3) supressão dos subsídios de férias e de Natal para os servidores públicos e pensionistas com subsídios acima de 600 euros e rendimento bruto acima de 1.100 euros; 4) eliminação de promoções e progressões na carreira; 5) aumento da carga fiscal, principalmente sobre consumidores e assalariados; 6) redução das indenizações em caso de demissão para os contratos de trabalho celebrados após novembro de 2011; 7) facilitação para demissão por inadaptação e extinção do posto de trabalho; 8) aumento da duração do trabalho via redução de três dias de férias, supressão de quatro feriados e liberalização do banco de horas para até 150 horas anuais negociadas individualmente; 9) diminuição para um máximo de dezoito meses de duração do subsídio de desemprego para os futuros desempregados; e 10) desvalorização do papel dos sindicatos na contratação coletiva. Para além dessas medidas, Costa, Dias e Soeiro (2014, p. 174) afirmam que a legislação trabalhista de 2012 também trouxe cortes nas horas extraordinárias, possibilidade de encerramento das empresas nas pontes, alteração do regime de faltas, diminuição das obrigações em relação às inspeções do trabalho e a possibilidade de trabalho por até seis horas consecutivas.

De acordo com Estanque, Costa e Silva (2015, p. 1), as políticas de austeridade adotadas por Portugal e as transformações no mercado de trabalho português alteraram significativamente as relações de poder e a distribuição de riqueza, com ganhos do capital sobre o trabalho. Formalmente, esse processo se iniciou a partir de 2011, com a entrada da Troika, mas na prática, segundo os autores, a origem se situa no começo deste século e permaneceu mesmo após a saída da Troika do país. Para Costa, Dias e Soeiro (2014, p. 174), as reformas no mercado de trabalho de Portugal indicam que a austeridade penaliza o fator trabalho e reforça as assimetrias nas relações laborais. As principais consequências dessas políticas foram o aumento de empregos

precários e o crescimento do desemprego. Como pode ser visto no Gráfico 2, de 2008 a 2013 o desemprego mais que dobrou em Portugal, saindo de 361 mil para 764 mil pessoas desocupadas, o que corresponde às taxas de 7,1% e 17,3% respectivamente. De 2013 em diante ocorre uma reversão dessa tendência, chegando em 2017 com 407 mil desempregados, ou ainda, 8,6% da população economicamente ativa.

Gráfico 2 - Taxa de desemprego - Portugal - em porcentagem



Fonte: Instituto Nacional de Estatística (INE)

Costa, Dias e Soeiro (2014, p. 174) afirmam ainda que para além do desemprego e da precariedade, as medidas de austeridade adotadas por Portugal acarretaram também na perda de autonomia dos sindicatos e dos parceiros sociais, em uma maior tensão entre os atores das relações laborais, no aumento das assimetrias no mercado de trabalho, na queda do poder de compra das famílias, no empobrecimento do setor produtivo, na não redução do déficit de competitividade das empresas, no menor poder de controle da Autoridade para as Condições de Trabalho, entre outras consequências. Observa-se, portanto, que as medidas de austeridade sobrecarregaram em demasia um dos lados da relação entre capital e trabalho, com os trabalhadores perdendo direitos, emprego e poder de compra.

Medidas de austeridade, menor regulação estatal e políticas neoliberais, como já discutido na primeira seção desse ensaio, não provocam desenvolvimento e não garantem geração de emprego e renda. Pelo contrário, tendem a rebaixar os rendimentos e ampliar o avanço do capital sobre o trabalho. Nesse sentido, David Harvey (2005, p. 17) afirma que ou o neoliberalismo é um projeto utópico de reorganização do capitalismo internacional, ou, como ele acredita, é um projeto político

voltado a restaurar o poder das elites. Esse projeto político avança especialmente em momentos de crise, como pôde ser observado na última década, principalmente nos países da periferia ou semiperiferia do capitalismo.

O período de austeridade em Portugal foi caracterizado por Reis et al. (2013, p. 12) como um período de promoção deliberada da desvalorização dos recursos do país, de postulação de uma política recessiva e de estabelecimento de uma base para redefinir regressivamente o lugar dos grupos sociais na repartição do rendimento nacional. O quadro de recessão, segundo os autores, possui raízes na dependência nacional perante às demais economias do mundo e em especial da Europa, em que se atrofiou a capacidade interna de produção e resultou em uma dívida externa recorde. Essa configuração é pautada por uma arquitetura institucional de integração europeia, em que há cada vez mais uma divisão entre centro-periferia e credor-devedor, na qual as possibilidades para o desenvolvimento autônomo e inclusivo se esvanecem ao longo dos anos. Assim, portanto, a crise em Portugal e os choques estruturais possuem origem sobretudo no processo de integração externa, em que foram reduzidas as margens de manobras nacionais.

A austeridade funciona com base numa mecânica precisa. O ponto de partida é uma economia em situação desfavorável, com fragilidades produtivas, desequilibrada e dependente relativamente a outras ou relativamente a um ponto de referência tido como impositivo e inserida num contexto institucional externo que lhe retirou todas as margens de manobra internas, colocando-a em situação de condicionalidades várias. O ponto de chegada é uma intensa desvalorização interna, com a desvalorização salarial no centro. A mecânica da austeridade assenta também numa lógica de coação moralista que atinge valores intangíveis da organização social e política. É, no entanto, no mundo material da economia que a avaliação da capacidade destruidora da austeridade pode ser mais facilmente apreciada. (REIS ET AL, 2013, p. 64).

A partir de uma estratégia de teorização weberiana, com base em tipos ideais, Ferreira (2012, p. 123) questiona se de fato as medidas de austeridade adotadas por Portugal, que orientam as reformas da legislação trabalhista, possuem eficácia no combate à crise, como sustentam alguns autores e protagonistas políticos. O autor atesta que, por meio dessas medidas, a estratégia de gestão política da sociedade, utilizando-se do discurso da necessidade de reformas estruturais, visou diluir a centralidade do trabalho e dos seus direitos. Apesar de defender que ocorram adaptações na esfera do trabalho, Ferreira (2012, p. 124) afirma que essas adaptações

precisam ser no sentido de aprofundar a democracia laboral, e não de se aproveitar das circunstâncias de um momento difícil na sociedade portuguesa para operar um ajuste de contas com a histórica recente, tal como foi realizado. Desse modo, seria preferível que fosse assumido, com clareza, que o objetivo era alterar a correlação de forças entre trabalhadores, empregadores e Estado, e que a reforma da legislação laboral era, antes de tudo, uma reforma das estruturas de organização do poder nas empresas.

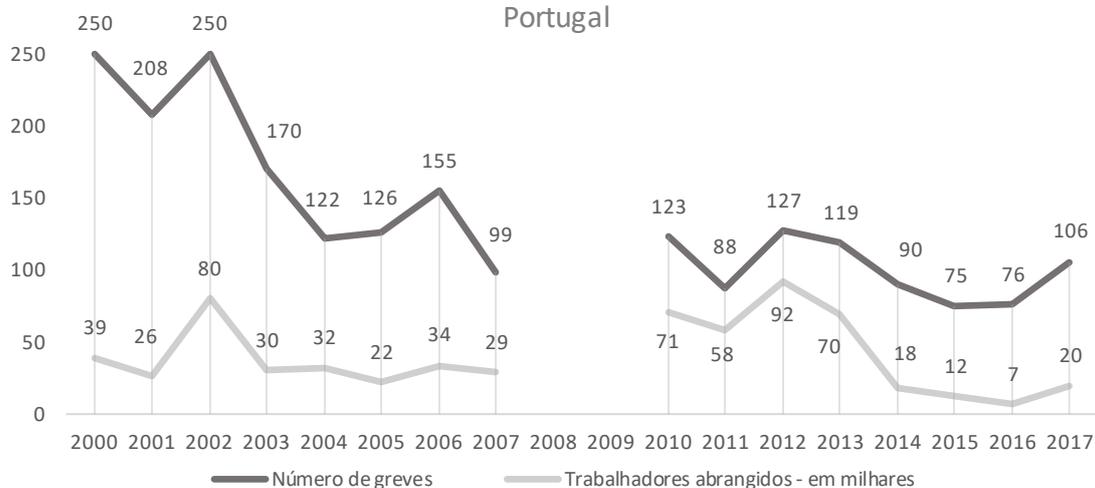
Campos Lima e Artiles (2011, p. 399) afirmam que Portugal é um dos países da zona do Euro que mais esteve sujeito à crise financeira global, estando amarrado com o regime econômico e monetário da União Europeia. Como resposta às perdas e às políticas de austeridade, verificou-se nesse período um aumento expressivo de manifestações massivas dos trabalhadores. As manifestações de 12 de março de 2011 em Portugal reuniram centenas de milhares de pessoas nas ruas das principais cidades do país, sendo consideradas as maiores demonstrações de insatisfação popular desde a revolução de 1974 (Estanque, Costa e Soeiro, 2013, p. 35). Contudo, apesar do aumento das manifestações, como dizem Costa, Dias e Soeiro (2014, p. 173), a mobilização para se utilizar a “arma da greve” nesse período passou por dificuldades, tendo em vista que muitos trabalhadores se sentiam inseguros e com medo de perder seus postos de trabalho. Como pode ser visto no Gráfico 3, o número de greves a partir de 2009 foi inferior ao número de greves de 2000 a 2007, principalmente no início da década.¹⁹ Em 2000 e 2002, houve 250 greves em Portugal, em 2011 ocorreu apenas 88, e em 2012, ano com maior número da década, apenas 127. Apesar de ter ocorrido menos greves a partir de 2009, o número de trabalhadores que aderiram às greves, pelo menos até 2013, foi superior ao da década anterior, chegando a 92 mil trabalhadores em 2012. Esses dados indicam que, embora tenha ocorrido menos greves, elas foram maiores e mais coordenadas. Desse modo, se por um lado pode-se concluir que houve uma maior dificuldade em iniciar as greves, quando feitas, elas possuíam uma aderência mais massiva ou em setores de maior impacto e com maior número de trabalhadores.

No último período observou-se em Portugal o crescimento de formas precárias de emprego e da degradação da condição laboral. Como pode ser visto no Gráfico 4, entre os empregados, o número de contratos a termo (a prazo) foi de 344 mil em 1994 para

¹⁹ Não há dados para os anos de 2008 e 2009 de acordo com as fontes consultadas.

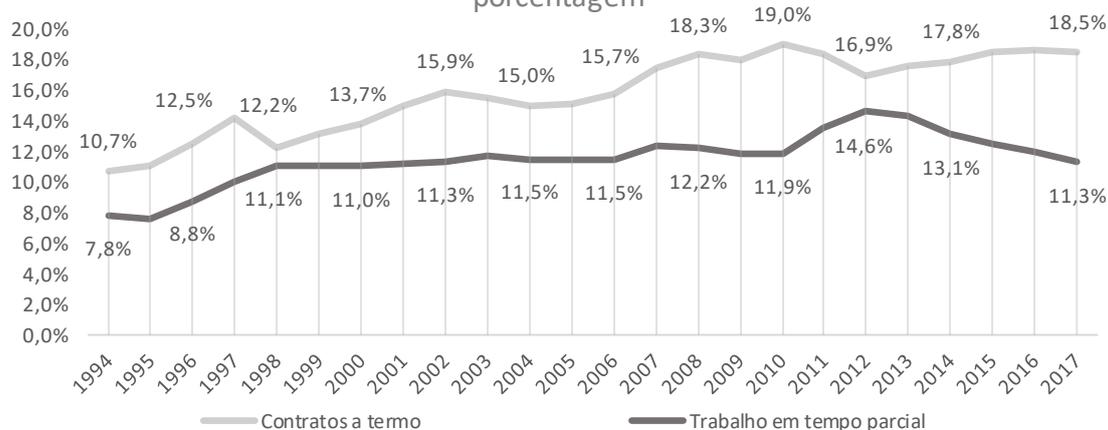
728 mil em 2017, correspondendo a 10,7% e 18,5% do total de empregados assalariados respectivamente. Importante destacar que o pico de proporção de emprego por contratos a termo foi em 2010, com 19% dos assalariados possuindo esse tipo de contrato. Em relação ao trabalho por tempo parcial, observa-se que, enquanto em 1994 7,8% dos trabalhadores eram ocupados dessa maneira, em 2012 quase dobra essa proporção, com 14,6% da população ocupada trabalhando parcialmente. De 2014 em diante, contudo, observa-se uma tendência de queda dessa modalidade, chegando a 11,3% do total de ocupados em 2017.

Gráfico 3 - Número de greves e trabalhadores abrangidos - Portugal



Fonte: GEE/MEc | DGERT/MTSSS, PORDATA

Gráfico 4 - Proporção de contratos a termo entre os assalariados e de trabalho em tempo parcial entre os ocupados - Portugal - em percentagem



Fonte: Instituto Nacional de Estatística (INE)

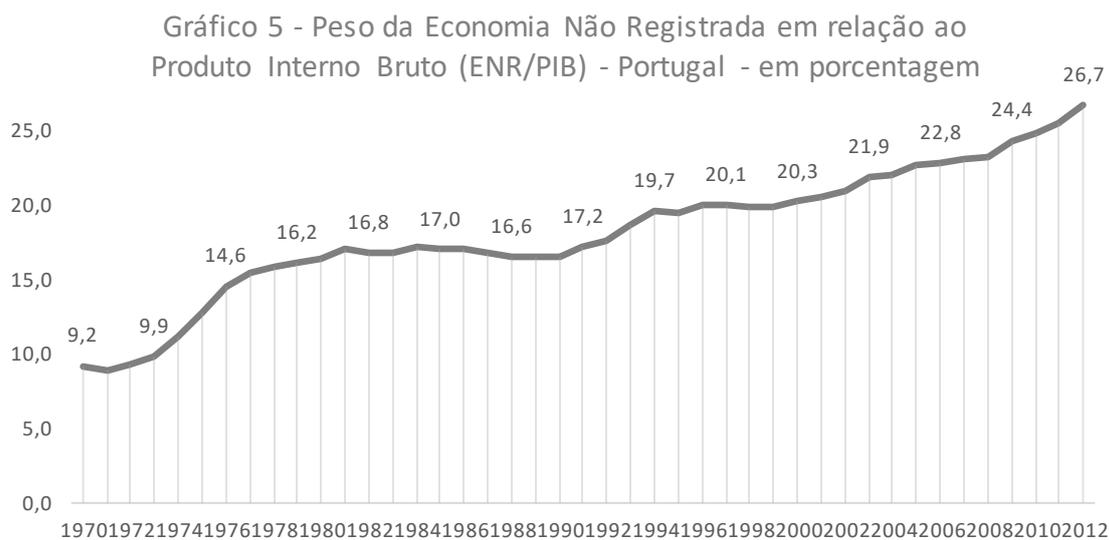
Costa e Costa (2018, p. 107) detalham algumas das principais modalidades de ocupações precárias presentes no mercado de trabalho português: 1) contratação a

termo, que embora possua um contrato formal entre empregadores e trabalhadores, frequentemente é usada fora das regras que a lei estabelece; 2) recibos verdes e falsos recibos verdes, que se referem ao trabalho autônomo e possibilita a ocultação de uma relação de emprego disfarçada; 3) trabalho a tempo parcial involuntário, beneficiando os empregadores na gestão da força de trabalho, tanto em relação às oscilações da produção quanto nos rendimentos rebaixados; 4) trabalho temporário, que além de ser precário por o contrato possuir prazo de validade, ainda estabelece uma relação triangular (terceirização) entre o empregado, a empresa em que trabalha e a empresa ou a entidade de cadência de mão de obra; e 5) precariedade assistida pelo Estado, incluindo os estágios, bolsas e contratos de emprego inserção.

Essas modalidades de trabalho precário não são exclusivas de Portugal, e estão inseridas em um contexto mais amplo e global de surgimento e expansão de formas de contratações atípicas. Costa e Costa (2018, p. 107) afirmam que no grupo de vinte e oito países da União Europeia, em 2015, 14% dos ocupados possuíam contratos a termo. Em relação ao trabalho a tempo parcial involuntário, a média da proporção de ocupados dessa forma na União Europeia em 2014 era de 19,6%. Por fim, os autores atestam que é estimado que no espaço da União Europeia haja nove milhões e meio de trabalhadores contratados por empresas de trabalho temporário. Observa-se, portanto, que há uma tendência de alastramento de formas precárias de trabalho que ultrapassa as fronteiras territoriais dos Estados nacionais, impulsionada pelos fenômenos da globalização e do neoliberalismo.

Para além dessas modalidades de trabalho precário, as quais, em sua maioria, possuem contratos estabelecidos, existem também as formas de trabalho sem registro. Apesar de ser de difícil mensuração em Portugal, de acordo com Gonçalves (2016, p. 44), o peso da economia paralela em relação ao PIB vem crescendo ano a ano. O autor define como economia paralela todas as atividades econômicas que geram valor e que não são registradas na contabilidade oficial nacional, podendo se desagregar em economia subterrânea, economia ilegal, economia informal e autoconsumo. Gonçalves quantifica esses dados a partir de métodos diretos e indiretos, como na comparação de dados agregados macroeconômicos (contas nacionais, consumo de eletricidade, procura da moeda etc.), aplicação empírica de modelos teóricos, questionários e métodos de amostragem estatística. O autor frisa, entretanto, que a mensuração desses

dados se dá de forma aproximada e apenas reflete tendências, sendo que o tamanho da economia não registrada muito provavelmente está subavaliado e subestimado. Desse modo, como pode ser observado no Gráfico 5, observa-se que, da década de 1970 para a década de 2010, o peso da economia paralela em relação ao PIB nacional português quase triplicou. Em 1970, o peso da economia não registrada equivalia a 9,2% do PIB do país, já em 2012, essa proporção chega a 26,7%.



Fonte: OBEGEF e Gonçalves (2016)

Segundo Gonçalves (2016, p. 22), as motivações e os contributos à expansão da economia paralela passam por diversos fatores, entre eles estariam a carga tributária; a burocracia e a regulação das atividades econômicas; os fatores institucionais e psicossociais; a globalização, a tecnologia e o crime organizado; e a regulação do mercado de trabalho. O autor afirma, assim, que algumas das contribuições para a existência e para o crescimento da economia paralela, em especial a economia informal, seriam a alta carga tributária e o custo elevado do trabalho, bem como a regulação excessiva. Contudo, essa tese não é consensual na sociologia do trabalho, sendo contestada por diversos estudos, incluindo este ensaio. Adota-se aqui a perspectiva que a informalidade, ao contrário de ser resultado de uma suposta regulação excessiva por parte do Estado, é causada pelo excesso de liberdade do mercado e falta de fiscalização do Estado, em que a lógica de acumulação do capital tende a reduzir os custos do trabalho e a aumentar a concentração de riquezas, sendo essa lógica intensificada com

os processos de globalização e expansão do neoliberalismo, como discutido na primeira parte deste ensaio.²⁰

Retomando o caso português, Dornelas (2010, p. 95) aborda a questão da informalidade no país a partir da nomenclatura de *trabalho não declarado*. Em seu artigo, o autor analisa diferentes fontes de dados sobre essas atividades, e chega à conclusão que há uma inconsistência parcial entre elas. Enquanto uma das fontes analisadas (Eurobarómetro, 2007) atesta que 3% dos ocupados em Portugal realizavam trabalho não declarado, outra fonte (Schneider, 2004) afirma que 21,9% do PIB estaria relacionado à economia sombra ou não registrada (dados que se assemelham à estimativa de Gonçalves, 2016). Desse modo, Dornelas (2010, p. 106) chega à conclusão que não é possível precisar a dimensão do trabalho não declarado em Portugal, apenas que se situa entre um mínimo de 3% do emprego e a porcentagem de emprego que corresponderia a 21,9% do PIB.

As relações de trabalho informais são de difícil mensuração em todos os países. Porém, na Europa e em Portugal há uma especificidade por conta de suas trajetórias de estruturação dos mercados de trabalho. Nesses locais, não há a realização de inquéritos consistentes sobre o tema da informalidade, criando uma dificuldade maior de aferir os trabalhos precários e sem proteção social, bem como sua evolução ao longo do tempo. A análise do trabalho informal possui extrema importância por conta do movimento gradual nas últimas décadas, em nível global, de aproximação do padrão formal ao informal, de flexibilização e desregulamentação das relações de trabalho, assim como da diminuição da fiscalização das relações laborais. Como afirma Araújo (2011, p. 179), a informalidade se encontra hoje no coração da formalidade, principalmente via processos de terceirização e flexibilização das relações de trabalho. As mudanças verificadas nas últimas décadas nos modos de produção e na organização do trabalho contribuem decisivamente para esse processo, em que os regimes flexíveis andam lado a lado de sistemas de trabalho alternativos e da informalidade, com o capital possuindo a possibilidade de escolher entre eles para a maximização da produtividade e dos lucros. (Harvey, 1992, p. 140). Nesse sentido, é possível afirmar que cada vez mais as fronteiras

²⁰ Sobre os conceitos e definições de informalidade, ver OIT (1972), Pérez-Sáinz (1995), Tokman (2001), Machado da Silva (2003), Noronha (2003), Filgueiras, Druck e Amaral (2004) e Oliveira (2011).

entre trabalho formal e informal estão menos delineadas, havendo um imbricamento crescente entre elas (Oliveira, 2011; Galiza, Gonzales e Silva, 2011; Krein, 2017).

Considerações finais

Os processos de globalização e de intensificação do neoliberalismo, bem como de expansão da reestruturação produtiva e da proliferação de formas flexíveis de produção, fizeram com que o mundo do trabalho se alterasse profundamente nos últimos anos. Da década de 1980 em diante, o padrão fordista de produção foi perdendo espaço para modelos mais híbridos e flexíveis, em que se avançaram as desregulamentações laborais e abriu-se maiores possibilidades para o capital manejar a força de trabalho. Nesse contexto, o mercado de trabalho português, inserido na dinâmica global, foi se modificando no caminho de flexibilizar as formas de contratação e de ocupação, principalmente após a crise econômica internacional de 2008. Na última década, os trabalhadores portugueses viram seus direitos e seu poder de compra diminuírem ao passo que eram pressionados pelo aumento do desemprego. Como reação, verificou-se intensas manifestações nas ruas, acompanhadas de greves que, embora mais escassas, também mais intensas e com maior adesão do que na década anterior. Mais recentemente, nos últimos anos, observou-se uma relativa retomada do crescimento econômico e uma diminuição do desemprego, que voltou aos patamares pré-crise. Contudo, os processos de flexibilização e de precarização das relações laborais mantêm a sua força, indicando uma tendência compartilhada globalmente de avanço do capital sobre o trabalho.

Referências bibliográficas

ALVES, Giovanni. Dimensões da reestruturação produtiva. Ensaio de sociologia do trabalho. Londrina: Praxis, 2007.

ANTUNES, R. L. Adeus ao trabalho? Ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho. 11. ed ed. São Paulo: Cortez [u.a.], 1995.

ANTUNES, Ricardo. Os caminhos da liofilização organizacional: as formas diferenciadas da reestruturação produtiva no Brasil. *Idéias*, v. 9, n. 10, p. 13-24, 2003.

ARAÚJO, Angela Maria Carneiro e GITAHY, Leda. Reestruturação produtiva e negociações coletivas entre os metalúrgicos paulistas. Paper apresentado no XXI Congresso Internacional da Latin American Studies Association - Chicago -Illinois. 24/26 set.1998.

ARAÚJO, Angela Maria Carneiro. O trabalho flexível e a informalidade reconfigurada. In: OLIVEIRA, Roberto Veras de; GOMES, Darcilene.; TARGINO, Ivan (orgs.) *Marchas e contramarchas da informalidade*

do trabalho: das origens às novas abordagens. João Pessoa: Editora Universitária da UFPB, 2011, p. 161 - 190.

BACHETTA, Marc; JANSEN, Marion. Introduction. In: M. BACHETTA and M. JANSEN (eds.), Making globalization socially sustainable. Geneva: World Trade Organization/International Labour Office, 1-19 [http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/glob_soc_sus_e.pdf], 2011.

BATISTA JR., Paulo Nogueira. Mitos da "globalização". São Paulo: Pedex/FGV, 1998.

CAMPOS LIMA, Maria da Paz; ARTILES, Antonio Martin. Crisis and trade union challenges in Portugal and Spain: between general strikes and social pacts. *Transfer – European Review of Labour and Research*, 17(3), 387-402, 2011.

CARDOSO, Adalberto Moreira. A década neoliberal e a crise dos sindicatos no Brasil. São Paulo: Boitempo, 2003.

CHESNAIS, François. A mundialização do capital. São Paulo: Xamã, 1996.

COSTA, Hermes Augusto. From Europe as a model to Europe as austerity: the impact of the crisis on Portuguese trade unions. *Transfer – European Review of Labour and Research*, 18 (4), 397-410, 2012.

COSTA, Hermes Augusto; DIAS, Hugo; SOEIRO, José. As greves e a austeridade em Portugal: Olhares, expressões e recomposições, *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 103, 173-202. [disponível em <http://rccs.revues.org/5584>], 2014.

COSTA, Hermes Augusto; COSTA, Elizardo Scarpati. Trabalho em call centers em Portugal e no Brasil. A precarização vista pelos operadores, *Tempo Social*, 30 (1), 105-127. [DOI: <http://dx.doi.org/10.11606/0103-2070.ts.2018.123181>], 2018.

DORNELAS, António. O trabalho não declarado é invisível? In: DORNELAS, António et al. Portugal invisível. Editora Mundos Sociais, CIES, ISCTE-IUL: Lisboa, 2010.

DORNELAS, António. Livro verde sobre as Relações Laborais. Lisboa: Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social, 2006.

ESTANQUE, Elísio. O Despotismo Fabril: violência e poder numa empresa industrial do calçado. *Revista portuguesa de história*, 37: 131-152, 2005.

ESTANQUE, Elísio; COSTA, Hermes Augusto; SOEIRO, José. The new global cycle of protest and the Portuguese case, *Journal of Social Science Education*, 12 (1), 31-40, 2013.

ESTANQUE, Elísio; COSTA, Hermes Augusto; SILVA, Manuel Carvalho da. O futuro do sindicalismo na representação sociopolítica. In: FREIRE, André (org.). O futuro da representação política democrática. Lisboa: Nova Vega, p. 119-142, 2015.

FERREIRA, António Casimiro. Sociedade da austeridade e direito do trabalho de exceção. Lisboa: Vida Económica. 2012.

FILGUEIRAS, Luiz Antônio Mattos, DRUCK, Graça., AMARAL, Manoela Falcão do. O conceito de informalidade: problema ou solução – um exercício de aplicação empírica dos conceitos. *Salvador: Caderno CRH*, vol. 17, nº 41, mai-ago, 2004, p. 211-229.

GALIZA, Marcelo.; GONZALES, Roberto.; SILVA, Sandro. Debatendo a dicotomia formal/informal: em busca de uma interpretação sistêmica do mercado de trabalho brasileiro. In: OLIVEIRA, Roberto Veras de;

GOMES, Darcilene.; TARGINO, Ivan (orgs.). Marchas e contramarchas da informalidade do trabalho: das origens às novas abordagens. João Pessoa: Editora Universitária da UFPB, 2011, p.229-257.

GALVÃO, Andréia. Neoliberalismo e reforma trabalhista no Brasil. 2003. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) - Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Unicamp, Campinas. 2003.

GONÇALVES, Nuno Vilarinho. Economia paralela. Fundação Francisco Manuel dos Santos, 2016.

GUTTMAN, Robert. How credit-money shapes the economy. New York: M. E. Sharpe, 1995.

HARVEY, David. A condição pós-moderna. São Paulo: Loyola, 1992.

_____. O neoliberalismo. História e implicações. São Paulo: Loyola, 2005.

HYMAN, Richard. Industrial relations: a marxist introduction. London: The Macmillan Press, 1975.

KREIN, André Eduardo Becker. Relações formais e informais de trabalho nos governos Lula e Dilma por uma perspectiva de gênero e raça. Dissertação (Mestrado em Ciência Política) – Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Unicamp, Campinas. 2017.

LEITE, Jorge; COSTA, Hermes Augusto; SILVA, Manuel Carvalho da; ALMEIDA, João Ramos de. Austeridade, reformas laborais e desvalorização do trabalho. In: Observatório das Crises e das Alternativas, A anatomia da crise: identificar os problemas para construir alternativas. 1.º relatório preliminar, dezembro, 2013, 12--71.

MACHADO DA SILVA, Luiz Antonio. Da informalidade à empregabilidade: reorganizando a dominação no mundo do trabalho. In: Caderno CRH, Salvador, n. 37, jul-dez/2002.

MATTOSO, Jorge E. Emprego e concorrência desregulada: incertezas e desafios. In: Carlos Alonso B. de Oliveira e Jorge E. Matosso (orgs.), Crise e trabalho no Brasil: modernidade ou volta ao passado. São Paulo, Scritta, 1996. P. 27-54.

NORONHA, Eduardo. "Informal", ilegal, injusto: percepções do mercado de trabalho no Brasil. São Paulo: Revista Brasileira de Ciências Sociais, v. 18, nº 53, outubro, 2003, p.111-129.

OIT. Employment, incomes and equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya. Geneva: OIT, 1972.

OIT/Comissão Mundial sobre a Dimensão Social da Globalização. A globalização: natureza e impacto. In: Por uma globalização justa: criar oportunidades para todos. Oeiras: Celta, 35-67, 2005.

OLIVEIRA, Roberto Veras de. Para discutir os termos da nova informalidade: sobre sua validade enquanto categoria de análise na era da flexibilização. In: OLIVEIRA, Roberto Veras de; GOMES, Darcilene.; TARGINO, Ivan (orgs.). Marchas e contramarchas da informalidade do trabalho: das origens às novas abordagens. João Pessoa: Editora Universitária da UFPB, 2011, p. 191-228.

PÉREZ-SAINZ, Juan Pablo. Globalización y neoinformalidad en América Latina in Nueva Sociedad, nº 135 Enero-febrero, 1995, pp. 36-41.

REIS, José; RODRIGUES, João; SANTOS, Ana; TELES, Nuno. Compreender a crise: A economia portuguesa num quadro europeu desfavorável. In: Observatório das Crises e das Alternativas, A anatomia da crise: identificar os problemas para construir alternativas. 1.º relatório preliminar, dezembro, 2013, 12--71.

SABEL, Charles e PIORE, Michel. The second industrial divide. São Paulo: Brasiliense/Unesp, 1984.

SANTOS, Boaventura de Souza. A globalização e as ciências sociais. Cortez Editora, 2002.

SCHNEIDER, Friedrich. The size of the shadow economics of 145 economies all over the world: first results over the period 1999 to 2003. IZA, DP 1431, [em linha], disponível em <http://www.econstor.eu/bitstream/10419/20729/1/dp1431.pdf>, 2004.

THERBORN, Göran. Globalização e desigualdade: questões de conceituação e esclarecimento. Sociologias, Porto Alegre, v. 3, n.6, p.122-169, jun/dez. 2001.

TOKMAN, Victor. De la informalidad a la modernidad. Santiago: Oficina Internacional del Trabajo, 2001.

WILLIAMS, Steve; BRADLEY, Harriet; DEVADASON, Ranji; ERICKSON, Mark. Globalization and work – an introduction. In: WILLIAMS et al., Globalization and Work. Cambridge: Polity Press, 1-28, 2013.