



SEBASTIÃO FERREIRA DA CUNHA

**O mundo do trabalho e os movimentos intersticiais
das relações entre os processos de valorização
produtiva e financeira – desdobramentos e impactos**

Campinas

2013



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE ECONOMIA


SEBASTIÃO FERREIRA DA CUNHA

**O mundo do trabalho e os movimentos intersticiais
das relações entre os processos de valorização
produtiva e financeira – desdobramentos e impactos**

Prof. Dr. José Dari Krein – orientador

Tese de Doutorado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico, área de concentração: Economia Social e do Trabalho do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas para obtenção do título de Doutor em Desenvolvimento Econômico, área de concentração: Economia Social e do Trabalho.

**ESTE EXEMPLAR CORRESPONDE À VERSÃO
FINAL DA TESE DEFENDIDA PELO ALUNO
SEBASTIÃO FERREIRA DA CUNHA E
ORIENTADA PELO PROF. DR. JOSÉ DARI
KREIN.**



Orientador

CAMPINAS
2013

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA POR
 Maria Teodora Buoro Albertini – CRB8/2142 –
 CEDOC/INSTITUTO DE ECONOMIA DA UNICAMP

Cunha, Sebastião Ferreira da, 1970-
 C914m O mundo do trabalho e os movimentos intersticiais das relações
 entre os processos de valorização produtiva e financeira: desdobramentos e impactos / Sebastião Ferreira da Cunha. – Campinas, SP: [s.n.], 2013.

Orientador: José Dari Krein.
 Tese (doutorado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia.
 1. Relações trabalhistas. 2. Mercado financeiro. 3. Terceirização. 4. Precarização. I. Krein José Dari, 1961-. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título.

13-16-BIE

Informações para Biblioteca Digital

Título em Inglês: The world labor movements and interstitial relations between the processes of productive and financial recovery: consequences and impacts

Palavras-chave em Inglês:

Labour relations
 Financial markets
 Outsourcing
 Precariousness

Área de Concentração: Economia Social e do Trabalho

Titulação: Doutor em Desenvolvimento Econômico

Banca examinadora:

José Dari Krein
 Maria Alejandra Caporale Madi
 Anselmo Luis dos Santos
 Cássio da Silva Calvete
 Edilson José Gracioli

Data da defesa: 15-03-2013

Programa de Pós-Graduação: Desenvolvimento Econômico



TESE DE DOUTORADO

SEBASTIÃO FERREIRA DA CUNHA

O mundo do trabalho e os movimentos intersticiais das relações entre os processos de valorização produtiva e financeira – desdobramentos e impactos

Defendida em 15/03/2013

COMISSÃO JULGADORA



Prof. Dr. JOSÉ DARI KREIN
Instituto de Economia / UNICAMP



Prof. Dr. CÁSSIO DA SILVA CALVETE
Universidade Federal do Rio Grande do Sul / UFRGS



Prof. Dr. ANSELMO LUIS DOS SANTOS
Instituto de Economia / UNICAMP



Prof. Dr. MARIA ALEJANDRA CAPORALE MADI
Instituto de Economia / UNICAMP



Prof. Dr. EDILSON JOSÉ GRACIOLI
Universidade Federal de Uberlândia / UFU

AGRADECIMENTOS

Depois de algumas reflexões sobre os motivos que me levaram a envolver-me com as questões que vão nestas folhas, pude perceber que este trabalho é, antes demais nada, espelho de uma inquietação, resultado de embates com a formação teórica para tentar compreender por que, na realidade, o trabalho é sempre chamado a pagar a conta. Esta inquietação é resultado de vivências pessoais, que envolvem a convivência com realidades, situações, ambientes, diálogos, pessoas, enfim, com um mosaico de experiências que colaboraram para a crença de que vale a pena envidar esforços para um mundo melhor. O que conduz à percepção de que, para além da viabilização desta tese, em termos específicos, devo muito também àqueles que estiveram presentes na formação dessas vivências, e que, de uma forma ou de outra contribuíram para que elas influenciem nas análises que aqui seguem. O que significa, entre outras coisas, que os agradecimentos que seguem não têm a dimensão necessária e pecarão pela falta, dada, inclusive, o limite espacial para indicar a imensa maioria das pessoas.

Existem instituições sem as quais esta tese não passaria apenas do plano das idéias. Agradeço à UFRRJ por permitir, em tempo parcial, que esta pesquisa fosse levada a cabo e ao Departamento de Ciências Econômicas e Exatas pelo apoio. À CAPES, pelo auxílio por seis meses na forma de bolsa de estudos, à pós-graduação do IE/Unicamp, inclusive por sua capacidade de acolher distintos olhares, e às secretárias, sempre solícitas e dedicadas.

A todos os membros da banca, por acolherem a solicitação de contribuir para o resultado final deste trabalho e, particularmente ao Edilson, presente em vários momentos de minha formação acadêmica.

Aos professores Baltar, Alejandra e Anselmo por suas participações na banca de qualificação, pelas críticas e indicações. À Alejandra e ao Anselmo, agradeço, também, pela co-orientação neste trabalho. As orientações de Alejandra muito contribuíram para a construção dos capítulos II e III. Ao Anselmo agradeço, ainda, por algumas dicas valiosas.

Ao Dari, pela orientação, por fazer as críticas e indicações precisas e por ajudar a colocar luz sobre questões relevantes no desenvolvimento das pesquisas.

A todos aqueles que lutam pela construção de uma teoria econômica menos árida e mais afeita às coisas da vida. Aos trabalhadores, que vivenciam a práxis.

Pelas conversas enriquecedoras e pelo partilhar de bons momentos – e outros nem tanto assim – no período de doutoramento, a Marcos e Sofia.

Às conversas amigas e sempre frutíferas com Cícero, Gustavo Marcelo e Joelson, que me permitem mergulhar em assuntos pessoais e profissionais de um jeito mais agradável, e também aos outros amigos com os quais reduzi sensivelmente o contato por conta da dedicação ao trabalho e à elaboração desta tese.

Ao Sérgio Luís e à Sueli Elisabete, ao Gustavo, à Selma e à Milena pelo acolhimento junto à sua família, pela alegria e pelo apoio, sempre que solicitado.

À Ana, minha querida companheira, por seu querer bem e por apoiar-me em todos momentos, antes mesmo da construção desta tese, incentivando-me a buscar meus objetivos, e durante todo o processo de elaboração das pesquisas.

Aos meus sobrinhos, todos muito queridos, que alegam-me a vista e que, quando os encontro, me lembram o quanto a vida deve ser apreciada. Ao meu querido afilhado Rondozinho, pelo carinho.

Aos encontros diários que tenho com todos os meus irmãos, seja fisicamente ou na lembrança, e que me deixam a certeza do quanto esta vida me dá muito mais do que, efetivamente, mereço.

À minha mãe, pelo carinho e por ensinar-me tanto e de um jeito tão meigo.

Esta tese é dedicada ao Tito, meu querido filho.

RESUMO

O objetivo central desta tese foi desvendar possíveis correlações entre a expansão do capital financeiro e as mudanças que redundaram na precarização das condições e relações de trabalho no Brasil na década de noventa. Observou-se que o capital financeiro fomenta os processos de fusão e de aquisição, colaborando para a concentração e centralização de capitais, que recrudesceram nestas últimas décadas em nível mundial. Como resultado, arranjos institucionais, a exemplo da *holding*, utilizam-se da reestruturação produtiva como forma de organizar a produção, seja internamente, na relação com fornecedores, ou entre os membros do grupo. Para ampliar a capacidade de extração de mais-valia e de enfrentar a concorrência, a utilização da flexibilização e da terceirização tornou-se elemento essencial. Assim, amplia-se a lucratividade operacional, indicador fartamente utilizado na estratégia da governança corporativa de acompanhar as possibilidades de ganhos no mercado financeiro. A terceirização, associada à empresa-rede, funciona como instrumento para viabilizar tanto a redução de custos quanto a flexibilidade numérica, ao mesmo tempo em que serve como colchão amortecedor dos riscos relacionados ao longo prazo do investimento. Esta realidade, associada a fatores políticos e econômicos, como o recrudescimento das políticas liberalizantes e a manutenção de uma agenda de reformas, também de cunho liberal, que redundaram em mudanças no comportamento do estado-nação brasileiro, conduziram ao estreitamento do mercado de trabalho nacional e à precarização das condições e relações de trabalho. As pesquisas desenvolvidas permitem afirmar que os determinantes últimos destes movimentos estão associados a vários fatores e que é preciso levar em consideração o conflito permanente entre capital e trabalho.

ABSTRACT

The central purpose of this thesis was to uncover possible correlations between the expansion of finance capital and the changes that resulted in precarious conditions and labor relations in Brazil in the nineties. It was noted that financial capital fosters the fusion and acquisition, contributing to the concentration and centralization of capital, which in recent decades reinvigorated worldwide. As a result, institutional arrangements, such as the holding, use up the restructuring process as a way of organizing production, either internally or in relation to suppliers between group members. To enlarge the capacity of extraction of surplus value and to compete, and the use of the flexibility and the outsourcing has become essential to expand the operating profitability, an indicator widely used in the corporate governance strategy to monitor the potential for market gains financial. The outsourcing company network serves as a means for achieving both the reduction of cost as numerical flexibility, while also serving as mattress cushion risks related to long-term investment. This reality, coupled with political and economic factors, such as the resurgence of liberalizing policies and maintenance of a reform agenda, also liberal slant, which resulted in changes in the behavior of the Brazilian nation-state, led to the narrowing of the Brazilian labor market and the precarious conditions and labor relations. Surveys have revealed that developed the ultimate determining these movements are associated with several factors, but it is necessary to take into account the ongoing conflict between capital and labor.

LISTA DE TABELAS E QUADROS

LISTA DE TABELAS

Tabela I – Trabalhadores terceirizados, Brasil – 1994 e 2004	204
Tabela II – Evolução da PEA, da Ocupação e do Desemprego – Brasil 1989 – 1999....	215
Tabela III – Evolução da PEA, PIA e taxa de participação no Brasil da década de 90	216
Tabela IV – Composição setorial da ocupação não agrícola. Brasil, 1979, 1989 e 1999	218
Tabela V – Composição da ocupação não agrícola segundo posição na ocupação.....	220
Tabela VI – Duração média de procura de trabalho e proporção dos desempregados com mais de um ano de duração de procura de trabalho - Regiões metropolitanas – 1989-1999	222
Tabela VII – Taxas de desemprego total segundo nível de instrução - Região metropolitana de São Paulo – 1989-1999	224
Tabela VIII – Distribuição dos postos de trabalho gerados por empresas, segundo formas de contratação – Região metropolitana de São Paulo – 1989-1999	225

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Receituário de medidas de ajuste e alguns impactos para o desenvolvimento social e para o mercado de trabalho	41
--	----

SUMÁRIO

Introdução	01
Capítulo I – Transformações que impactaram o mundo do trabalho	19
1.1. Considerações iniciais	19
1.2. Transformações na economia mundial: capital financeiro, organização da produção e o mundo do trabalho	23
a) Mudança no padrão de concorrência mundial	24
b) Crescimento e fortalecimento do capital financeiro	27
c) A reformulação do papel do estado na indução do desenvolvimento econômico e social e mudanças nas políticas macroeconômicas.....	29
1.3. A influência do capital financeiro na economia brasileira	30
1.3.1. Brasil dos anos 90, a cartilha liberal e a agenda de reformas	38
1.3.2. Capital financeiro, concentração e centralização no Brasil dos anos 1990	43
1.4. O comportamento do desemprego em nível mundial e balanço das alterações nas relações e condições de trabalho	48
1.4.1. Balanço histórico das tendências estruturais das relações e condições de trabalho	51
1.5. Reestruturação produtiva.....	57
1.5.1. Mudanças no padrão tecnológico.....	60
1.5.2. Reorganização das relações entre empresas	62
1.5.3. Reorganização da atividade econômica	64
1.5.4. Reorganização do trabalho de forma a garantir a polivalência, a cooperação e o cumprimento de metas	68
1.5.5. Rearranjo do sentido das relações entre os trabalhadores	70
1.6. Terceirização e reestruturação produtiva	71
1.7. Onde, na teoria econômica, o desemprego e a superexploração encontram a precarização das condições e relações de trabalho	74
1.7.1. Mudanças tecnológicas, organizacionais, desemprego e precarização das condições e relações de trabalho	82

1.7.2. <i>Efficiencywages</i> , contraposição <i>insiders</i> x <i>outsiders</i> e poder de mercado do trabalho	86
1.8. Interstícios do processo de valorização	98
Capítulo II – Capital, autonomização e mercado financeiro.....	101
2.1. Considerações iniciais	101
2.2. Capital portador de juros e capital fictício	103
2.2.1. Capital portador de juros	104
2.2.2. Capital fictício	112
2.2.3. Capital portador de juros, capital fictício e a gestão da riqueza contemporânea....	117
2.3. Capital financeiro	121
2.4. Valorização e capital financeiro	127
Capítulo III – Centralização de capitais e estratégias de acumulação	133
3.1. Considerações iniciais	133
3.2. Lei geral da acumulação, teoria do valor trabalho e concorrência	139
3.3. A tendência na economia à formação de grandes grupos de capitais	147
3.4. Concentração e centralização	150
3.5. A contribuição de Hobson	157
3.6. Transformações no processo de acumulação financeira	159
3.7. A influência teórica da hipótese dos mercados eficientes e da governança corporativa sobre o processo de valorização financeira	166
3.7.1. Governança corporativa	169
3.7.1.1. A teoria da agência	174
3.7.1.2. Os sentidos da governança	177
3.7.2. A hipótese dos mercados eficiente e, portanto, racionais, e suas relações com a valorização fictícia	179
3.7.3. Nexos teóricos que contribuem para consolidar os interstícios da valorização financeira	183

Capítulo IV – A terceirização como porta para a precarização das condições e relações de trabalho no Brasil na década de 1990	185
4.1. Considerações iniciais	185
4.2. A flexibilização e a terceirização como expressão do capitalismo contemporâneo ..	187
4.3. Empresa-rede: plataforma para a terceirização e a precarização	194
4.3.1. Terceirização e a garantia do lucro no curto prazo	197
4.3.2. Terceirização: o colchão amortecedor que reduz riscos	199
4.3.3. Flexibilidade numérica e terceirização	201
4.4. O quadro da terceirização no Brasil na década de 1990	202
4.4.1. Negociações coletivas e o sentido da tendência nas relações de trabalho.....	206
4.5. A dinâmica do desemprego, do emprego e da renda no Brasil na década de 1990 ..	213
4.6. Conjunto de determinações das relações e condições de trabalho	230
Considerações finais	235
Referências bibliográficas.....	243

INTRODUÇÃO

No final dos anos 1960 e início da década seguinte, uma nova fórmula contábil ganhou *status* de indicador do desempenho da empresa de capital aberto. Tratava-se do EBITDA, que significa “Earning Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization”¹ e representa a iniciativa de explicitar variações no lucro operacional. A iniciativa não leva em consideração o montante de reinvestimento que é requerido, por desconsiderar a depreciação, porém, passou a ser largamente utilizado para, juntamente com outras informações, avaliar a capacidade de remuneração das ações², apesar de não ser instrumento satisfatório para aferição da taxa de retorno do investimento. A análise final do lucro ou prejuízo pressupõe uma abordagem mais consistente com as possibilidades da empresa, desde que se insira nos cálculos elementos relacionados ao longo prazo, contudo, o EBITDA privilegia o estudo do comportamento no curto prazo. Aos olhos daquele que espera o resultado econômico-financeiro que não esteja atrelado aos cálculos que envolvem restrições temporais pouco estreitas, o lucro operacional parece instrumento de análise razoável e que deve ser privilegiado na condução da gestão empresarial.

Por esses e outros motivos, a defesa, assentada em questões relacionadas à prática produtiva e ao convencimento ideológico, da governança corporativa, caracterizada pela necessidade de associar as decisões dos diretores-gestores do investimento com os proprietários “reais” do capital empenhado, os donos das ações, parece ser prática comum nas grandes corporações. Estes, em conformidade com os movimentos levados adiante pelo capital – em seu sentido mais abstrato – a partir do período mencionado, apesar da recorrente pulverização de boa parte do controle acionário, fazem parte de um processo maior de concentração e centralização, o que lhes dá a condição de exigir que aqueles que comandam as ações – e portanto a própria dinâmica da valorização – sigam os ditames da

¹ Esta fórmula se disseminou pela contabilidade mundo afora, porém, existem diferenças de país para país. No Brasil, seu correspondente é o LAJIDA, que também significa “Lucro Antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortizações” e tem bastante semelhança com a fórmula utilizada na Comunidade Européia e nos Estados Unidos.

² Quanto maior o volume de investimentos efetuado pela empresa, menor é a capacidade do EBITDA de revelar a situação da empresa no longo prazo. O mesmo acontece se a empresa possui um ativo carregado por dívidas que não irá receber, e que serve de mecanismo de “maquiar” a contabilidade para forjar impressões positivas sobre o desempenho da organização, principalmente com vistas a elevar os preços de suas ações.

busca por um EBITDA extraordinário, que acompanhe o termostato da lógica do mercado financeiro. Nesse sentido, diferentemente da pressão que exerce o capital portador de juros sobre a atividade produtiva, que precisa repartir os lucros finais com o proprietário daquele capital em forma e função, o capital financeiro, encarnado sob a batuta do capital fictício, exige a busca incessante por medidas que privilegiem o desempenho baseado na lógica curtoprazista. Estes movimentos intersticiais do processo de valorização, seja real ou fictícia, combinam-se com outros, associados a um rearranjo dos capitais em nível global, internamente à empresa ou nas suas relações com outras, que passam a compor os grupos e conglomerados, ou que se associam a tentáculos daquelas que estão sob sua batuta.

A chamada reestruturação produtiva, que acompanhou a crise mundial iniciada na década de 1960, que se desenvolveu nos diversos países do mundo ocidental após esta data, e que faz parte dos movimentos intersticiais, parece ter sido, nas diversas interpretações teóricas que a dissecam, desnudada a partir de suas múltiplas determinações, porém, é sob o olhar estruturado nas observações anteriores que procuraremos, sem pretender esgotar as possibilidades, interpretar seus desdobramentos para o mundo do trabalho. Como o demonstram Tavares e Belluzzo (1980), o poder monopolista dos grandes grupos americanos, para citar um exemplo do que ocorreu em nível planetário, assenta-se na sua capacidade de alinhar-se com os interesses do capital financeiro e desenvolver a forma de conglomerados, que lhes permite conquistar mercados novos ou já existentes, ampliar o espectro de domínio da valorização fictícia, controlar matérias-primas e promover os diversos ajustes que satisfaçam essa nova forma de gestão da riqueza.

A lógica da flexibilização se insere neste contexto e parece ser elemento essencial para atingir os objetivos planejados, consubstanciando-se na expressão do que é o capitalismo atual e serve, basicamente, a uma dupla de intenções: adaptar o processo produtivo e de valorização, real e fictícia, à dinâmica da economia, ao mesmo tempo em que influencia em suas determinações; e adequar as relações entre trabalho e capital de forma a ampliar a extração de mais trabalho, garantindo fluidez na jornada de trabalho e na forma de utilizar o trabalho, de remunerar e de contratar e de demitir. A possibilidade de organizar-se na forma de empresa-rede permite ao conglomerado e à unidade produtiva equacionar custos por módulos e potencializar os cálculos do EBITDA, privilegiando o

lucro operacional, o que cria instrumentos para analisar novas formas de ampliá-lo. Assim, a organização pode ocorrer na forma de consórcio modular, caracterizado pela distribuição entre várias empresas, na forma de descentralização vertical, dos riscos relacionados ao investimento, ou através da elaboração de centro de resultados e custos, em que cada setor da empresa passa a funcionar como cliente do anterior e fornecedor do posterior na cadeia produtiva, ao mesmo tempo em que permite o cálculo do custo para cada uma das unidades.

Com esta estrutura plenamente definida e aplicada, é possível estabelecer critérios para definir que setores permanecem funcionando internamente e quais serão transferidos para outras empresas fornecedoras. A terceirização, nesse sentido, fornece as bases para a flexibilização numérica necessária à adequação do maior lucro operacional, ao mesmo tempo em que permite equacionar a diluição de questões ligadas à incerteza, funciona como colchão amortecedor dos riscos e gera redução de custos, porém, com resultados desastrosos para o mundo do trabalho. A hipótese que nos motivou a efetuar a pesquisa está assentada na crença de que a precarização das condições e relações de trabalho que tiveram lugar no Brasil na década de 1990 tem como seu grande contribuidor estes movimentos, apresentados de forma sintética nesta introdução. Corroboram nossos prognósticos fatos indiscutíveis e correlações positivas entre elas perceptíveis quando se observa os interstícios que permeiam o processo de valorização e de acumulação de capital, por um lado: o aumento substantivo da produtividade do trabalho, verificada ao longo das últimas décadas; o recrudescimento da centralização e concentração de capitais, explicitadas na ampliação recorrente das fusões, *joint venturries* e aquisições; a influência do capital financeiro nestes processos de concentração e centralização; as decisões dos gestores cada vez mais carregadas por exigências associadas ao curto prazo, entre outros aspectos.

Por outro lado, as desventuras do trabalho estão cada vez mais expostas, verificáveis tanto em termos quantitativos quanto qualitativos: o aumento generalizado das taxas de desemprego; a redução da participação dos rendimentos oriundos do trabalho na distribuição funcional e pessoal da renda; a dificuldade dos jovens de encontrar o primeiro emprego, ao mesmo tempo em que são os primeiros a sentir os efeitos das recessões; a perda do poder de negociação dos sindicatos, seja pela sua fragmentação, como resultado, inclusive, da inserção da terceirização, pela necessidade de assumir cada vez mais uma

posição defensiva, ou pelo convencimento do trabalhador de possíveis efeitos prejudiciais da organização sindical; a pressão do capital sobre o trabalho pelo aumento do comprometimento, tanto na dedicação ao trabalho quanto na defesa dos motes contidos no discurso da modernização; o aumento do trabalho precário e do desemprego de longa duração, entre outros.

Por último, corroboram, ainda, as mudanças do papel do estado durante a consolidação dos movimentos mais gerais do capital, ocorridos nas últimas décadas: a tendência à desregulamentação no uso da força de trabalho; a implementação de políticas macroeconômicas de cunho ortodoxo, que privilegiam ações voltadas para os ganhos oriundos do mercado financeiro; a inserção de medidas favoráveis à liberalização financeira e à abertura comercial; o abandono de políticas de perspectiva desenvolvimentista em favor da garantia de taxas de câmbio estáveis e de paridade real duvidosa; ou a manutenção de altas taxas de juros com vistas a atrair capital internacional.

Dessa forma, o objetivo geral desta tese é identificar quais as mediações possíveis de existir entre o crescimento da influência do capital financeiro sobre a dinâmica de valorização do capital produtivo que o impele a implementar a chamada reestruturação produtiva, a intensificar a flexibilização e utilizar a terceirização como instrumento da reorganização da produção, e, a partir de então, identificar seus impactos para o mundo do trabalho, particularmente aqueles relacionados às relações e condições de trabalho. Obviamente, não estamos estabelecendo uma relação direta entre os movimentos do capital financeiro, a reestruturação produtiva, a terceirização e a precarização das condições e relações de trabalho. Tampouco pretendemos afirmar que somente as decisões dos gestores do capital financeiro, ou a reestruturação produtiva e seu aspecto central, a terceirização, são os únicos responsáveis pelos citados impactos negativos sobre o mundo do trabalho. Como dissemos anteriormente, o que se pretende é compreender um dos aspectos de como se manifestam os movimentos mais gerais, de valorização financeira, de reorganização da produção e de piora das condições e relações de trabalho, e encontrar nexos possíveis entre eles.

Para tanto, esta tese busca, fundamentalmente, compreender os deslocamentos de atividades intersticiais que inter-relacionam os movimentos próprios do capital financeiro,

do capital em geral e a interação com o trabalho. Esta questão refere-se a um tradicional imbróglio divisor de águas na teoria econômica, sob os mais diversos matizes, caracterizado pela controversa relação entre o sistema financeiro e sua capacidade de influenciar o chamado mundo real³. Trata, ainda, de um tema recorrente nas pesquisas que discute a relação entre organização da produção e a forma de uso da força de trabalho, que pode ser resumido nos impactos que o enfrentamento da concorrência entre capitais e os objetivos de valorização têm sobre o trabalhador. Ambas questões estão colocadas em uma preocupação que envolve objetivos mais gerais, e com certo grau de abstração, que entrelaçam os movimentos do capital e suas correlações com o mundo do trabalho.

A pesquisa esteve centrada, então, em dois flancos: na percepção dos movimentos mais gerais do capital financeiro e suas influências sobre a forma de organizar a produção; e nas características do processo de generalização das estratégias das grandes empresas de reduzir setores sob seu comando direto, transferindo áreas inteiras para outras e contratando prestação de serviços, entrega de produtos antes produzidos internamente, ou mesmo alocando trabalhadores. Interessam-nos, para percorrer esta trajetória, os interstícios do processo de valorização manifestados tanto na valorização fictícia quanto na efetiva, geradora de valor, que lhe dá sustentação.

Assim, à medida que são identificados desencadeamentos teóricos e práticos que evidenciem os motivos deste capital que transita na órbita financeira, mas, que impõe certa pressão sobre o capital produtivo, poderemos compreender se se pode afirmar que existe uma ligação entre os movimentos deste capital financeiro com a precarização das condições e relações de trabalho resultante da terceirização e quais os caminhos teóricos e metodológicos a serem seguidos para se compreender possíveis entrelaçamentos. Acreditamos que a lógica curtoprazista, impressa pelo “termostato” da valorização financeira, pressiona as relações de trabalho no sentido da flexibilização e que a terceirização, dependente destas mudanças, ao contribuir para a redução do tempo de giro do capital, potencializa a precarizaçãodas condições de uso do trabalho. Contribuem para

³ Desde a raiz que se inicia com o debate macroeconômico entre Keynes e a abordagem microeconômica/neoclássica sobre os métodos de escapar a uma insuficiência de demanda efetiva – e que segue ramificando-se e criando novas denominações teóricas, como os novos clássicos, os novos e velhos keynesianos, os monetaristas e os pós-keynesianos – até o embate entre marxistas sobre a teoria do valor. Como se verá ao longo dos escritos, desvendar as nuances destes caminhos não será objeto da pesquisa.

isto, as investidas contra a legislação, alardeada como reforma, que retiram direitos trabalhistas, ao mesmo tempo em que permitem formas de uso do trabalho com menos proteção, como a possibilidade de contrato de por tempo determinado, de curta duração, e sem a necessidade de aviso prévio, sem pagamento de indenização de qualquer tipo, ou como o trabalho em tempo parcial, como a utilização do estagiário em atividades e jornada que desestimulam a educação formal, ou a subcontratação⁴. Nesse sentido, a flexibilização promovida pela – e para a – terceirização funciona como uma porta de entrada para a precarização e constitui-se em uma forma indireta de reforma trabalhista pretendida no Brasil desde a década de 1990, ao mesmo tempo em que contribui para promover aumento da rentabilidade, alicerçada esta no padrão de valorização possível de ser obtido no mercado financeiro.

A crença na eficiência dos mecanismos de interação que possuem os mercados financeiros com o mundo produtivo ganhou força nos anos 1960 através da hipótese dos mercados eficientes e, mesmo após críticas, auto-críticas e revisões, ainda mantém vivo o postulado de que somente os agentes tentando defender seus interesses econômicos podem conduzir à eficiência econômica e ao bem-estar da sociedade (FOX, 2010). Mesmo que haja assimetria de informações e a possibilidade de aquisições hostis, parece razoável para boa parte de estudiosos que o mercado financeiro funciona como um mediador entre recursos excedentes na economia, representando a poupança de uma sociedade, e os novos investimentos, haja vista a possibilidade de financiamento.

Como o risco é elemento crucial na decisão do aplicador, o preço de determinado título negociado só pode corresponder a seu valor real, e já que a tendência é de que o título seja remunerado pelo que efetivamente vale, não existe a possibilidade de ganhos anormais. Se este raciocínio é válido, a circulação do capital fictício só pode trazer resultados positivos para a sociedade, como no caso de ações, que teriam seu preços majorados somente em caso de a empresa emissora demonstrar maior “eficiência produtiva”, o que denotaria aspectos positivos da maior liberdade aos movimentos no mundo das finanças

⁴ Harvey (2002), ao identificar o que ele considerou como acumulação flexível, em contraposição ao fordismo, chamou a atenção para um mercado de trabalho caracterizado pela existência de uma divisão entre um grupo de trabalhadores central, primário, de flexibilidade funcional, e outros dois, ambos periféricos, porém, um primeiro, com flexibilidade numérica, e outro, onde vigoram os contratos de curto prazo, treinamentos com subsídios públicos, recrutamento adiado, partilha de trabalho e trabalho em tempo parcial.

(FAMA, 1970). Esta parece ser uma visão que tem colaborado para o crescimento e fortalecimento das finanças nestas últimas décadas.

A expansão do volume de negociações e de recursos voltados para a especulação financeira não é característica recente, remontando as origens do capitalismo, sua consolidação e a momentos anteriores às crises frequentes. Porém, como aponta boa parte da literatura sobre o tema, a busca pela valorização no mercado financeiro ampliou sua inserção nas mais diversas atividades e sua influência nas políticas econômicas adotadas pelos países afora nestas últimas décadas⁵. Desde que a consolidação da noção de fundamentos macroeconômicos e o fortalecimento da percepção de que a atração de capital especulativo é positiva generalizou-se e ganhou os corações e mentes dos gestores da coisa pública, a liberalização financeira facilitou a movimentação dos capitais não-produtivos, ampliando sua influência tanto nas políticas econômicas quanto nas decisões de gasto (BELLUZZO, 2011). Enfim, é este movimento que se avoluma nos países centrais a partir dos anos 1960/70, que teve influência na dinâmica e nas relações econômicas internacionais e que culmina, no Brasil, com mudanças significativas nas políticas econômicas adotadas, principalmente, a partir dos anos 1990.

As questões colocadas neste trabalho estão inseridas em um contexto histórico, o que quer dizer, entre outras coisas, que, para perseguir o objetivo primordial, não será levado à exaustão o debate sobre categorias, conceitos e aspectos filosóficos e suas relações com a teoria. Também não quer dizer que as bases teóricas não precisam estar bem assentadas, pois desta forma as amarrações propostas não se sustentariam. Significa, isso sim, que as precisões necessárias serão levadas a cabo em momentos que forem exigidas, porém, o olhar fundamental está posto sobre um período histórico específico, como anotamos anteriormente, que se inicia nos anos 1960/1970 e caminha até a última década, quando analisamos os movimentos mais gerais do capital financeiro, e no caso brasileiro, especificamente nos anos 1990.

A partir do início da segunda metade do século XX, desde as desvalorizações provocadas por alguns países europeus em suas moedas, a criação do euromercado e as

⁵ Ver, por exemplo, Chesnais (1998), Belluzzo (1995), Anderson (1995) e Tavares (1972).

pressões sobre o balanço de pagamentos americano, ambos provocados pelo crescimento do mercado financeiro mundial – tanto em volume quanto na capacidade de gerar inovações financeiras –, a influência do capital financeiro sobre as finanças dos países gerou instabilidade e pressões significativas sobre o teor das políticas macroeconômicas. As próprias corporações mundiais influenciaram na oscilação dos saldos dos balanços de pagamentos e na criação do euromercado (EICHENGREEN, 1995).

A combinação destes movimentos com as iniciativas americanas para fortalecer o dólar redundaram no fim do acordo de Bretton Woods e, entre outras coisas, na volatilidade das taxas de câmbio e no aumento das taxas de juros internacionais. A crença de que os movimentos especulativos causados pelo mercado financeiro pudessem gerar instabilidade pernicioso para os estados nacionais e para o sistema financeiro mundial reverteu-se, principalmente nos anos 1980, para outra, a de que o controle de capitais deveria ser desestimulado em nome do discurso liberalizante, caracterizado pela relação positiva entre atração de capitais, tomado como excesso de poupança internacional, e criação das condições para o crescimento econômico (BELLUZZO, 1995).

Esta tendência coaduna com outra, monopolista, já evidenciada por Rosa Luxemburgo, Hilferding e Hobson, de trustificação e cartelização dos grandes grupos econômicos mundiais e, muitas das vezes, controlados por financistas. Estes grupos não representam uma unidade em torno de um capital específico, muito menos de atividades correlatas. Funcionam, caracteristicamente, como um conjunto de instituições que, mesmo sem terem ligações diretas, e mesmo sendo unidades independentes juridicamente, possuem interdependências relacionadas à posse de parte do capital, de relações contratuais, ou mesmo pelo controle de uma unidade sobre várias. A interdependência garante o controle administrativo e a capacidade de determinar políticas estratégicas e operacionais. Mesmo que não haja um controle central com interesses caracteristicamente financeiros, nestes aparelhos de tentáculos, o braço financeiro se caracteriza pela influência crescente, como os casos da General Electric e General Motors, mundial, e a Votorantim, nacional.

Como apontam Tavares e Belluzzo (1980, pp. 3), o que garante a estes grupos características singulares em relação a outros momentos de concentração e centralização de capitais é a gestão empresarial voltada para uma “natureza intrinsecamente especulativa”,

direcionada para a construção de mecanismos capazes de garantir a valorização fictícia do capital e para a “constituição de um enorme e complexo aparato financeiro”. De acordo com estes pesquisadores, a internacionalização que caracteriza a expansão do capital nestas últimas décadas ocorre a partir da configuração de grandes grupos empresariais e “condensa” tanto os padrões e mecanismos anteriores de expansão, “mercantis, industriais e financeiros”, quanto a formatação de estados nacionais voltados para a garantia da liberdade de fruição destes capitais.

Nesse sentido, os estados nacionais passaram a desenvolver políticas de atração dos capitais especulativos, ao mesmo tempo em que criavam medidas para evitar grandes fugas de capitais capazes de comprometer o balanço de pagamentos. Assim, os países com moedas de menos influência internacional tornam-se cada vez mais reféns deste tipo de política econômica e das decisões dos fluxos de capitais. Portanto, as decisões orçamentárias destes países, e sua capacidade de garantir a valorização fictícia, ficam à mercê do olhar sisudo do capital financeiro internacional.

No Brasil, caracteristicamente nos anos 1990, as políticas macroeconômicas caminharam no sentido de garantir ambiente para a livre movimentação do capital especulativo. A crise da dívida, o processo inflacionário, o estrangulamento do balanço de pagamentos e a incapacidade das políticas macroeconômicas utilizadas na década anterior de debelar esta realidade, foram os grandes motes utilizados para justificar a implementação de altas taxas de juros, abertura comercial e da conta capital, enfim, políticas altamente atrativas para os grandes grupos econômico-financeiros, mencionados anteriormente. Como resultado, a participação dos grupos financeiros nacionais e internacionais cresceu na economia brasileira e os tentáculos financeiros das grandes corporações passaram a dar o tom da valorização da riqueza.

A política monetária altamente contracionista pautou boa parte das decisões tanto orçamentárias quanto de consolidação de política macroeconômica brasileira no final do século passado. Associada à política cambial de sobrevalorização da moeda nacional, à desintermediação bancária e à liberalização financeira arquitetada no período, os resultados não poderiam ser outros que não desequilíbrios na balança comercial e na conta capital,

ampliação do espaço de valorização financeira e enfraquecimento da capacidade interna de geração de postos de trabalho.

Concomitantemente, o processo de privatizações e de abertura comercial desregulada, altamente induzido seja pela crença distorcida sobre os níveis em que se dá a concorrência ou por interesses econômicos privados, gerou, entre outros efeitos negativos, uma desarticulação entre os setores produtivos, que afetou a capacidade da indústria nacional de demandar força de trabalho (BALTAR, 2003). Caminhando no mesmo sentido, mudanças na forma de organizar a produção internamente à empresa ampliaram a relação produto por trabalhador em um ambiente caracterizado pela baixa capacidade de geração de postos de trabalho, significando aumento na intensidade de uso da força de trabalho, mas, sem ganhos significativos na divisão resultante do aumento da produtividade.

Assim, a década de 1990 representou um momento significativo para o mundo do trabalho no Brasil. Naquele período, as linhas de atuação do estado foram redefinidas, distanciando-se ainda mais das possibilidades de um estado de bem-estar social, as políticas macroeconômicas ganharam conotações mais próximas da teoria econômica convencional e do monetarismo, ocorreu um processo intenso de reestruturação interna e externamente às empresas, dentro dos setores, e, dada a deterioração nas condições em que a força de trabalho passou a ser negociada, pioraram as condições e relações de trabalho.

Como resultado, ampliaram-se na década as ocupações de baixa remuneração, o trabalho por conta própria e o emprego sem carteira assinada. No período, a PEA cresceu a um ritmo que não foi acompanhado pela geração de postos de trabalho e, na comparação entre as taxas de desemprego da PED e da PME, evidencia-se o estreitamento do mercado de trabalho. Como parte integrante deste movimento, quando se analisa os resultados a partir das diferentes metodologias da PNAD e da RAIS, evidencia-se o crescimento do chamado processo de terceirização, do desemprego por trabalho precário e por desalento que, além de ter impacto significativo sobre rendimento, benefícios e jornada e condições de trabalho, ainda interfere na capacidade de organização dos sindicatos, levando à queda do poder de negociação do trabalho frente o capital (BALTAR, 2003).

Em termos mais amplos, as transformações por que passa o mundo do trabalho possuem diferentes nuances, com peculiaridades relacionadas a diferentes economias, e resultaram em impactos os mais variados, como a ampliação do desemprego, a piora na distribuição pessoal e funcional da renda e a flexibilização e/ou desregulamentação de leis trabalhistas que foram edificadas em décadas. Ao mesmo tempo, como afirmamos anteriormente, é considerável o mosaico de mudanças econômicas, tanto como causa quanto como consequência da crise da segunda metade do século passado, seja nas políticas econômicas ou nos movimentos que dão cores à dinâmica da acumulação. Pretendemos contribuir para o debate pesquisando apenas dois aspectos do que pode ser considerado como regressão para o mundo do trabalho, e que podemos evidenciar pela tendência a inserir, massivamente, a flexibilização e a terceirização, que, em algum momento, consideramos como a expressão, não única, mas, mais clara e mais acabada dos sinais deste capitalismo contemporâneo. No que tange às mudanças nas estratégias de acumulação, privilegiamos apenas a influência do capital que transita preferencialmente no mercado financeiro sobre aspectos da forma como se organiza a produção.

A compreensão da capacidade que o capital possui de determinar não somente a demanda agregada por trabalho, mas, também a oferta agregada nos leva à percepção de que a assimetria que expõe o poder discricionário do capital na relação com o trabalho também denota a tendência de vieses de recrudescimento, com alternância de níveis em determinados períodos. Como asseverava Castel (1988), em algum momento, no início da segunda metade do século passado, o capitalismo avançou para uma etapa peculiar, caracterizada pela manutenção de altas taxas de desemprego, por deterioração das relações e condições de trabalho, resultantes da perda de poder de participação do trabalhador nas decisões dos rumos da sociedade⁶. Não é necessário assentarmos bases nas teses de Castel de que as mudanças são resultado do comportamento das empresas e do desgaste da chamada sociedade em que prevaleciam as relações próprias do trabalho para sustentarmos

⁶ Nesse sentido, a disrupção estaria assentada no rompimento com um período em que a relação de trabalho baseada no assalariamento traria consigo outros condicionantes mais gerais na sociedade, como a sensação de pertencimento do trabalhador ou a construção de canais de participação política, enfim, um período em que as bases sociais estruturam-se a partir da noção de que a identidade social se baseia no trabalho assalariado. A idéia central é de que a própria generalização das relações laborais baseadas no assalariamento traria consigo uma organização institucional, tanto jurídica quanto sociológica, que, a partir da ascensão do reconhecimento de classe e do conflito entre capital e trabalho, organizaria toda a estrutura de uma sociedade durante determinado período.

a leitura de que a busca por maior flexibilidade por parte das empresas impactou negativamente para as condições e relações de trabalho. Porém, o estudo da convergência entre flexibilização, movimentos de concentração e centralização do capital, influência do capital financeiro e ascensão do projeto de estado ultraliberal não é prática teórica recorrente, e em menor grau, ainda, quando se insere no objeto de pesquisa as condições e relações de trabalho.

Desde Dunlop, a questão das relações de trabalho passou a fazer parte de preocupações da teoria econômica⁷, o que representou um grande avanço nesse sentido. Para ele, o sistema de relações de trabalho, como um todo, é permeado por relações que envolvem um embate político, mesmo que não explicitado desta forma, que compreende o conflito a partir das ações de tipos de hierarquias ou organização. As relações de poder são estabelecidas: pela capacidade de intervenção de trabalhadores – e suas mais diversas formas de organização, como sindicatos, comissões de fábrica, associações, clubes, ou mesmo aquelas menos organizadas, como as organizações para controle de qualidade –, pelos administradores, que podem ser ou não os proprietários do capital – que vão desde uma pequena empresa, familiar, a uma grande multinacional, ou, dependendo da sociedade, um sindicato patronal, enfim, aquelas instituições que, efetivamente, influenciam no processo decisório – e pelos organismos governamentais, que podem exercer maior ou menor influência nas relações de trabalho.

A interação entre os diferentes atores se daria de acordo com a influência que exercem a tecnologia, as condições de mercado e a distribuição de poder na sociedade, e

⁷ Em 1958, Dunlop introduziu, em seu livro “Industrial Relations Systems”, a noção-conceito de sistema de relações de trabalho, em meio ao pulular de inovações teóricas sobre economia industrial. Uma intenção central do livro era descobrir os elementos que influenciam na formação e desenvolvimento das relações de trabalho, bem como entender de que forma mudanças na economia, como o desenvolvimento, influenciam o modo como são reguladas estas relações de trabalho. Desta forma, ali alicerçou-se a percepção de que existem imbricações nas inter-relações entre ambiente – constituído ideológica e institucionalmente –, em que está inserida a questão política, e as determinantes internas à própria empresa na conformação das relações entre capital e trabalho. O estudo consistia, em termos centrais, na tentativa de elaboração de um arcabouço teórico capaz de identificar os diversos matizes das condições e relações de trabalho em qualquer “estágio” de desenvolvimento de uma economia, enfim, uma proposta de construir uma teoria geral sobre relações de trabalho a partir da idéia de um todo sistêmico, seja ele uma empresa, um setor ou um país. As referidas imbricações e inter-relações estavam presentes no sistema composto por atores, contextos, ideologia e normas. Em um contexto caracterizado por dada tecnologia, por condições de relações de mercado e por uma certa distribuição de poder na sociedade, os atores (trabalhadores, administradores de empresas, poder público *etc*) agem em conformidade com uma ideologia estabelecida. Esta ideologia, além de definir as diretrizes para cada ator, possibilita a integração sistêmica e refere-se às concepções que cada ator tem de si e do outro. Tem crucial importância na definição do papel desempenhado pelos atores na sociedade e no sistema, que requer, necessariamente, algum equacionamento de leituras. Sob esta realidade é constituído um conjunto de normas em rede que conformam o produto de um sistema de relações de trabalho (DUNLOP, 1978).

esta interação configuram as diretrizes determinantes das normas que regem o sistema de relações de trabalho. A tecnologia, de acordo com Dunlop, refere-se: ao tamanho da força de trabalho, à mobilidade ou mesmo à duração do trabalho; à jornada e ao ritmo de trabalho, e ao conteúdo; e às funções requeridas para execução do trabalho. Diferentes tecnologias conformam um conjunto de normas distinto e condizente com elas, já que afetam tanto a forma de organização do trabalho quanto a relação entre administradores e trabalhadores, além das características exigidas junto ao trabalho. As condições de mercado têm influência: dependendo da estrutura de mercado e do tipo de concorrência enfrentado, se local, nacional ou internacional, e se é mais ou menos protegido/exposto à concorrência; dada a capacidade orçamentária e condições de financiamento; e a remuneração da força de trabalho, a duração das normas que regulam as relações de trabalho e revisão destas normas, ou as políticas de treinamento dos trabalhadores. Por último, a forma como está distribuído o poder na sociedade tem a capacidade de influenciar na intensidade com que cada um dos atores influencia a configuração das normas e, portanto, todo o sistema, inclusive porque, dependendo do *status* alcançado, do prestígio ou mesmo da autoridade, será maior ou menor a influência na configuração e função das agências e organismos governamentais (HORN; COTANDA & FICHLER, 2009).

Assim, constitui-se uma teia de normas que são espelho do sistema de relações de trabalho, na forma como pensou Dunlop. Estas normas abrangem, além da cultura e dos costumes de determinada sociedade, tanto o aparato formal-institucional de leis e decretos, quanto as hierarquias nas empresas e nas organizações de trabalhadores, ou as decisões judiciais, os acordos definidos em convenções coletivas e em decisões governamentais.

A concepção dunlopiana de sistemas de relações de trabalho, ainda que inserida no contexto do debate sobre relações industriais, trouxe grandes avanços, como a tentativa de construção de uma metodologia científica que conseguisse captar, independentemente do desenvolvimento das forças produtivas, do regime de governo ou mesmo do jogo de forças em uma economia, o funcionamento destas relações. Também é digna de louvor a reinserção nas discussões sobre economia da percepção de que questões políticas são elementos cruciais para se compreender o comportamento sistêmico. A organização de trabalhadores e o sindicato patronal, por exemplo, desde a revolução industrial mantém

considerável influência nas relações de poder e, portanto, na determinação dos rumos das relações e condições de trabalho.

Porém, a perspectiva dunlopiana, apesar dos avanços e das possibilidades de análise teórica que constrói, traz consigo um olhar carregado de pré-condições. Como salienta Galvão (2002), parte das críticas dirigidas a Dunlop assenta-se na redução das negociações entre capital e trabalho a seu aspecto formal e institucional, por levar em consideração apenas os acordos coletivos entre trabalhadores e empregadores realizados por grandes organizações sindicais, sem se aprofundar na questão mais geral e sem levar em consideração as relações entre infraestrutura e superestrutura. A crítica avança também sobre o aspecto positivo-integracionista presente em seu modelo, caracterizado tanto pelo reformismo e conservadorismo quanto pela tendência à harmonia presente entre “parceiros”. Também não é feita uma discussão profunda sobre a existência de assimetrias na definição do poder de ação de cada ator, ao mesmo tempo em que o estado parecer ser uma instituição exterior aos conflitos entre capital e trabalho⁸.

Nossa análise sobre os impactos que as transformações na economia mundial tiveram sobre o mundo do trabalho e, particularmente, sobre a relação entre estas transformações e as condições e relações de trabalho no Brasil da década de 1990, se utiliza do conceito geral instituído por Dunlop sobre relações de trabalho, privilegiando aspectos de sua concepção, porém, para além de sua leitura sistêmica de tendência equilibrista, de que fatores endógenos e exógenos convergem para determinar as melhores escolhas, privilegia-se, aqui, a noção de conflito. Ou seja, é levada a cabo a idéia de que somente o aparato legal não é suficiente para teorizar as tensões, ao mesmo tempo em que compreende que o estado tem “predileções”, que regulamenta não sem ser influenciado por interesses econômicos. Assim, as questões econômicas que levam as empresas a requerer mudanças nas relações de trabalho encontram ambiente nas leis, porém, não sem que

⁸ No Brasil, é recorrente a utilização do sistema de relações de trabalho como instrumental para avaliar estrutura, mudanças e condicionantes da forma de conduzir a utilização da força de trabalho, principalmente pensando o poder de influência da institucionalidade estabelecida nas leis trabalhistas e das negociações coletivas. Oliveira (1998), Krein (2007) e Pochmann (2011) apontam para a existência de dois períodos claros de construção das relações de trabalho brasileiras, para além da constituição inicial escravocrata e ditatorial: um primeiro, oriundo das transformações resultantes do processo de industrialização e tentativa de desenvolvimento, característico de uma sociedade urbano-industrial, consolidada no período 1930-1980; e outro, que se inicia no final da década de 1980 e tem seu auge nas reformas liberalizantes dos 1990.

ocorram conflitos de interesses entre capital e trabalho. Dessa forma, a própria noção de um estado menos interventor nas negociações pode ser compreendida como a opção por permitir que a assimetria de forças conduza os rumos das decisões. Como avalia Krein, sobre a realidade brasileira,

Pela política, foi construída uma regulação pública do trabalho, por meio da introdução, por um lado, dos direitos trabalhistas e de sistemas de proteção social e, por outro lado, do reconhecimento dos sindicatos e de seu poder de contratação coletiva. Nesse mesmo sentido, Oliveira (1994) indica que "a democratização das relações de trabalho e a elevação dos padrões de vida dos assalariados não resultam de suposta racionalidade econômica: adequação do padrão salarial e de consumo frente à estrutura produtiva. Na verdade, os arranjos institucionais favoráveis aos trabalhadores foram encaminhados através de conflitos políticos, são resultados de luta de classes" (KREIN, 2007: pág. 4, *apud* OLIVEIRA, 1994: pág. 212).

Assim, a partir da crença amplamente difundida de que os movimentos do capital empenhado no mercado financeiro impulsionaram a instabilidade internacional buscada a partir do acordo de Bretton Woods e que ocorreram reconfigurações significativas na forma de organizar a produção, a chamada reestruturação produtiva, o capítulo I problematiza as seguintes questões: a) este movimento, que redundou em generalização de taxas de câmbio voláteis, acompanhado pelo aumento das taxas de juros internacionais na década de setenta pode ter sido suficientemente impactante no sentido de pressionar os estados-nação a mudar suas políticas macroeconômicas rumo à ortodoxia econômica e à aplicação de medidas ancoradas no monetarismo, como a abertura comercial?; b) é possível afirmar que as mudanças de sentido nas políticas macroeconômicas que ocorreram em nível mundial – e no Brasil, com intensidade na década de 1990 – criam ambiente favorável aos movimentos do capital financeiro?; c) em que medida pode-se estabelecer uma conexão entre a chamada reestruturação produtiva, e seus dois elementos essenciais, a flexibilização e a terceirização, e a deterioração das condições e relações de trabalho?; e d) é possível afirmar que a influência do capital financeiro tenha desdobramentos econômicos e políticos sobre o mundo do trabalho?

As mediações teóricas que interpretam os meios pelos quais os capitais fictício e portador de juros, em forma e função, influenciam o capital produtivo são as preocupações que nos levaram a construir o capítulo II. Nos perguntamos se existem diferenças de

influências de cada tipo de capital sobre a dinâmica do capital produtivo e se elas interferem direta e/ou indiretamente sobre os processos de valorização real e fictícia. Para tentar responder a estas e outras questões que envolvem estas relações, procuramos identificar se devemos caminhar de mãos dadas com teses que defendem a capacidade de valorização somente na esfera produtiva e se é possível estabelecer conexões entre os movimentos próprios da valorização financeira e transformações que ocorrem na forma de organizar a produção. Também nos interessa identificar de que maneira podemos conceber ou não a existência de uma categoria específica, comumente denominada de capital financeiro e se ela tem influências sobre a “gestão da riqueza”, como a define Belluzzo, analisada a partir das decisões de curto e de longo prazo no que tange ao retorno do capital empenhado.

Nossas hipóteses centrais, a serem testadas no capítulo II podem ser assim definidas: a influência do capital fictício sobre a produção é indireta, diferentemente do capital portador de juros, que parece influenciar diretamente. Acreditamos, de início, que este, ao ceder o valor de uso de seu dinheiro ao capitalista que vai produzir, requer parcela do mais valor gerado, pois fomenta a produção, e que aquele somente interfere na medida em que pode imprimir sobre a direção de uma empresa a busca pelo retorno que se aproxime daquele possível de ser obtido no mercado financeiro, e que não estimula, portanto maior investimento.

Acreditamos, ainda, que, para elaborar desdobramentos teóricos que nos permitam consolidar robustez em nossa tese central, uma análise detalhada sobre os comportamentos, como regra a ser aplicada, do capital em geral e dos capitais individuais, no trato com o ambiente concorrencial e na lida com os impasses da relação entre capital e trabalho, é fundamental. Para tanto, discutiremos no capítulo III as pressões que a busca pela valorização, em geral, e o embate concorrencial e com o trabalho, exercem tanto no sentido de acelerar o desenvolvimento das forças produtivas, que redundam em mudanças na composição orgânica do capital, quanto na forma de organizar a produção. Acreditamos que a abordagem que privilegia a discussão sobre a tendência da economia à concentração e centralização de capitais nos ajudará, como caminho teórico, a corroborar nossas

percepções, principalmente quando inserimos nas análises a presença do capital que tem o mercado financeiro seu ambiente de busca pela valorização.

Partindo do pressuposto de que a crise dos anos 1960/70 tem origem em múltiplos fatores e que a corrida para escapar dela enceta uma gama enorme de iniciativas, aventamos a hipótese de que o capital financeiro, que potencializa os movimentos de concentração e centralização, também insere diferentes nuances no trato do capital com o trabalho e com seus pares. Buscamos identificar em que medida as chamadas políticas neoliberais servem de plataforma para o crescimento da influência do capital financeiro na economia e em sua relação com a formação de grandes conglomerados e *holdings*. Verificaremos, ainda, se faz sentido a crença de Plihon (2003) de que existe uma relação indireta entre a influência do capital financeiro sobre os tentáculos produtivos do grupo empresarial e que esta tem força suficiente para ampliar a precarização das condições e relações de trabalho por uma possível via da orientação curtoprazista. Esta pode, ou não, estar relacionada à inserção da chamada governança corporativa como forma de se obter uma gestão responsável e à defesa teórica de que os mercados financeiros possuem mecanismos de privilegiar a eficiência, através de parâmetros baseados na maior lucratividade. Nos perguntamos, então, se os movimentos crescentes de fusão e aquisição fazem parte desta lógica, se implicam em perda de autonomia dos diversos capitais envolvidos em cada um desses processos em favor de decisões centralizadas, e se ocorre uma efetiva influência do mercado financeiro nas decisões centralizadas sobre os movimentos de valorização dos capitais envolvidos.

Finalizamos nossa pesquisa com a tentativa de sistematizar possíveis relações concretas e teóricas entre a utilização da flexibilização e da terceirização, como elementos cruciais da reestruturação produtiva, seus papéis na consolidação da empresa-rede e a precarização das condições e relações de trabalho. Verificaremos, primeiro, se existem elementos que nos permitem afirmar que há uma confluência entre a busca pela flexibilidade numérica e funcional, pela redução de custos e diluição de riscos e a terceirização; segundo, o comportamento do mercado de trabalho brasileiro na década de noventa e os movimentos tendenciais das relações e condições de trabalho; e, terceiro, se, a partir da discussão que fizemos ao longo da tese, podemos sistematizar os elementos que

compõem os fundamentos explicativos das determinações dos movimentos tendenciais das relações e condições de trabalho.

Será feito, no último capítulo, então, um tratamento dos significados da flexibilização e de suas relações diretas e indiretas com a acumulação de capital que tem nas finanças seu termostato. Procuraremos, assim, identificar o papel da empresa-rede para a reestruturação produtiva e o papel da terceirização na redução de custos, na implementação da flexibilização numérica e na tentativa de diluir riscos relacionados ao investimento. E, obviamente, se todos estes movimentos intersticiais possuem ligação com as tendências observadas no Brasil da década de 1990 de piora da assimetria entre capital e o mundo do trabalho.

Capítulo I – Transformações que impactaram o mundo do trabalho

1.1. Considerações iniciais

A segunda metade do século passado foi palco de mudanças significativas na economia mundial, geradas no seio da crise capitalista evidenciada a partir dos anos 1960, e levou a enfrentamentos políticos de grande monta, entre capital e trabalho, e também a rearranjos na estrutura da concorrência entre os diversos capitais⁹. Dois desdobramentos desta realidade são tanto os movimentos de reestruturação produtiva quanto o espraiamento da influência e do volume de negociações do capital financeiro. O capital financeiro facilitou significativamente as fusões e aquisições mundo afora e, como aponta estudo de SIFFERT FILHO e SILVA (1999), também no caso brasileiro da década de 1990, seja em associação com o capital nacional ou, principalmente com o internacional, na compra de estatais ou não, e na formação de grupos, com a intermediação de uma *holding*. As fusões e aquisições que se espalharam alteraram significativamente a concorrência internacional e as movimentações dela resultantes tiveram impacto em mudanças que ocorreram nas condições e relações de trabalho.

Apoiando estas transformações, os estados-nação cambiaram seu viés¹⁰, através de alterações nas políticas macroeconômicas, das reformas na legislação trabalhista e na previdência social. As chamadas políticas neoliberais entraram em cena principalmente a partir dos anos 1980 com vistas a implementar o máximo possível a agenda da ortodoxia econômica. No Brasil estas teses ganharam força principalmente nos anos 1990 e nós

⁹ É difícil estabelecer uma hierarquia direta entre os fatores determinantes para as mudanças no capitalismo, bem como daquilo que apresenta-se como gerador da crise ou como resposta a ela. Assim também constatamos com a relação entre dinâmica econômica e política. Assentamos nossa leitura na seguinte compreensão de Belluzzo: “as transformações econômicas e sociais que estamos presenciando, bem como as ‘teorias do progresso’ que as acompanham, podem ser entendidas como produtos de uma nova tentativa de ‘reestruturação capitalista’, acompanhada, desta vez, de um revigoramento da ideologia do *laissez-faire*. As ‘etapas de reestruturação capitalista’ são os períodos de subversão das relações, até então existentes, entre a lógica econômica do capitalismo e as aspirações dos cidadãos à autonomia diante das esferas do poder e do dinheiro, a uma vida boa e decente. Alguém poderia dizer – e não estaria errado – que, nesses momentos de reestruturação, a luta política vai escolher as normas e os valores que, afinal, vão presidir os nossos destinos coletivos e individuais” (BELLUZZO, 2004: pág. 35).

¹⁰ Acreditamos que um novo/velho sentido das políticas macroeconômicas ganhou força em termos mundiais, o que não significa afirmar que todos os países, indistintamente, sem considerar as diferentes matizes, os graus diferenciados, implementaram as mesmas políticas econômicas. A China é um exemplo de rumos particulares, assim como a Coreia do Sul, o que podemos evidenciar, também, na diferença entre o caso inglês com o americano, ou destes com a França e a Alemanha. A leitura de Cano (2000) e Anderson (1995) fornece bom referencial de por onde o debate a respeito do tema caminha.

ressaltamos neste capítulo tanto as tentativas de reforma trabalhista quanto a do sistema financeiro que, de certa maneira, guardam relação com as iniciativas dos militares feitas na década de 1960/70 de criar ambiente favorável para a movimentação do capital financeiro, nacional ou forâneo¹¹. Utilizamos principalmente os argumentos de Maria da Conceição Tavares para demonstrar os movimentos que o estado brasileiro fez em sua estrutura legal para viabilizar a estruturação de um sistema financeiro nacional que desse conta de financiar o setor público e o privado, porém, sem atingir estes objetivos, já que o investimento pesado ficou a cargo de agências de fomento, não necessariamente privadas, nem nacionais.

Se as altas taxas de juros internacionais dos anos 1980 nos criou constrangimentos externos e internos, na década de 1990, a liquidez do capital especulativo internacional veio acompanhada da liberalização promovida pelo estado nacional, facilitando ainda mais a influência do capital financeiro não somente nas políticas macroeconômicas, mas, também, nas fusões e aquisições.

Acontece que a implementação do neoliberalismo no Brasil, associado à reestruturação produtiva, resultou em deterioração das condições e relações de trabalho, das taxas de desemprego e da perda de influência dos sindicatos. Esta parece ser uma realidade mundial, manifestada mesmo antes da crise dos anos 2000 por que passam os países centrais. E a capacidade da economia de reduzir as tensões próprias do capitalismo, que já se manifestavam incipientes ao final do período fordista, se reduziram significativamente, ampliando os bolsões de desemprego e de exclusão, denotando o quanto a piora nas relações entre capital e trabalho podem ser tanto causa quanto consequência nesse processo. É esta a realidade que o Brasil da década de 1990 enfrenta, caracterizada pela combinação de políticas neoliberais, que refletem na mudança do papel do estado, pela ampliação da capacidade de influência da lógica curtoprazista do capital financeiro no ambiente da produção, pela disseminação de técnicas e reorganizações internas e externas às empresas – e grupos –, que denominamos de reestruturação produtiva, e pela inserção da terceirização.

¹¹À primeira vista, pode parecer contraditório, já que o período dos militares é compreendido por boa parte da literatura como desenvolvimentista. Acreditamos que não há contradição na medida que as evidências encontradas na reforma do sistema financeiro que ocorreu na década de sessenta aponta, claramente, para, entre outras coisas, a criação de mecanismos para desenvolvimento de regras que permitiam inserir inovações financeiras em negociações no mercado de títulos e o trânsito de capitais forâneos em negociações anteriormente não permitidas ou não regulamentadas.

A combinação deste rol de transformações redundou na precarização das condições e relações de trabalho que abordamos, de forma geral, neste capítulo¹².

Assim, na primeira parte do capítulo, após esta introdução, faremos um resgate das transformações que ocorreram na economia mundial com a crise que se instaura a partir da década de 60 do século passado. Destacamos, neste processo de transformações, a mudança no padrão de concorrência mundial, o crescimento e fortalecimento do capital financeiro e a reformulação do papel do estado na indução do desenvolvimento econômico e social que ocorreu sob a égide de mudanças substantivas nas políticas macroeconômicas e em reformas em leis trabalhistas e sociais. No item 1.3., destacaremos a influência que o capital financeiro teve e tem sobre a economia brasileira, o que nos permitirá perceber que os movimentos internos ao Brasil guardam uma clara relação com os desdobramentos apontados no item anterior no que tange aos padrões de acumulação e às definições das políticas internas. Percebe-se, ainda, que as reformas iniciadas pelos militares no sistema financeiro nacional e as iniciativas liberalizantes altamente utilizadas na década de 1990 são uma demonstração implícita de apoio à valorização financeira, obviamente, não sem altos e baixos, como os revezes ocorridos na década de 1980. No item 1.3.1. procuramos identificar o quanto as reformas que ocorreram no Brasil da chamada década neoliberal devem às mudanças no perfil de atuação do estado e suas possíveis relações com a criação de um caminho de liberdade tanto ao capital financeiro quanto ao produtivo que redundam em ambiente negativo para o mundo do trabalho. Ainda como desdobramento da combinação de mudanças na economia mundial e a forma como o Brasil lida com elas, apresentamos, no item 1.3.2., com base em estudo de SIFFERT FILHO e SILVA (1999), o papel do capital financeiro para o processo de ampliação significativa da concentração e centralização de capitais que ocorreu na década de 1990 neste país.

No próximo item voltamos a tratar, de modo geral, do comportamento do desemprego em nível mundial, além de fazermos um balanço das alterações nas relações e condições de trabalho nas economias centrais. No item 1.4.1. apresentamos os movimentos de piora nas condições e relações de trabalho que ocorreram ao longo destas últimas

¹² As transformações e os impactos são resultado de múltiplas determinações, como o fraco desempenho econômico, o enfrentamento do processo inflacionário, o estrangulamento no balanço de pagamentos e a necessidade premente de gerar saldos comerciais para cobrir saldos negativos na balança financeira. Boa referência sobre relações entre políticas macroeconômicas e o mercado de trabalho podem ser encontradas em Baltar (2003).

décadas na economia capitalista, bem como os impactos para as condições de vida da classe trabalhadora. Para caracterizar esta realidade, utilizaremos a noção de deterioração dos mercados de trabalho dos países europeus e americano, assim como definida no trabalho de Mattos (2001). A relação entre a reestruturação produtiva e as mudanças nas condições de trabalho será objeto de investigação do item 1.5. e, através dele, buscamos demonstrar os sentidos que a forma de organizar a produção tomou quando da tentativa das médias e grandes empresas, em nível mundial, de ampliar a capacidade do trabalho de gerar maior valor no curto prazo. Caracterizamos as mudanças nas técnicas de produção a partir de cinco itens: as inovações tecnológicas; a reorganização externa às empresas que ora se fundem, ora adquirem outras, ou introduzem o sistema de rede; a inserção da lógica curtoprazista na forma de organizar a produção; a exigência da polivalência e multifuncionalidade do trabalhador; e, por fim, as mudanças nas relações de trabalho com vistas a obter maior engajamento. Neste item fica evidente a necessidade que o capital tem de organizar o trabalho de forma a permitir maior valorização em relação ao tempo, ou do controle direto e sutil, como o designou Pegler (2002). No item 1.6., denotamos a relevância do processo de terceirização para que as iniciativas da reestruturação produtiva tenham seu êxito. A terceirização se apresenta como uma forma de garantir que primeiro, a redução de custos e que vantagens possíveis de serem obtidas no curto prazo se efetivem; segundo, que ocorra a partilha dos riscos associados ao investimento e à volubilidade da demanda, funcionando como colchão amortecedor para a empresa-mãe; e, terceiro, que a flexibilidade numérica e funcional sirva de sustentação aos processos de valorização.

Abriremos espaço no item 1.7. para compreender e discutir com as teses da *efficiency wages* e dos *insiders versus outsiders* quais são as reais influências do detentor da capacidade laboral no mercado de trabalho. Ali, colocaremos na berlinda as crenças de que o trabalhador, ou uma parcela da classe, tem poder de mercado suficiente para determinar as relações e as condições em que a produção ocorre. Dessa forma, questionamos o que parecem ser pressupostos básicos daquelas teses, como as noções: a) de que é sempre preferível para a empresa ter trabalhadores mais qualificados que menos qualificados; b) que os custos com a alta rotatividade de trabalhadores são altos o suficiente para provocar movimentos administrativo-financeiros da empresa rumo à estabilidade destes mesmos trabalhadores; c) que a oferta de trabalho tem poder de negociação igual ou maior ao da

demanda, pelo menos nos setores onde a produtividade é mais alta; d) que o trabalho precário, instável, degradante e de menor remuneração existe apenas onde grassam as pequenas e micro empresas; e) que a mobilidade é apenas questão de escolha, ou seja, o padrão da ocupação é definido pelo lado da oferta de trabalho; f) que não há cálculo de viabilidade pensado em termos de custos por setor, apenas através da relação entre produtividade marginal e salário (custo marginal); e g) que as condições e relações de trabalho dependem grandemente do comportamento (da cultura) do trabalhador ou de sua qualificação.

Neste mesmo item, abriremos espaço para a compreensão marxista de que o capital, de forma sistêmica, controla não somente a demanda por trabalho, mas, também, a oferta, e que o enfrentamento entre capital e trabalho e, no âmbito da concorrência, entre os próprios capitalistas, move as forças produtivas para alterações na composição técnica e orgânica do capital. Esta irrompe na forma de mudanças tecnológicas e organizacionais que impactam direta e indiretamente tanto no nível de emprego quanto nas condições e relações de trabalho, como na própria relação de dominação, haja vista, entre outras coisas, a geração do exército industrial de reserva, corroborando a tendência de superexploração e de precarização no trato do capital com o trabalho. Nesse sentido, procuraremos deixar explícita nossa discordância com o método utilizado pela teoria convencional da análise assentada na tendência ao equilíbrio fundamentado na simetria das forças de oferta e de procura no mercado de trabalho. Por fim, faremos uma apresentação breve dos caminhos metodológicos que serão trilhados nesta tese.

1.2. Transformações na economia mundial: capital financeiro, organização da produção e o mundo do trabalho

Afirma Plihon (2003) que as transformações nas formas de organizar a produção e no padrão de consumo colocam em xeque relações de trabalho existentes e põem em risco modelos estabelecidos de emprego. Esta abordagem é corroborada por outra, a de que a racionalização da produção, na medida em que a empresa busca escapar dos humores do mercado e reduzir custos, provoca flexibilização nas relações de trabalho e desestruturam padrões de emprego (DEDECCA, 1999). Ambas perspectivas estão assentadas na leitura de que um rearranjo na economia mundial, gestado nos anos 1960, se constituiu, basicamente,

a partir de três fontes: a) a mudança no padrão de concorrência mundial; b) o crescimento e fortalecimento do capital financeiro; e c) sob a égide de mudanças substantivas nas políticas macroeconômicas e em reformas em leis trabalhistas e sociais, ocorreu uma reformulação do papel do estado na indução do desenvolvimento econômico e social.

De uma forma geral, compreende-se que estas três fontes de influência provocaram mudanças significativas na economia mundial – ao mesmo tempo em que são influenciados por movimentos na dinâmica do processo de acumulação capitalista –, que pressionaram as empresas a rever suas estratégias de longo prazo a ponto de promoverem a chamada reestruturação produtiva, e esta significou, entre outras coisas, uma ofensiva do capital sobre o trabalho que, ao intensificar a flexibilização, principalmente com e por intermédio da terceirização, redundou em precarização das condições e relações de trabalho (POCHMANN, 1999). Vejamos como cada uma delas contribuiu, individualmente, para estas transformações.

a) Mudança no padrão de concorrência mundial

A expansão da Ford e da GM para a Europa e a inserção da indústria automobilística no Brasil nos anos 1950 são exemplos de inauguração de um novo período de aumento substancial do número de multinacionais e de sua expansão com produção voltada para o consumo interno dos países onde se instalaram¹³. Posteriormente a esta fase, o capital monopolista se expande e se generaliza. Nos anos 1980, uma nova configuração já se consolidava: o movimento das multinacionais em direção a países com custos mais baixos voltadas para a exportação de bens produzidos fora dos países-sede, como o caso do acordo de livre comércio celebrado entre México e EUA, o NAFTA, caracterizado pela produção no México e exportação para os EUA. Atualmente, parece que estamos vivendo outro momento de consolidação de grupos internacionais através de fusões e aquisições e de construções de empresas na forma de redes.

¹³Como bem observou Pochmann, “...foi a partir do final da Segunda Grande Guerra Mundial que o investimento estrangeiro ganhou maior dimensão entre os países industrializados, o que terminou por inverter a posição dos países não desenvolvidos no acesso ao recurso externo. Isso se deu, inicialmente porque o espaço de competição capitalista se concentrou em grande medida nos países ricos, pelos menos até o final da reconstrução européia na década de 1950 [...] Com a decisão dos EUA de apoiar a reconstrução de alguns países europeus, por intermédio do Plano Marshall (European Recovery Program), no segundo pós-guerra, houve intensa descentralização das grandes empresas dos Estados Unidos no Velho Continente em busca de novos mercados de bens e serviços” (POCHMANN, 2007).

A mundialização¹⁴ das empresas não poderia ter ocorrido de outra forma que não através da expansão em escala global de estruturas industriais oligopólicas ou monopolistas. A internacionalização que caracterizou a segunda metade do século XX resultou – e é resultado – da concentração e centralização de capitais, que eleva à escala global o controle de diversos mercados por um número restrito de empresas e corporações que concorrem umas com as outras, concorrência esta que é exercida não sob as bases da teoria convencional, mas que podem ocorrer sob a forma de diferenciação do produto, por insumos e mercados e pela redução de custos (FOSTER; MCCHESENEY & JONNA, 2007). As grandes corporações monopolistas têm suas atividades diversificadas, caracterizadas por um braço financeiro com grande poder de influência na administração centralizada e operam em inúmeros países, porém têm sua sede em apenas um que, geralmente, está instalada em um país central, apesar da existência de exemplos em países periféricos.

Estudo realizado por Foster, McChesney e Jonna demonstra que a concentração e centralização destes capitais é tendência crescente na economia mundial¹⁵, como no caso da indústria automobilística, de bebidas, farmacêutica e da aviação, mas, que

The same tendency is evident across the board: in areas such as telecommunications, software, tires, etc. This is reflected in record annual levels of global mergers and acquisitions up through 2007 (reaching an all-time high of \$4.38 trillion), and in vast increases in foreign direct investment (FDI), which is rising much faster than world income. Thus FDI inward stock grew from 7 percent of world GDP in 1980 to around 30 percent in 2009, with the pace accelerating in the late 1990s [...] Even these figures are conservative in demonstrating the growing power of multinationals since they do not capture the various forms of collusion, such as strategic alliances and technological agreements that extend the global reach of such firms. Nor is there any accounting of the massive subcontracting done by multinational corporations, extending their tentacles into all areas of the global economy. In these and other ways, the rapid expansion of multinationals is creating a more concentrated world economic system, with the revenue of the top five hundred global corporations now in the range of 35-40 percent of world income (FOSTER, MCCHESENEY & JONNA, 2007: pág. 4).

Ainda de acordo com os autores, estas organizações apresentam a tendência a promover associações entre elas, como as *joint ventures*, ou mesmo junções, pelas vias de

¹⁴ Para o debate sobre o uso dos conceitos “mundialização” e de “globalização” ver Santos (2001).

¹⁵ Concentração e centralização serão objeto de estudo do capítulo III.

aquisições e fusões¹⁶, e, como frisam, em torno de quarenta por cento do comércio mundial está ligado à terceirização, e a subcontratação é responsável por grande parte dos contratos entre as firmas.

A expansão das multinacionais foi, como o demonstra Palley (2006), um forte instrumento que colocou os trabalhadores em concorrência em nível global, tendo considerável impacto negativo sobre o emprego, o nível salarial e a filiação e influência sindicais. Pochmann (2007) demonstrou que a transnacionalização da contratação pelas empresas de trabalho terceirizado, a subcontratação de trabalhadores por empresas localizadas em países de localização distintas, contribui para a disseminação do padrão asiático de emprego, caracterizado por jornadas de trabalho extensas, alta rotatividade e baixa remuneração. Por conta deste movimento, da tentativa de redução de custos, a informalidade tende a expandir-se em nível mundial, constituindo uma horda de trabalhadores sem cobertura previdenciária. De acordo com a pesquisa realizada por Pochmann, dos em torno de 600 mil trabalhadores ligados à Nike em 51 países ao redor do mundo, aproximadamente 95% é de terceirizados¹⁷. Palley, ao estudar os movimentos globalizantes dos capitais mundiais, enfatiza que

As peças da estrutura microeconômica constituinte da globalização madura podem agora ser juntadas. O primeiro elemento é a natureza modificada da concorrência. Esta mudança começou com a produção multinacional, mas ela agora inclui o suprimento global que lança faixas muito mais amplas da economia na concorrência internacional. O segundo elemento é a mobilidade do capital e dos métodos de produção que foi fomentada pelas corporações industriais multinacionais, a mudança das condições tecnológicas e as políticas econômicas que promoveram a integração internacional das economias nacionais. O terceiro elemento é o acréscimo de dois bilhões de trabalhadores ao mercado de trabalho global como resultado da destruição da barragem do socialismo (PALLEY, 2006: pág. 13).

¹⁶ O BNDES aponta como principais motivos que levam as empresas a promoverem aquisições e fusões: ‘a penetração em novos mercados, em curto período de tempo; a consolidação do *market share* a nível global; as oportunidades de investimento, em função da desregulamentação dos mercados; a alteração no padrão tecnológico, proporcionando amplas escalas de produção e a redução de custos; a obtenção de sinergias de natureza tecnológica, financeira, mercadológica e organizacional; e a possibilidade de ganhos de natureza financeira’ (SIFERT FILHO & SILVA, 1999: pág. 381). Temas que fazem parte da compreensão da lógica que envolve o capital no enfrentamento da concorrência e do processo de acumulação.

¹⁷ Segundo Foster, McChesney e Jonna, “in Indonesia in the 1990s, where Nike manufactured seventy million pairs of shoes in 1996 alone, young girls were being paid as little as fifteen cents an hour for an eleven-hour day. Indonesian workers as a whole made an average of around \$2.00 per day, well below a living wage. The *Multinational Monitor* calculated in the late 1990s that the entire labor cost for the production of a pair of \$149.50 basketball shoes (if produced entirely in Vietnam), would be \$1.50—1 percent of the final retail price in the United States” (FOSTER, MCCHESENEY & JONNA, 2007: pág. 8).

Esta mudança no padrão de concorrência mundial traz novos parâmetros tanto para as decisões microeconômicas, que induz, por exemplo, à reestruturação produtiva e à utilização dos processos de terceirização como mecanismos de ampliação da capacidade de acumulação, quanto para as estratégias macroeconômicas, que levaram os países, por motivos que serão melhor explicitados posteriormente, a criar ambientes cada vez mais favoráveis à livre movimentação dos capitais, não somente o produtivo, mas, também aquele de caráter eminentemente especulativo.

b) Crescimento e fortalecimento do capital financeiro

O capital financeiro contribuiu enormemente para a concentração e centralização de capital, imprimindo novas configurações na internacionalização do capital monopolista (TAVARES & BELLUZZO, 1980) que, juntamente com as mudanças no papel do estado na economia, influenciaram negativamente nas transformações no mundo do trabalho nestas últimas décadas. A autonomização dos capitais em forma e função (produtivo, mercadoria e monetário) insere realidades difusas dentro do processo mais geral de valorização do capital em geral (CARCANHOLO & NAKATANI, 1999; BELLUZZO, 2011). O crescimento do capital fictício, facilitado pela expansão do sistema de crédito e do capital a juros, fomenta a centralização de capitais, seja sob a forma de ações, por meio dos investidores institucionais ou através das grandes corporações e *holdings*. Esta mesma riqueza abstrata, na forma do capital fictício, cria novos espaços de valorização contábil, exige a constituição de complexos e gigantescos aparatos financeiros e, ao mesmo tempo em que imprime novas configurações para as políticas macroeconômicas dos estados nacionais, generaliza, na gestão empresarial, as práticas que possuem a finalidade de ampliar a riqueza pela via do capital financeiro, gerando pressões por determinada lucratividade sobre o capital produtivo (TAVARES & BELLUZZO, 1980)¹⁸.

O arranjo institucional que prevaleceu durante os anos do pós-segunda guerra mundial impôs certa estabilidade financeira mundial, porém, nos anos 1960 foram gestadas alterações que permitiram – e foram influenciadas por – novas configurações, como a possibilidade de junção entre os bancos comerciais e outras instituições financeiras,

¹⁸ O tratamento teórico necessário às formas do capital e suas influências sobre a produção será dado no capítulo II.

impulsionando a desintermediação bancária, redução dos limites ao crédito, flexibilidade nas taxas de juros e de câmbio e liberdade aos movimentos dos capitais (BELLUZZO, 1995). Estas alterações, associadas que estão aos movimentos dos capitais, com papel preponderante das finanças, incitaram fenômenos relevantes para as mudanças no rearranjo global, tais como o surgimento do euromercado e das praças *offshore*, o rompimento do acordo de Bretton Woods, que forçou os regimes de taxas de câmbio flutuantes e a majoração generalizada de preços, que acentuou a relevância da inflação na determinação das políticas macroeconômicas.

As inovações financeiras tiveram papel fundamental em mudanças que ocorreram nos anos 1960/70, e o que ficou conhecido como segunda onda de inovações, ilustrada pela expansão dos mecanismos de *hedge*, do endividamento pelo lado do passivo e o crescimento do mercado de emissão e negociação direta de títulos, impulsionou tanto a desestabilização mundial quanto as políticas anticíclicas dos diversos estados e a forma de atuação das organizações na busca pela valorização (CINTRA, 1999).

O endividamento americano nos anos 1980, que se iniciou após o aumento das taxas de juros no final de 1979, provocou uma corrida para os títulos em dólares e arregimentou boa parte das iniciativas de aplicações financeiras de grandes bancos com vistas a sustentar a crise da dívida dos países do terceiro mundo. Ao se transformar de maior credor em maior devedor mundial, os EUA deram enorme passo para o fortalecimento de sua moeda e supremacia do dólar como moeda principal das finanças mundiais. Estes movimentos tenderam, juntamente com aqueles indicados anteriormente, a conduzir os demais países à promoção da liberalização financeira (BELLUZZO, 1995).

É neste imbróglio que os estados-nação são chamados a conter o desequilíbrio em seus balanços de pagamento pela via da liberdade de movimentos dos capitais, sejam eles produtivos, ligados a serviços, ou estejam transitando na órbita financeira. O capital financeiro, por excelência de curto prazo, insere sua lógica tanto nas decisões das empresas quanto naquelas dos condutores de políticas macroeconômicas, criando ambientes cada vez mais favoráveis à retroalimentação da bolha especulativa.

c) A reformulação do papel do estado na indução do desenvolvimento econômico e social e mudanças nas políticas macroeconômicas

O estado-nação, principalmente após a crise dos anos 1930, redefiniu seu papel para uma atuação mais expressiva como instrumento de controle e de prevenção, atuando como direcionador do funcionamento da economia e expandiu, ainda, sua capacidade de intervenção no sentido de reduzir as desigualdades de renda e as mazelas sociais. Com isto garantia a própria reprodução do sistema econômico, inclusive suas tendências, de acumulação e concentração de capital e de reformulação perene dos padrões de concorrência. Como afirmamos anteriormente, ocorreram transformações significativas na estrutura de concorrência mundial através da concentração monopolista, tudo isto levado adiante pela facilitação promovida pelo capital financeiro, este mesmo que capital que, ao instrumentalizar espaços para a própria valorização, corrói aos poucos a capacidade de regulação estatal. Por estas e outras razões (algumas delas expostas anteriormente e outras expostas durante o desenvolvimento deste trabalho) as chamadas políticas neoliberais ganharam espaço.

De acordo com Anderson (1995), esta concepção de estado surgiu nos anos 1940 a partir das construções teóricas de Hayek e Friedman, porém, a abordagem keynesiana se fortalecia naquele momento e ofertava saídas econômicas que resultaram em altas taxas de crescimento durante longo período¹⁹. A crítica assentava-se na noção de que o estado promotor do bem-estar social pela via da seguridade social e de políticas de indução da demanda efetiva inibia a liberdade individual e pressionava tanto para o aumento de custos quanto para a dificuldade de aumentos de produtividade do trabalho, tão necessária para estimular a iniciativa privada. A partir da crise dos anos 1970, o discurso neoliberal passou a ganhar os corações e mentes ao ponto de mudar paulatinamente os sentidos das políticas econômicas e as ações dos gestores da coisa pública.

Os estados-nação, de acordo com o ideário, precisava manter-se forte para enfrentar o poder dos sindicatos na determinação dos salários, benefícios pagos e regras nas relações de trabalho, também para manter uma estabilidade monetária capaz de controlar o processo inflacionário a partir de políticas contracionistas. Fazia parte do discurso, ainda, a

¹⁹ É como se o argumento fosse rechaçado por interesses plenamente atendidos. O crescimento da intervenção estatal era olhado com desconfiança, mas, enquanto a iniciativa privada valorizava, com louvor, as inversões de capital, o argumento liberal do livre mercado podia ficar em segundo plano.

necessidade de reformas trabalhista, fiscal e tributária – no sentido de eliminar a progressividade e caminhar para o ótimo do imposto único, e de reduzir o déficit público causado pelos programas de seguridade social –, a consolidação de processos de privatizações e de redução do gasto estatal com funcionalismo público e de queda dos gastos sociais, tudo isto com vistas a corrigir desvios que não conduziram tanto ao pleno emprego quanto a uma taxa natural de desemprego da força de trabalho.

É nesta realidade, evidenciada pela concentração e centralização em oligopólios e monopólios mundiais, caracterizada por um forte braço financeiro a influenciar estas grandes corporações em esfera global, e com estados nacionais a reverterem seu papel de garantidor de direitos sociais, que as atuais relações entre capital e trabalho foram se reedificando. Dessa forma, e com evidências cada vez mais explícitas de ampliação dos poderes do capital tanto na esfera econômica quanto política, o ambiente se tornou favorável para a flexibilização e inserção generalizada de processos de terceirização precarizantes, principalmente em uma situação caracterizada pelo aumento generalizado do desemprego.

Estes movimentos impulsionados pelo capital financeiro caminharam *pari passu* com as transformações institucionais por que passou o sistema financeiro nacional, o que, dadas as evidências históricas e a compreensão dos movimentos mais gerais do capital, demonstra uma correlação positiva entre: a) o que ocorre nas empresas, no mundo, e as mudanças internas à economia brasileira; b) os arranjos na estrutura legal-institucional e as tendências do processo de acumulação capitalista.

Vejam, brevemente, como ocorre a manifestação desta correlação na economia brasileira, tanto no que diz respeito à reestruturação do sistema financeiro nacional para dar conta das mudanças como no que tange à relação entre expansão do capital financeiro e a concentração e centralização de capitais.

1.3. A influência do capital financeiro na economia brasileira

Existem algumas similaridades/similitudes e aspectos de continuidade entre a reforma do sistema financeiro que ocorreu no Brasil a partir da década de 1960 e as transformações por que passou este mesmo sistema na década de 1990. Realçaremos nesta

parte do trabalho aqueles aspectos que estão associados à tentativa de facilitar a mobilidade do capital financeiro. Acreditamos que, como o demonstram Tavares e Belluzzo (1980), as iniciativas em favor da liberdade deste tipo de capital fomenta a concentração e a centralização e, com elas, uma dinâmica em que os parâmetros de uma lucratividade possível de ser obtida na esfera financeira, caracterizada por altos rendimentos em curto prazo, influenciam a busca por retornos próximos àqueles. Começamos pela compreensão da reforma implementada com os militares, particularmente centrada nas interpretações de Tavares (1972), e, em seguida, dos movimentos dos anos 1970/80 e das mudanças realizadas na década de 1990.

Depois de um período de crescimento econômico e expansão da indústria nacional, o Brasil dos anos 1960, e especificamente com a centralização do poder político e a reforma no sistema financeiro pós-1964, criou mecanismos para expandir a capacidade de financiamento do setor privado e do setor público. Necessariamente, em conjunto com esta finalidade, e em sentido diametralmente oposto (observado somente em sentido restrito), estava presente para a iniciativa privada associada ao capital fictício, nacional e internacional, a ampliação das possibilidades de acumulação, tanto em termos de volume quanto de leque de opções. Ora, se a tentativa de regulamentar o mercado financeiro e ampliar suas potencialidades é uma busca governamental de criar um ambiente favorável ao autofinanciamento ou ao desenvolvimento econômico, vários aspectos demonstram o quanto as iniciativas foram relevantes – enquanto favoráveis – para as decisões dos gestores do capital dinheiro, como a tentativa de manutenção, internamente, de uma taxa real de juros positiva e permanente ou a inserção de maior fluidez interna e com o mercado internacional.

Nos aproximadamente 30 anos que vão desde a ditadura militar à “década perdida”, ocorreu forte internacionalização do sistema financeiro nacional²⁰. Logo no início deste período, várias iniciativas, como a Lei 4.565, de 1964, que promoveu uma reforma bancária que institucionalizou os bancos comerciais, de investimento, financeiras e de *leasing*, a Resolução 63 e a criação de minidesvalorizações cambiais de 1968, que, respectivamente, permitiu a captação externa de recursos em moeda estrangeira e que

²⁰ Apesar de medidas, como a Lei 4131, de 1962, que impunham certos limites à entrada de instituições financeiras.

reduziu os riscos nas captações externas, impulsionaram essa internacionalização²¹. Mesmo as restrições impostas na década de 1970, que impunham limite de 33% a participação de capital forâneo em instituições financeiras nacionais (bancos de investimento, financeiras, corretoras, distribuidoras e agências de *leasing*), não impediram que o interesse do capital nacional obtivesse vantagens na aliança com o capital internacional, seja porque já haviam firmado acordos anteriores, ou por associações alternativas, como a transferência de tecnologia, que burlavam parte das regras. Também na década de 80 a internacionalização ampliou-se, ainda que com o limite não excedendo a 50% da participação acionária (BAER, 1986).

Com a reforma que se iniciou em 1964, foram criados, inicialmente, o Banco Central e o Sistema Financeiro da Habitação, com participação preponderante do Banco Nacional da Habitação, e estes, juntamente à capacidade institucionalizada de regular o mercado de capitais, deram um novo reordenamento ao sistema financeiro brasileiro. Entre as inovações principais e elementares tomadas estavam: a regulamentação das sociedades de capital aberto, que aprimorou o sistema e deu mais segurança aos investidores, ampliação tanto das possibilidades de alavancagem quanto de movimentação financeira; a regulamentação das formas de operação de “companhias, bancos de investimento, corretoras e distribuidoras de valores, bem como do caráter dos instrumentos principais do mercado de capitais (ações e obrigações endossáveis, debêntures conversíveis *etc.*)” (TAVARES, 1972: pág. 220), que trouxe as mesmas vantagens ao capital financeiro anotadas no item anterior e insere, ainda, uma característica peculiar, de formatar as instituições ao dito padrão internacional; a criação da correção monetária para praticamente todas as operações do sistema; e a substituição do conselho da SUMOC pelo Conselho Monetário Nacional.

A expansão do sistema financeiro, característica da reforma, foi precedida por um período de uso à exaustão de processos de financiamento via endividamento externo ou através do uso de mecanismos inflacionários²². A reforma intencionava encontrar novas

²¹ As captações via Resolução 63 e de crédito de curto prazo cresceram substancialmente nos anos 1970 e 1980, porém, nos anos 1990, estas deram lugar aos eurobônus, aos *commercial papers* e a outros títulos deste quilate (BAER, 1986).

²² Como registrado em Tavares, “até então, o aparato financeiro tradicional, destorcido por anos de inflação crônica em condições de uma taxa de juros máxima legal de 12%, contava para multiplicar o crédito, basicamente, com a expansão primária de meios de pagamento e com o aumento de depósito nos bancos comerciais. Por outro lado, a expansão

formas de dinamizar a economia, uma vez “esgotados os efeitos expansivos de um conjunto de investimentos públicos e privados [...] que caracterizaram a etapa de substituição intensiva da importação” (TAVARES, 1972: pág. 218)²³. A necessidade das mudanças estava associada à percepção de que o modo de funcionamento e a própria estrutura do sistema financeiro eram considerados problemas que travavam tanto a expansão do consumo e investimento privados quanto a necessidade de financiamento do setor público. Tavares (1972) indica que houve queda na entrada de capitais externos “de risco”²⁴ após a crise econômica e política evidenciada em 1962. Nesse sentido, a reforma privilegiou um conjunto de medidas, inicialmente emergenciais, que buscavam resolver as dificuldades de financiamento tanto do setor público quanto do capital nacional e internacional, como a reforma fiscal que permitia a “correção periódica do valor nominal dos títulos de dívidas públicas e a Instrução n.º 289, da antiga SUMOC, no sentido de permitir a entrada de capitais de curto prazo” (TAVARES, 1972: pág. 219). As medidas implementadas tinham tanto as intenções de ampliar e normatizar o sistema financeiro quanto de criar mecanismos de financiamento dos setores público e privado, mas, também, funcionaram como impulsionadoras da capacidade de ganhos especulativos, especialmente para capitais internacionais de curto prazo²⁵.

Das resoluções, portarias, enfim, das medidas adotadas no período com a intenção de concretizar uma reforma no sistema financeiro nacional, alguns efeitos esperados, como

desenfreada do número de agências bancárias para captar depósitos à vista do público, se bem permitia aumentar os lucros do sistema bancário (dadas as diferenças entre custo do dinheiro e taxas de juros legais), elevava os custos de operação, sem que surgissem novas fontes de captação de recursos de médio ou longo prazo”(TAVARES, 1972: pág. 219).

²³ Conceição adverte para o fato de que, no Brasil, as “modificações acentuadas na estrutura e modo de funcionamento de seu sistema financeiro [...] não se deram espontaneamente como uma reação endógena ao processo acelerado de transformação econômica, em curso desde a década de 50; ao contrário, foram precedidas e acompanhadas por mudanças profundas no marco institucional e legal que rege a operação do sistema econômico global e, em particular, das regras e forma de operação de seus agentes financeiros, tanto públicos como privados” (TAVARES, 1972: pág. 213).

²⁴ Nos termos da própria autora.

²⁵ De acordo com Tavares, a reorganização do sistema financeiro, ao mudar as regras e permitir captação de recursos externos, permitiu “a entrada de capitais de curto prazo para repasse às empresas pelos bancos comerciais (que operam em câmbio), os bancos privados de investimentos e o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE)” (TAVARES, 1972: pág. 222). Ainda nos resultados da pesquisa de Conceição, verificou-se que a “formação de novos grupos financeiros estrangeiros e a rearticulação de alguns velhos grupos nacionais, tendo como centro os bancos de investimento e mediante a fusão prévia de bancos comerciais e gruação de financeiras, com a sua constelação de agências corretoras e distribuidoras de títulos, é a tendência recente mais importante do processo de reconcentração financeira. Estes novos grupos adquirem posição hegemônica no processo de controle crescente do capital financeiro e alguns deles tentam alcançar a etapa do conglomerado, ou seja, o tipo de centralização capitalista na qual se entrelaça a expansão financeira com o controle ou participação em empresas produtivas dos mais distintos ramos de bens e serviços” (TAVARES, 1972: pág. 227-228).

a capacidade de financiamento do setor produtivo por aumento da poupança interna e a captação de poupança externa, foram concretizados em escala muito inferior aos resultados efetivos de aumento da concentração da riqueza, a fusão, concentração e centralização de capitais, com aumento quantitativo e qualitativo da participação do capital fictício no ambiente decisório das organizações, com especial participação do capital forâneo, ao mesmo tempo em que acentuou-se uma

perda de importância relativa do sistema bancário [...] e um aumento correspondente do peso da intermediação financeira diversificada [...] e aumentaram em forma importante os títulos característicos das instituições extrabancárias, aceites cambiais e letras imobiliárias (TAVARES, 1972: pág. 225).

A expansão do mercado financeiro foi levada a cabo pelas medidas de reforma, mas, também esteve apoiada por políticas cambial e monetária de cunho conservador e de mecanismos de controle de aumento salarial e de manutenção – e piora – da já desigual distribuição de renda. Por mais que estejamos fazendo um retrato daquilo que ocorreu nas décadas de 1960 e 70, as informações parecem espelho da situação verificada nos anos noventa. O controle sobre o trabalho, para além de características relacionadas à intransigência própria da ditadura, representou uma tentativa considerada saudável por parcela da teoria econômica que vê na desigualdade elemento incentivador do investimento²⁶. Com isto, não somente o capital produtivo, mas, fundamentalmente, o capital fictício, que ampliava sua área de influência, pôde crescer com maior liberdade, ainda mais se considerarmos o modelo de combate à inflação adotado no período.

A inserção de uma política de controle de aumento de preços ancorada no viés ortodoxo, em substituição ao esquema de financiamento inflacionário, e de endividamento externo tradicionalmente ligado a controle do balanço de pagamentos abriu espaço para o financiamento pela via dos “movimentos autônomos de capitais”. A expansão da liquidez

²⁶ A repressão aos movimentos sociais e a mudança no trato com o trabalho impostas pela ditadura militar “(1) reprimiu e controlou a atividade sindical; (2) retirou a autonomia da Justiça do Trabalho; (3) controlou os salários, subordinando-os à política econômica; e (4) promoveu reformas que flexibilizaram o mercado de trabalho, em especial com o fim do estatuto da estabilidade e a contratação temporária, o que contribuiu [...] para agravar as desigualdades sociais e a concentração de renda, num contexto de forte ampliação do assalariamento” (KREIN, 2007: pág. 24).

interna passou a ocorrer não pela via do aumento primário dos meios de pagamento, mas, via, por exemplo, da emissão de títulos de dívida pública e privada, tendo em vista o desenvolvimento da capacidade de endividamento para além das formas tradicionais bancárias. Apesar da alegação de que a “modernização” do sistema financeiro traria benefícios ligados à ampliação da capacidade de financiamento dos investimentos, o período posterior demonstrou a manutenção da dependência dos financiamentos de longo prazo em relação às agências de fomento, públicas ou externas, ou a fundos destinados especificamente a este fim. Mas, ao mesmo tempo, consolidou-se o desenvolvimento do mercado de capitais que, além de fomentar a construção de bancos de investimento, impulsionou o financiamento das empresas de capital aberto, ao mesmo tempo em que abriu espaço para grandes fusões e aquisições²⁷. Este movimento facilitou a criação de espaços para o chamado capital fictício, que pôde, a partir da generalização da emissão de títulos de propriedade com direito a renda e do desenvolvimento dos mercados secundários de valores, aproveitar-se dos interstícios do processo de valorização. Dadas suas características, também fomentou a centralização de capitais e a formação de grandes grupos e conglomerados através da associação de capitais produtivos com financeiros e tão somente entre estes últimos, movimento que se consolidou a partir dos anos 1990 e que, já naquele período, indicava o aumento do poder de controle decisório da lógica financeira dentro das instituições²⁸.

Todo este relato sobre os aspectos estruturantes da reforma financeira ocorrida a partir da década de 1960 serve a este estudo em dois aspectos: o primeiro, nos permite visualizar os contornos históricos dados pelo Brasil à sua estrutura ligada ao mercado

²⁷ Conceição defende a tese de que a reforma constituiu-se em duas etapas e, a última, a que se refere a frase anterior do texto, “corresponde a uma expansão do capital financeiro, ou seja, a criação de títulos que permitem não só a modificação do estado patrimonial das empresas, mas também das relações gerais de propriedade do pólo ‘capitalístico’ da economia. A funcionalidade global desse processo não seria tanto a de resolver os problemas de financiamento da produção ou do gasto (seja este em consumo ou em investimento) mas, sobretudo, permitir o ‘descongelamento’ do capital invertido em atividades produtivas, mediante a sua conversão em capital financeiro. Deste modo se pode aumentar a sua mobilidade intersetorial e sua posterior centralização nos setores de atividades com maiores perspectivas dinâmicas” (TAVARES, 1972: pág. 215).

²⁸ Tavares conclui que as reformas não levaram à ampliação da poupança interna e sua posterior conversão em investimento, como se apregoava quando da anamnese sobre a tendência à queda da taxa de formação de capital fixo, mas, o que se viu com a reestruturação do mercado financeiro foi “o cumprimento de sua funcionalidade primordial, qual seja, a de permitir uma maior mobilidade de recursos financeiros e sua subsequente centralização em favor daquelas atividades que apresentam taxas de rentabilidade mais altas ou melhores perspectivas de poder competitivo no mercado nacional ou internacional [que conduziu] a uma mudança acentuada na estrutura oligopólica da economia, mediante associação e fusão de grupos empresariais e financeiros, nacionais e estrangeiros” (TAVARES, 1972: págs. 216-217).

financeiro (regras, instituições públicas e dinâmica financeira), que vão desde a grande mudança inserida com os militares às transformações gerais que ocorreram na década de 1990; ao mesmo tempo em que nos permite identificar seu caráter liberalizante, associado às facilidades geradas para a ampliação da influência do capital fictício, sua relevância para os processos de concentração e centralização ao longo das décadas, e associar os movimentos dos capitais gerais, em nível mundial, com aqueles presentes na economia brasileira.

As décadas de 1970 e 1980 representam momento peculiar para se compreender as relações entre capital fictício, políticas macroeconômicas e a dinâmica da acumulação que tem o capital financeiro e a concentração e centralização como linha de frente. O rompimento do acordo de Bretton Woods, a flexibilização das taxas de câmbio, os choques do petróleo e a política do dólar forte americana conduziram, no aspecto político-econômico, a mudanças significativas na economia mundial, seja nas relações econômicas internacionais ou nas políticas macroeconômicas dos estados-nação²⁹, e que caminharam *pari passu* com movimentos nada tímidos de criação de inovações financeiras, concentração e centralização de capitais – com a condução do capital financeiro – e de grandes reestruturações nas indústrias e nos mercados globais e locais³⁰. Como afirma Belluzzo,

foi, aliás, sob o signo da desorganização financeira e monetária que se deu a formidável expansão do circuito financeiro ‘internacionalizado’, nos anos 70. A crise do sistema de regulação de Bretton Woods permitiu e estimulou o surgimento de operações de empréstimos/depósitos que escapavam ao controle dos bancos centrais. A fonte inicial dessas operações ‘internacionalizadas’ foram certamente os dólares que excediam a demanda dos agentes econômicos e das autoridades monetárias estrangeiras. O primeiro choque do petróleo e a famosa reciclagem privada dos petrodólares ampliaram as bases da oferta de crédito internacional e empurraram o sistema para a zona de riscos crescentes [...] O circuito financeiro internacionalizado e operado pelos grandes bancos

²⁹ O Brasil, como vários países do chamado terceiro mundo, endividaram-se, aproveitando a liquidez internacional, a taxas de juros pós-fixadas, acreditando (no papel americano estipulado com a responsabilidade de ser o emissor da moeda de referência internacional) na manutenção tanto das taxas de juros internacionais quanto na estabilidade das taxas de câmbio, e viu sua dívida externa explodir exatamente no pós movimento de repatriamento do dólar pelos EUA. Isto impulsionou, em grande parte, medidas e políticas econômicas que visavam honrar dívidas contraídas naquele período. O FMI estimulou, a partir de 1988, os países devedores a buscar saídas de endividamento pela via do mercado, em detrimento do financiamento tradicional.

³⁰ Estes temas serão abordados no capítulo III, no item “3.6. Transformações no processo de acumulação financeira”. Belluzzo (1995) oferece um relato analítico consciente das articulações entre os movimentos acima mencionados e Cintra (1999) boa referência para compreendermos o papel das inovações financeiras neste processo.

comerciais, à margem de qualquer regulamentação ou supervisão dos bancos centrais acentuou sobremaneira a tendência à super expansão dos empréstimos e o progressivo rebaixamento da qualidade do crédito concedido [...] Durante os anos 80 a economia mundial foi afetada por flutuações amplas nas taxas de câmbio das moedas que comandam as três zonas monetárias (dólar, iene e marco). Estas flutuações nas taxas de câmbio foram acompanhadas por uma extrema volatilidade das taxas de juros. Na verdade, as flutuações das taxas de câmbio, supostamente destinadas a corrigir desequilíbrios do balanço de pagamentos e dar maior autonomia às políticas domésticas, foram desestabilizadoras. Isto porque a crescente mobilidade dos capitais de curto prazo obrigou a seguidas intervenções da política monetária, determinando oscilações entre taxas de juros das diversas moedas e criando severas restrições à ação da política fiscal [...] É neste ambiente de instabilidade financeira e ‘descentralização’ do sistema monetário internacional que ocorrem as transformações financeiras conhecidas pelas designações genéricas de globalização, desregulamentação e securitização (BELLUZZO, 1995: págs. 15-16).

O reflexo interno à economia brasileira resultante destes processos de mundialização financeira pode ser visto, dentre outras formas, no fortalecimento do viés (olhar) liberal para explicar o comportamento dos indicadores econômicos e sociais brasileiros da década de 1980. Um dos itens mais consagrados na literatura conservadora é o que exorta os executores de política pública a refrear a intervenção estatal no mundo dos negócios, estejam eles relacionados à produção ou às negociações financeiras. Neste sentido, a crença de que a existência de controle excessivo sobre os capitais que circulam na órbita financeira, nacionais e internacionais, repele incentivadores do crescimento e desenvolvimento econômico guiou as mentes de intelectuais, homens de negócios e gestores da coisa pública³¹. A mão pesada do estado obstaría o movimento de uma das questões essenciais para o cálculo “natural” do capitalista: o custo do dinheiro e do próprio capital. A argumentação é de que a intervenção nas variações “sadias” da taxa de câmbio e da taxa de juros³², que deveriam ocorrer somente pelos encontros dos diversos capitais interessados em comprar e vender, distorce o fluxo de crédito e impõe a chamada repressão

³¹ Como aponta Carneiro (1995), o “diagnóstico liberal sobre a crise das economias periféricas nos anos 80 destaca o excesso de intervenção estatal como responsável pelas distorções alocativas e ineficiências do sistema econômico. Industrialização protegida e indústria não-competitiva; repressão financeira, insuficiência de poupança doméstica e redução do potencial de crescimento; fixação arbitrária de salários e menor absorção de força trabalho: estes seriam os resultados do intervencionismo estatal na economia” (pág. 1).

³² Esta percepção geral não invalida a associação à ortodoxia das teses pontuais, específicas, sobre a utilização momentânea de mini-bandas cambiais ou de taxas de juros elevadas artificialmente com vistas a incentivar ou desincentivar fluxos em determinados instantes. Para mais detalhes destas possibilidades, aplicadas à economia brasileira na década de 1990, ver Prates, Cintra e Freitas (2000).

financeira³³. O argumento geral, como os que precederam as reformas das décadas de 1960 e 1990, foram a necessidade de criação de um ambiente institucional adequado, que possa favorecer a dinâmica própria do mercado, e a crença na eficiência das forças de mercado para fazer as melhores escolhas, que equilibrariam taxas de juros internas e externas de acordo com a escassez ou liquidez de capital. Em termos gerais, a proposta de dinamização e reorientação para a autonomia das funções do mercado – entendida como receituário amplamente aceito nos noventa – pode ser sintetizada na desregulamentação (liberalização) financeira, e consiste em: a) manutenção de taxas de câmbio minimamente estáveis; b) associação das medidas de controle monetário com a “atração” de capitais externos; c) eliminação de diferenciações entre o capital produtivo e o financeiro e entre o nacional e o externo; d) em alguns casos, na redução, ou eliminação pura e simples, de cobrança de impostos sobre movimentações financeiras; e) abertura da conta capital.

1.3.1. Brasil dos anos 90, a cartilha liberal e a agenda de reformas

Como vimos, não são novidade os movimentos do capital no sentido de ampliar os espaços internacionais de valorização e suas relações com reformas que levam em consideração tanto a estrutura do mercado salarial quanto as políticas macroeconômicas adotadas pelos diversos países no sentido de facilitar estas expansões de áreas de influência³⁴. No Brasil dos anos 1990 as indicações de reformas eram favoráveis a combinações de movimentos que tinham um caráter profundamente liberalizante, e que visavam, entre outras coisas, reduzir o custo do trabalho e facilitar a fluidez do capital, financeiro ou produtivo, em movimentos orquestrados de política monetária altamente contracionista, de abertura da conta capital, de priorização do gasto público para conseguir superávits primários, de garantia de câmbio estável, que favoreceram a valorização financeira, e de abertura comercial e facilitação de entrada de IEDs, priorizando grandes capitais internacionais. A adoção destas reformas prestou enorme serviço aos movimentos de concentração e centralização de capital, de fluidez do capital financeiro e crescimento

³³ Teorema caduco e que remonta à tradição da ortodoxia econômica, como no período final do padrão libra-ouro.

³⁴ Ver, por exemplo, as teses do imperialismo, travadas por marxistas ilustres, como Rosa Luxemburgo, Tugán-Baranovsky e Lenine, ou nos atuais Baran e Sweezy, Eichegreen (1995) e Tavares e Belluzzo (1980) são boas referências para se compreender grande parte dos motivos que induzem a este comportamento. Não à toa, o secretário de estado do presidente americano Eisenhower, Foster Dulles afirmava que uma nação se conquista pelas armas ou pelas finanças, como citado em Batista (1994).

considerável da capacidade e volume de valorização, e de flexibilização das relações de trabalho, e, portanto, substancial desserviço à sociedade³⁵.

A proposta de organismos internacionais para a recuperação da economia brasileira na década de 1980 – e até mesmo anteriormente a ela – já possuía caráter de política econômica ortodoxa, através da indicação de que qualquer saída buscada pela economia brasileira precisava passar, necessariamente, por ajustes que levariam em conta, entre outras coisas, a política monetária contracionista, a alta da taxa de juros interna e a uma política salarial de reversão de reajustamentos com vistas à queda do salário real (CANO, 2000). Aquela década foi carregada por um ambiente de intensa disputa política, caracterizada por sinais contraditórios, observáveis sob vários aspectos, seja pelos avanços na regulação do uso da força de trabalho e na proteção social, que tem na Constituição de 1988 seu principal ato, mas, também por ações altamente conservadoras³⁶.

Aquelas indicações, realmente, não são novas, mas ganham um caráter de modernidade e de inexorabilidade que passam, nos anos 1990, a ser consideradas regras de boa – senão única – conduta e não implementá-las, ou tomar medidas diferentes delas, passa a ser considerado heresia³⁷. Duas das principais reformas passam a ser consideradas cruciais e são buscadas de forma obstinada pelos gestores da coisa pública no período e consistem, basicamente, em adequar o sistema financeiro nacional à lógica de funcionamento internacional com vistas a atrair capital e em flexibilizar as relações de trabalho. Em relação ao primeiro ponto,

As reformas financeiras [...] consistiram basicamente em trazer [...] as principais modificações ocorridas no mercado financeiro internacional (como mercados a termo, futuros, securitização etc); reformular as instituições internas (Banco

³⁵ Do ponto de vista da regulação do trabalho, a Constituição de 1988 e os movimentos que contribuíram para sua construção nas décadas de 70 e 80 apresentam-se como tendência distinta daquela que prevaleceu na década seguinte.

³⁶ Como recorda Batista (1994), nada há de moderno ou de única saída possível, já que trata-se de “uma proposta saudosista, tentada sem sucesso e com conseqüências negativas na Europa da década de 20, de retorno ao *laissez-faire* do final do século XIX e princípio do século atual, da ordem liberal comandada pelo ‘padrão ouro’, que a I Guerra Mundial destruiria. Como advertia André Tardieu, então primeiro ministro da França: ‘As doutrinas de ontem, os senhores as conhecem. A primeira, é a velha e nobre doutrina liberal do *laissez-faire* e do *laissez-passer*. Pelo que suscitou de iniciativas felizes, prestemo-lhes as homenagens que merece. Reconheçamos, porém, que em face da concentração do capital, da dimensão das empresas, da internacionalização dos negócios, ela não é mais suficiente.’ Ressuscitar a proposta neoliberal sessenta anos depois só pode ser visto como revolucionário apenas no sentido astronômico da palavra, na medida em que significa uma volta completa de 360 graus aos velhos usos” (BATISTA, 1994: pág. 11).

³⁷ Como os compromissos assumidos nas rodadas de negociação com o FMI, ou mesmo nas negociações, em efetivo, com os movimentos sociais, como no caso da reação à greve da CSN (Graciolli, 1997).

Central, instituições financeiras, bolsas de valores etc.); diminuir os encaixes sobre depósitos, liberalizar os juros, reduzir o crédito “dirigido” e subsidiado, e, fundamentalmente, promover a internacionalização dos sistemas financeiros nacionais (CANO, 2000: pág. 301).

A reforma trabalhista, que tem como co-irmã a previdenciária, buscava objetivos, em seu bojo, que podem ser compreendidos a partir da tentativa de redução do custos laborais, através das seguintes iniciativas: redução do salário real; redução dos encargos trabalhistas; diminuição do custo de demissão, quebra da estabilidade, a legalização de contratos temporários, a substituição de um sistema previdenciário público por iniciativas baseadas em transferência para o setor privado, como os fundos de pensão, ou os títulos de capitalização e seguridade privados³⁸.

Aliás, o sentido do quadro das reformas indicado possuía um cunho em que as tintas vinham carregadas dos preceitos neoliberais, em que o ataque ao estado e a apologia à liberalização pela via do mercado deram o tom. De fato, o estado brasileiro privilegiou a implementação do que ficou conhecido como Consenso de Washington e, em sentido geral, a agenda de reformas contida na referida cartilha apresentava várias outras indicações para as mais diversas áreas da economia e, apesar de ser objetivo deste item da pesquisa centrar-se na reforma financeira e trabalhista, podemos verificar que os impactos, quando observado o conjunto como um todo, são mais amplos do que se olharmos para somente estes dois aspectos³⁹. Além do mais, eles não estão desassociados uns dos outros e somente um olhar geral, ainda que curto, permite visualizar o conjunto.

³⁸ Krein enumera assim as mudanças e seus reflexos: “1) *Formas de contratação*: contrato por prazo determinado, suspensão do contrato, cooperativas de mão-de-obra, denúncia da Convenção 158 da OIT, contrato parcial, ampliação da terceirização e contratos atípicos no setor público; 2) *Regulação do tempo de trabalho*: liberação do trabalho aos domingos no comércio e introdução do banco de horas; 3) *Remuneração do trabalho*: fim da política salarial, Participação nos Lucros e Resultados, salário mínimo e salário utilidade; 4) *Forma de solução de conflitos*: Comissão de Conciliação Prévia e reforma no judiciário trabalhista”. Estas fazem parte de medidas que “contribuí para aprofundar a regulação privada, fortalecendo o jogo dos agentes econômicos no mercado, ao promover iniciativas de flexibilização, ao incentivar negociações descentralizadas e ao privilegiar o enfrentamento seletivo do movimento sindical” (KREIN, 2007: págs. 81-82).

³⁹ Também não é objeto de análise desta tese as relações entre política econômica, crescimento e mercado de trabalho.

Quadro 1 – Receituário de medidas de ajuste e alguns impactos para o desenvolvimento social e para o mercado de trabalho

Medidas	Principal objetivo	Alguns impactos
Política monetária restritiva	Diminuir demanda agregada	Elevação das taxas de juros; redução da inversão; queda do nível de atividade e do emprego; pressões inflacionárias remanescentes; crise bancária
Liberalização de mercados financeiros	Ajuste do balanço de pagamentos – conta de capitais	Possível entrada de capitais de curto prazo; ampliação dos riscos de saída de capitais e de crises abruptas (bancária e cambial)
Prioridade para as exportações	Liberalização do comércio e “inserção” externa	“Preços relativos” favoráveis aos bens transáveis; inibição do mercado interno; sem garantia de maior competitividade externa
Manutenção das taxas de juros reais positivas	Atrair fluxos de capital externos	Elevação da dívida pública; menores aportes ao setor social; entraves à inversão; ambiente mais favorável às privatizações
Fortes e repetidos ajustes fiscais	Pagar os crescentes serviços de ambas as dívidas públicas	Corte dos subsídios de interesse social; atraso na infraestrutura econômica; menores e piores serviços sociais; menor inversão pública
Âncora monetária em divisas externas	Estabilizar o valor da moeda nacional	Restrições em políticas monetária e fiscal; riscos de déficit estrutural na balança comercial e maior necessidade de capitais externos; dilema; desvalorização ou recessão
Modernização da estrutura produtiva	Disseminar o novo padrão tecnológico e organizacional	Indispensável em vários setores. No entanto, sem políticas setoriais, sobretudo industrial, amplia o desemprego, a precarização e a concentração de renda
Desregulação do mercado de trabalho	Dar maior flexibilidade à empresa	Aumento de desigualdade; regressão de direitos sociais; debilitamento da representação sindical; desmonte da rede de proteção social

Fonte: COSTA FILHO, 1995: pp. 50 *apud* MATTOSO (1996), pp. 43⁴⁰.

⁴⁰ Já fizemos referência a este quadro em trabalhos anteriores.

O quadro abaixo traz um resumo elucidativo do que são, efetivamente, os itens do receituário neoliberal, seus objetivos e impactos para o mundo do trabalho. Pode-se observar, de um modo geral, que as saídas buscadas eram orientadas pelo argumento generalizado de que o insucesso da economia brasileira, expresso, principalmente, na década de 1980, nada tinha que ver com a falta de liquidez internacional, com a crise do petróleo, ou mesmo com o aumento das taxas de juros internacional e o que Tavares denominou de hegemonia do dólar forte⁴¹. Apregoava-se a agenda neoliberal como a saída para o país atrair poupança internacional⁴² e para, através de menor “rigidez” nas relações entre capital e trabalho, elevar o nível de emprego.

Os resultados, como se pode verificar na última coluna do quadro acima, estiveram bem distantes dos objetivos almejados, como no aumento da desigualdade, na queda no nível de investimentos, no aumento da vulnerabilidade externa, na queda da representação sindical e no desmonte da rede de proteção social, ainda que insuficiente, existente.

O comportamento do mercado de trabalho brasileiro na década de 1990 e os impactos que as mudanças nas relações de trabalho tiveram para os trabalhadores serão delineados no último capítulo, mas, de antemão podemos afirmar que, ao contrário do que previam os argumentos em favor das reformas, e como demonstra Baltar (2003), ocorreu, no período, um estreitamento do mercado de trabalho, espelho de um ambiente caracterizado pelo aumento das taxas de desemprego, do trabalho precário, do trabalho por conta própria como manifestação do desemprego (aberto e por desalento), do trabalho temporário e parcial, do número de estagiários com jornada ampliada, de contratos por trabalho terceirizado *etc.* Também como demonstra o DIEESE (2007), as relações de trabalho foram severamente alteradas em favor de um recrudescimento do modelo construído ao longo de séculos de relações ditatoriais, como veremos no capítulo IV.

O papel do estado brasileiro na condução das políticas econômicas e nas reformas que impactaram o mundo do trabalho foi decisivo para que a concentração e centralização –

⁴¹ Como demonstra Batista, “tudo se passaria, portanto, como se as classes dirigentes [...] se houvessem dado conta, espontaneamente, de que a gravíssima crise econômica que enfrentavam não tinha raízes externas - a alta dos preços do petróleo, a alta das taxas internacionais de juros, a deterioração dos termos de intercâmbio - e se devia apenas a fatores internos, às equivocadas políticas nacionalistas que adotavam e às formas autoritárias de governo que praticavam. Assim, a solução residiria em reformas neoliberais apresentadas como propostas modernizadoras, contra o anacronismo de nossas estruturas econômicas e políticas” (BATISTA, 1994: pág. 7).

⁴² Nesse caso parece não fazer diferença no argumento se o capital é financeiro ou se é produtivo, inclusive porque a crença – inocente ou mal-intencionada – é de que o capital que não é utilizado por um é aplicado por outro: a igualdade entre poupança e investimento ex-ante.

através de fusões e aquisições –, que caracteriza o comércio mundial, se manifestassem e se exacerbassem internamente. Ao mesmo tempo, as mudanças na legislação trabalhista permitiram que a reestruturação produtiva levasse a cabo e com tamanho vigor as iniciativas flexibilizadoras das relações entre capital e trabalho que buscamos explicitar nesta tese através da terceirização⁴³.

1.3.2. Capital financeiro, concentração e centralização no Brasil dos anos 1990

A economia brasileira apresentou, na década de 1990, uma demonstração explícita do quanto determinado ambiente de medidas institucionais e decisões macroeconômicas pode ser favorável a processos de fusões e aquisições e estímulo à concentração e centralização de capitais. No bojo das mudanças feitas naquele período, as políticas econômicas e um conjunto de medidas adotadas já no início dos anos 1990 favoreceram a entrada de capitais externos⁴⁴ e, com a implementação do Plano Real, a tendência à concentração e centralização ampliou-se, principalmente com vultosa participação do capital financeiro, dados os processos de liberalização e de privatizações. Se no primeiro ano da década ocorreram 196 contratos considerados como fusão ou aquisição, em 1998 aconteceram 480 destes acordos e, no último ano, foram 493, com considerável aumento da participação de capital internacional, que passou de 32%, entre 1990 e 1994 para 52% entre 1995 e 1999 (Jornal Gazeta Mercantil, de 30 de janeiro de 2002)⁴⁵.

⁴³ Os efeitos da liberalização e das mudanças na legislação trabalhista serão objeto de itens à parte e, dessa forma, trata-se, nesta parte, somente de seus efeitos gerais.

⁴⁴ Como as medidas que igualaram os direitos das empresas multinacionais aos das nacionais: a possibilidade a estrangeiras de obterem de acesso a créditos de fontes oficiais e de subsídios e incentivos governamentais, em 1994; isenção de pagamento de imposto de renda para remessa de lucros e de dividendos; eliminação de restrições à entrada de capitais forâneos a setores antes circunscritos a capitais nacionais, especificamente no setor financeiro; redução de restrições ao uso de recursos oriundos do BNDES, em específico, e do sistema financeiro nacional, em geral; eliminação dos limites à participação do capital estrangeiro no processo de privatizações a partir de 1993; e extinção de restrições à propriedade industrial (PRATES, D. M.; CINTRA, M. A. M. & FREITAS, 2000).

⁴⁵ Porém, “A correlação entre fusões e aquisições, de um lado, e concentração, de outro, no caso brasileiro, apresenta variações setoriais. O primeiro, quando feito de forma espontânea, isto é, sem a interferência direta de um órgão regulador, tem levado, de modo geral, ao aumento do grau de concentração setorial. Isso é visível no setor de alimentos, bebidas e fumo e do comércio varejista, por exemplo. Já quando as fusões e aquisições são reguladas a priori, como as ocorridas nos setores de energia e telecomunicações, o movimento não levou a um aumento da concentração setorial, uma vez que até então eram setores com monopólio estatal e, portanto, já com elevada concentração sob o ponto de vista da estrutura de propriedade. Quando a privatização ocorreu em setores desregulamentados, observa-se que eles se encontram em reestruturação societária cujo resultado final indica o aumento da concentração. Pode-se afirmar que a transferência de ativos fixos entre empresas nacionais e estrangeiras proporcionada pelas fusões e aquisições tem redesenhado o mapa do controle societário em diversos setores da economia brasileira” (SIFERT FILHO & SILVA, 1999: pág. 398).

De acordo com o SIFFERT FILHO e SILVA (1999), fusões e aquisições, na década de 1990, movimentaram um volume em torno de 142 bilhões de dólares. Aproximadamente metade deste valor está associada a processos de privatização. Estas estratégias têm ampla reciprocidade no mercado internacional, como se vê:

desde 1990, tem sido significativo o crescimento de fusões e aquisições em âmbito mundial. Entre 1994 e 1998, esse processo evoluiu a uma taxa anual de 43%, em média, alcançando, ao final do período, um montante de transações acima de US\$ 2 trilhões. Entre as maiores fusões e aquisições ocorridas no mundo, parte significativa refere-se às corporações norte-americanas. A maior transação, anunciada em novembro de 1998, entre a Exxon e a Mobil, chegou a US\$ 86,3 bilhões (soma do valor de mercado das duas empresas). Há outros exemplos expressivos, acima do patamar de US\$ 50 bilhões, como a operação entre o Travelers Group e o Citibank (US\$ 72 bilhões), entre a AT&T e a TeleCom (US\$ 70 bilhões) e entre a BP e a Amoco (US\$ 55 bilhões). Verifique-se, no cenário internacional, o predomínio de transações nos setores financeiro, de telecomunicações e de petróleo (SIFFERT FILHO & SILVA, 1999: pág. 381).

Elas representam tanto a incorporação pura e simples de uma empresa por outra, ou mesmo de parte significativa de ações, significando aquisição, como a junção entre duas, formando ou não uma terceira, o que indica a fusão. Ambas apontam para uma tendência de formação de megacorporações como forma de obter ganhos em mercados nacionais e internacionais e de adquirir maior poder de enfrentamento da concorrência, ou, dito de outra forma, de conservar ou ampliar sua fatia de mercado, e estão associadas fortemente aos investimentos diretos estrangeiros⁴⁶. No caso brasileiro, em um período de forte participação do IED, o capital forâneo representou algo em torno de 30% nos anos áureos das fusões e aquisições, em 1995 e 1996, e 28% de todos os processos de compras de estatais entre 1996 e 1997, em valores totais de 2,6 bilhões e 5,2 bilhões de dólares, respectivamente, ocorreram pela via do capital externo (SIFFERT FILHO & SILVA,

⁴⁶ “De acordo com a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento [...], o processo de fusões e aquisições é o principal motor dos fluxos de investimento direto estrangeiro. Só em 1997, as transações transfronteiriças envolvendo empresas de diferentes nacionalidades representaram 85% dos fluxos de investimento direto estrangeiro [...], tendo crescido a uma taxa de 21% a.a. no período 1987-1990, de 30,2% a.a. no período 1991-1995 e de 45,2% a.a. entre 1996 e 1997” (SIFFERT FILHO & SILVA, 1999: pág. 381). Este relatório do BNDES é ilustrativo da proposta contida neste item da tese e é utilizado como referência.

1999)⁴⁷, porém, é preciso destacar que o capital nacional teve participação efetiva quando se trata de concentração e centralização de capitais naquele período.

Apesar do crescimento da participação do capital estrangeiro no processo de privatização e de aquisições e fusões, que saltou de meros 4%, em 1991, para aproximadamente 45% no final da década,

a atuação das empresas nacionais nesse processo está longe de ser tímida. Elas enxergaram no processo de privatizações e no interesse estrangeiro pelas empresas privatizadas boas oportunidades de diversificação de suas atividades. Essas empresas formaram alianças e parcerias entre si e com as empresas estrangeiras, por meio do que são alavancados recursos, bem como tecnologia e know-how. Como exemplo de aliança estratégica entre grupos nacionais, podemos citar o caso do Grupo Votorantim, que formou um consórcio com o Grupo Camargo Correa e o Bradesco, o VBC, para participar nas privatizações do setor de energia. Através desse consórcio, foi arrematada, em conjunto com fundos de pensão, a CPFL em 1997. Em 1998, a CPFL, sob controle do consórcio VBC, se associou à Eletricidade de Portugal e comprou a Eletropaulo. Além disso, pode-se destacar sua atuação no setor de cimento, ao efetuar uma série de aquisições de empresas de menor porte, visando manter a liderança no setor. Já o Grupo Camargo Correa formou parcerias com outros grupos de construção pesada para a administração de concessões de vias de transportes (Via Lagos e Ponte S.A.) e também se utilizou do movimento de fusões e aquisições para entrar no mercado cimenteiro, atividade complementar ao core business do grupo (construção pesada). Outro exemplo é o Grupo Inepar, cujas atividades estavam centradas nos setores de montagem industrial e equipamentos elétricos e que, através da aquisição de empresas, ampliou sua participação nesses setores. Adquiriu a Sade Vigesa, promovendo sua fusão com a FEM (Companhia Siderúrgica Nacional CSN) e formando a Inepar-FEM, a maior empresa de montagens industriais do país. Atualmente, a Inepar-FEM tem uma parceria com a alemã Noell Stahh para a agregação de tecnologia na área de movimentação de cargas portuárias. Além disso, utilizou-se da formação de outras parcerias para diversificar suas atividades, avançando sobre os setores de energia elétrica (operação de hidrelétricas) e telecomunicações, a partir das oportunidades abertas pelas privatizações. Como exemplo, pode-se citar a participação do grupo no consórcio Global Telecom, juntamente com a Motorola (dos Estados Unidos), a Nissho Iwai e o DDI (do Japão) e o grupo Suzano, que ganhou a concessão de exploração da Banda B de telefonia celular nos estados de Santa Catarina e Paraná (SIFFERT FILHO & SILVA, 1999: pág. 385).

A relação entre fusões e aquisições e a concentração e centralização se verificou nos mais diversos ramos, mesmo que representasse, inicialmente, uma tentativa de ampliar

⁴⁷ O controle acionário das empresas que passaram por algum tipo de fusão ou aquisição é compartilhado, em que o arranjo societário conta com a participação de capital estrangeiro e nacional e, destes últimos, parcela considerável é representada por consórcios, com participação expressiva de fundos de pensão.

a concorrência, como no setor bancário⁴⁸. No setor de metalurgia e siderurgia, por exemplo, em que 20 grandes empresas eram responsáveis por 57% da receita operacional líquida total desses setores, de uma amostra que continha 533 empresas em 1991, passou a concentrar 67% de uma amostra que correspondeu, em 1997, 266 empresas e, mesmo que o capital estrangeiro e o processo de privatizações sejam grandes responsáveis por iniciar o processo, a participação do capital nacional e das iniciativas em torno de empresas privadas cresceu ao longo dos anos⁴⁹. No setor de bebidas, o mesmo se verifica, já que em 1991, as 20 maiores respondiam por 42% da receita operacional líquida, dentre 338 empresas, ao passo que, no final da década, a amostra reduziu-se para 252 e as 20 maiores concentravam 67% do total da receita. A Parmalat, empresa do setor de alimentos, havia realizado ao final da década de 1990 mais de 25 aquisições⁵⁰ com a finalidade de ampliar sua participação no mercado, ao mesmo tempo em que diversificava para outros setores, como sucos, biscoitos e massas (SIFFERT FILHO & SILVA, 1999, citando o Balanço Anual da Gazeta Mercantil de 1998).

Grande parte das iniciativas esteve assentada na tentativa de aumentar a participação em mercados regionais, de enfrentamento da concorrência mundial e de aproveitar ganhos de escala. No caso do setor de supermercados⁵¹, o movimento esteve claramente associado ao acesso ao mercado brasileiro, como o demonstrou os casos da

⁴⁸ Nem todo processo de fusões e aquisições que envolveram privatizações levaram, necessariamente, à concentração, porém, com algum grau de centralização. Como exemplo, “nos setores de energia e telecomunicações, como o fornecimento desses serviços estava concentrado nas mãos do Estado, o processo de privatizações promoveu uma desconcentração e o aumento da concorrência. No setor de energia, muitas empresas, antes de serem leiloadas, foram cindidas e cada empresa resultante tornou-se responsável por uma etapa no fornecimento de energia. Esse foi o caso da Cesp, dividida em Elektro (transmissão) e Cesp (geração). Além disso, para evitar que, passado o processo, ocorressem movimentos de verticalização, as empresas que participarem da etapa de geração não poderão comprar outras da fase de transmissão nem de distribuição, e vice-versa” (SIFFERT FILHO & SILVA, 1999: pág. 390).

⁴⁹ A “Gerdau é [um] exemplo nesse processo de fusão e aquisição: adquiriu a Aços Finos Piratini em 1992 e fundiu suas empresas siderúrgicas numa única empresa, a Gerdau S.A. Também obteve participação societária na Açominas e vem internacionalizando suas atividades, criando subsidiárias no Uruguai, na Argentina, no Chile e no Canadá. [Empresas] nacionais têm buscado atuar em sinergia com as multinacionais, através de parcerias, para a implantação de melhores práticas e tecnologias. Cita-se como exemplo a *joint venture* montada pela CSN com a Imsa (do México), a Cisa, destinada à construção de uma usina de aços revestidos. Contudo, a entrada de capitais estrangeiros pode ser considerada tímida, restringindo-se a participações minoritárias em algumas empresas, como, por exemplo, as participações da Nippon Steel na Usiminas (18%) e da Kawasaki na CST (20%). Certamente, o ingresso da Usinor no capital da Acesita contribuiu para mudar esse quadro” (SIFFERT FILHO & SILVA, 1999: págs. 392-393).

⁵⁰ Comprando empresas, como a Batávia, a Neugebauer, a Etti e a Mococa.

⁵¹ “No caso do setor de alimentos [,] podem ser identificados outros fatores de estímulo, como a saturação dos mercados nos países desenvolvidos, levando as empresas estrangeiras a buscar novos mercados; o aumento dos custos com propaganda (devido ao acirramento da concorrência, a questão da marca se tornou imperativa); a focalização nos negócios principais; e a entrada em mercados regionais e locais” (SIFFERT FILHO & SILVA, 1999: pág. 387).

francesa Carrefour, que adquiriu a rede Eldorado e unidades das Lojas Americanas, e do grupo português Sonae, que transformou-se na quinta maior rede de supermercados já no final dos anos 1990⁵².

Como demonstrara Marx (1980), o capital que atua no mercado financeiro exerce papel singular que favorece os processos de concentração e de centralização. No Brasil, a participação dos bancos foi decisiva para garantir a formação de consórcios em processos de privatização. A venda da CSN foi feita a um grupo que tinha como principais empresas a Vicunha, investidores externos, fundos de pensão e bancos nacionais, como o Bamerindus. Porém, boa parte do processo de aquisição de empresas estatais⁵³ envolvia instituições que tinham participação em outras e podiam, através de intermediárias, interferir em decisões estratégicas, como mostra o BNDES:

Com a privatização da CVRD em 1997, formou-se uma circularidade, em termos de controle societário, em parcela expressiva do setor siderúrgico nacional. Afinal, a CVRD é detentora de posições acionárias em diversas empresas do setor: Açominas (3% do capital votante), CST (21%), Usiminas (21%) e CSN (10%). O Consórcio Brasil, constituído pela CSN (25,55%), por fundos de pensão (39,29%), Investvale e BNDESPAR (9,47%), Banco Opportunity (16,73%) e Nations Bank (8,97%), adquiriu a Valepar, holding que detém 41,73% do capital votante da CVRD, pelo valor de R\$ 3,33 bilhões. Dessa maneira, essa privatização contribuiu fortemente para o aumento das participações cruzadas no setor e reforçou sobremaneira as posições da CSN e dos fundos de pensão, em especial o do fundo de pensão do Banco do Brasil (Previ) (SIFFERT FILHO & SILVA, 1999: pág. 394).

Como se vê, o capital financeiro, tanto o nacional quanto o internacional, teve participação decisiva nas aquisições e fusões, principalmente com a liberalização financeira e a desregulamentação de determinados segmentos⁵⁴. O Banco Bradesco, por exemplo, foi

⁵² Caso a ser destacado é do Grupo Bompreço, com atuação no norte e nordeste, que associou-se “ao grupo holandês Royal Ahold em 1996, através do compartilhamento de seu controle societário. A partir de então, passou a adotar uma estratégia agressiva de aquisições, com o objetivo de fortalecer sua posição, principalmente nos mercados do Norte e Nordeste, tendo comprado as redes de supermercados Supermar e Petipreço, reforçando sua posição” (SIFFERT FILHO & SILVA, 1999: pág. 389).

⁵³ Também no setor petroquímico, as privatizações tiveram papel relevante nas 114 transações que ocorreram entre 1991 e 1998. Empresas como Mariani, Unipar, Odebrecht e o Grupo Suzano lideraram iniciativas com vistas a expandir os negócios ou de reforçar sua posição no setor através de aquisição, por exemplo, de empresas ligadas a fornecimento de matéria-prima.

⁵⁴ “Tomando-se como referência a participação dos 20 maiores bancos no total de ativos do sistema bancário nacional, verifica-se que houve significativo avanço de instituições estrangeiras no setor. Essas empresas concentravam menos de

fundamental em processos de fusão e aquisição que envolveram grandes empresas, como a Cofap e a Metal Leve. O que se pôde perceber é que

Esse avanço das empresas estrangeiras em grande parte foi feito por meio de fusões e aquisições, sendo parcela significativa delas realizada no âmbito do Proer – o programa gerenciado pelo Banco Central de auxílio às mudanças societárias no sistema bancário. Dentre essas transações no sistema bancário, destaca-se a entrada do HSBC, com a compra do Bamerindus; do ABN-Amro, ao adquirir o Real; do Bilbao Vizcaya, pela compra do Excel-Econômico; do Santander, após comprar os bancos Noroeste e Geral do Comércio; e da Caixa Geral de Depósitos, com a aquisição do Bandeirantes. Além da entrada de novos *players*, outros bancos estrangeiros se valeram desse expediente para se expandir, como o First Boston (com a aquisição do Garantia) e o Chase Manhattan (ao adquirir (sic) o Banco Patrimônio) (SIFFERT FILHO & SILVA, 1999: pág. 396).

Os bancos nacionais, de olho nas estratégias de seus concorrentes internacionais, também se movimentaram no sentido da concentração e da centralização de forma ativa, como a compra pelo Grupo Itaú dos bancos Bemge, Banerj e Banco Francês e Brasileiro. O Grupo atua não somente no setor bancário/financeiro, como no setor de cimento, químico e de louças sanitárias. O mesmo movimento executaram o Unibanco, ao adquirir o Banco Nacional, o Sudameris, na compra do Banco América do Sul, e o Banco Bozano, Simonsen, com o Meridional. Também o Bradesco caminhou no mesmo sentido e ampliou sua participação em várias empresas, seja diversificando sua atuação em setores como telecomunicações e energia ou ao adquirir instituições financeiras, como a Companhia de Seguros Geral, a Indiana Financeira e o Banco de Crédito Nacional.

1.4. O comportamento do desemprego em nível mundial e balanço das alterações nas relações e condições de trabalho

Nas últimas décadas agravaram-se as perspectivas para a classe trabalhadora em termos mundiais. A taxa de desemprego nos países centrais, que raramente alarmava os gestores de política pública no pós-guerra, apresentou uma trajetória de crescimento

10% do total de ativos em 1994, ao passo que passaram a responder por cerca de 35% em 1998” (SIFFERT FILHO & SILVA, 1999: pág. 396).

substancial desde a década de 1970. O nível de desemprego global aumentou significativamente, deixando centenas de milhões de pessoas interessadas em trabalhar sem encontrar em quê se ocupar. Também não são poucos os que podem ser considerados miseráveis⁵⁵, sem meios para viver em condições mínimas de dignidade humana⁵⁶. Em um mundo caracterizado pelo acesso a bens e serviços pela via da venda da força de trabalho, a OIT⁵⁷ denuncia que serão necessários mais 22 milhões de empregos somente para que sejam retomadas as taxas de desemprego anteriores à crise que se iniciou em 2007. Relatório da ONU de 2011⁵⁸ estima que entre 47 e 84 milhões de pessoas no mundo vivem, atualmente, em condições de extrema pobreza e o número de pessoas que vivem com fome superou a casa de 1 bilhão. Existiam, em fevereiro de 2011, em torno de 44,9 bilhões de pessoas desempregadas na zona da OCDE⁵⁹.

Ainda de acordo com a OCDE (2011), em 2010, Portugal tinha em torno de 600 mil desempregados, e metade destes não tinha o apoio da chamada seguridade social. O relatório aponta que o desemprego cresceu significativamente em países como Estados Unidos, Reino Unido, Canadá, Noruega, Irlanda, Nova Zelândia e Espanha, e que, assim como em Portugal, na Hungria o desemprego de longa duração⁶⁰ estaria acima dos 50% e que Itália e Irlanda estavam se aproximando desta marca.

A Europa, como um todo, e os EUA passaram, mesmo antes do estopim da crise, por um processo de crescimento paulatino do desemprego de longa duração, acompanhado de aumento de restrições para o acesso ao seguro-desemprego. A OCDE⁶¹ aponta que a “duração média do desemprego na França aumentou de 8,7 meses em 1970, para 11,6 meses em 1980 e 15,1 meses em 1996”. Como visto, em 2010, mais de 50% dos desempregados em Portugal fazia parte dos números do desemprego de longa duração, o

⁵⁵ Ver Relatório da ONU de 2011.

⁵⁶ As chamadas minorias, tanto nos EUA como no velho continente, são jogadas para a marginalidade do sistema e as discussões sobre desigualdades, como no tratamento de gênero, são cada vez mais recorrentes.

⁵⁷ Relatório da OIT, maio de 2011. Obviamente, existem distinções não desprezíveis do que ocorreu em cada país, em cada momento. A própria existência de períodos longos já traz consigo necessidade de tratamento diferenciado, assim como as especificidades de cada um dos períodos de crise e de crescimento. Porém, para os objetivos desta tese, nosso olhar ficará circunscrito ao movimento mais geral.

⁵⁸ Relatório da ONU sobre a crise global, 2011.

⁵⁹ Relatório OCDE 2011.

⁶⁰ À parte as divergências técnicas sobre a definição de desemprego de longa duração, podemos caracterizá-lo como aquele de difícil reversão e que resulta de processos de crise ou de baixíssimo crescimento econômico.

⁶¹ *Apud* MATTOS, 2001: pág. 133.

que se apresenta como um retrato de um processo de mudança estrutural gestada durante várias décadas.

Nos Estados Unidos, a soma dos desempregados ultrapassou, no último ano, os 14 milhões e a situação é ainda mais preocupante se acrescentarmos em torno de 11 milhões que são considerados sub-empregados, pois trabalham menos do que gostariam, e a taxa média de desemprego dos países da OCDE, historicamente baixa, ficou em torno de 8,2% no ano de 2011, mas com países como Espanha, Portugal, Irlanda e Grécia suplantando a casa dos dois dígitos. A existência nestes países da combinação de trabalhadores com vínculo permanente com trabalhadores de contrato de trabalho temporário aponta para a crescente precarização das relações entre capital e trabalho, o que potencializa a tendência⁶².

Os jovens, aqueles que procuram o primeiro emprego, enfrentam situação mais grave que os adultos, já que são os primeiros a perder o emprego quando a tendência da economia é de perder o fôlego e os que enfrentam maiores dificuldades de encontrar trabalho em épocas de crescimento econômico. No relatório de junho de 2011, a OIT estimou que em 2010 o número de jovens desempregados na União Européia chegou a 5,2 milhões, com o incremento de 1,2 milhões durante a crise e representava uma taxa de desemprego de 21% para os países europeus que não participam da União Européia e aqueles que fazem parte da Comunidade de Estados Independentes⁶³.

Atualmente, como resultado de mudanças estruturais realizadas durante décadas, o poder de intervenção sindical reduziu-se significativamente, particularmente após o período de ataque do estado à participação sindical nas decisões, anteriormente consideradas tripartites⁶⁴. Todos estes indicadores fazem parte de uma realidade que contrasta diretamente com o período que se iniciou no imediato pós-guerra nos países considerados desenvolvidos e que se encerrou no início dos anos 1970. O pacto que garantiu maior

⁶² Relatório OCDE 2011.

⁶³ Para os países da Europa Oriental e do Cáucaso, a taxa supera os 35%. OIT. “El Empleo Juvenil em Europa Oriental: uma crise dentro la crise”. Documento de Antecedentes para la Reunión de Ministros Informal de Trabajo y Asuntos Sociales que si Celebrará Durante la Reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo. Ginebra, 15 de junio de 2011. De acordo com o estudo, em 2009, dos cerca de 211 milhões de desempregados no mundo, 40%, ou algo em torno de 81 milhões têm entre 15 e 24 anos de idade.

⁶⁴ Anderson (1995) apresenta uma leitura interessante para demonstrar a construção no âmbito das decisões públicas de ataque às representações sociais que tem início com Pinochet, no Chile, Thatcher, na Inglaterra e Reagan, nos EUA, e que se espraia para o ocidente.

participação dos sindicatos nas decisões sobre a distribuição dos ganhos de produtividade permitiu ganhos recorrentes do salário real⁶⁵. Mas, para compreender esta realidade será necessário retroceder a um período anterior para, inclusive, observar como ocorreu a transição do chamado fordismo para um momento histórico em que recrudesceram as políticas liberalizantes e que, ao lado das mudanças que ocorreram na forma de organizar a produção, contribuíram para transformações significativas no mundo do trabalho.

1.4.1. Balanço histórico das tendências estruturais das relações e condições de trabalho

Nos países centrais, o pacto estabelecido no pós-segunda guerra garantiu que parcela dos ganhos de produtividade fosse distribuída, direta ou indiretamente, aos trabalhadores, seja pela via do estado, dos bens públicos e as políticas de bem estar social, ou das negociações coletivas entre capital e trabalho e dos ganhos reais nos salários, gerando melhora na distribuição pessoal e funcional da renda. Os aumentos da produção e dos ganhos de escala vivenciados pelas empresas no período puderam ser realizados pela via da ampliação do consumo e da manutenção do *mark-up* (HOBSBAWN, 1995; MATTOSO, 1995).

A expansão dos investimentos resultante desta lógica⁶⁶ permitiu incorporar grandes contingentes de trabalhadores durante o período, como inativos e desempregados, e inseri-los no mercado consumidor, principalmente de bens duráveis, através do crédito tanto na Europa central quanto nos EUA. Este ciclo marcou o capitalismo também pela expansão do assalariamento e do trabalho em tempo integral, tanto nos países centrais quanto nos periféricos, e pela expansão do trabalho urbano, industrial e de serviços, em detrimento do agrícola (MATTOSO, 1995).

Por outro lado, o estado de bem estar social constituído nos países centrais possibilitou a transferência de renda e a construção de um aparato de seguridade social que, além de garantir a manutenção da demanda agregada em períodos de flutuações do ciclo

⁶⁵ Ver Mattoso (1995) e Hobsbawn (1995).

⁶⁶ Assumindo as peculiaridades de cada país, podemos citar as seguintes medidas: aumento da capacidade e de extensão do consumo, inserção e fortalecimento de políticas de tributação progressiva, crescimento da absorção pelos estados nacionais de boa parte da população em idade ativa e inserção de políticas macroeconômicas de cunho keynesiano.

econômico, afastando a crise, incorporava novos segmentos ao consumo e garantia melhores condições de vida a parcelas mais amplas da sociedade (HOBSBAWN, 1995).

A lógica inserida por Ford, que remonta a Taylor, e mesmo a Ure e Babage⁶⁷, de separação entre gerência, concepção, controle e execução, incorporou uma outra, a noção de que, para haver aumento da produtividade – e conseqüente lucratividade – e ganhos de escala precisava existir produção e consumo em massa. Como apontou Gramsci, o fordismo – e o estilo de vida americano – implicou em mudança cultural não só no tipo de trabalhador, mas, na sociabilidade humana. Os métodos de produzir vieram acompanhados de uma forma diferente de encarar a vida, as relações com a família, com o consumismo, com a ação do estado, enfim, com o padrão de vida associado à estética do consumo e à disciplina fabril⁶⁸.

Este trabalhador, que pôde se beneficiar da existência de um salário mínimo, do sistema de seguridade social e de um sindicato com poderes legais de negociação, aceitou a disciplinarização de suas atividades, que levou à bestialização evidenciada por Chaplin em “Tempos Modernos”, a rotinização das tarefas e o aumento do ritmo de trabalho, porém, não sem descontentamento e movimentos de resistência, além do quê, “o acúmulo de trabalhadores em fábricas de larga escala sempre trazia [...] a ameaça de uma organização trabalhista mais forte e aumento do poder da classe trabalhadora” (HARVEY, 1992: pág. 129)⁶⁹.

Os conflitos não se assentavam somente neste aspecto, mas, também na capacidade do modelo fordista de abarcar parcela substancial da população trabalhadora. Uma das funções do estado neste processo, a de garantir certa distribuição de renda e incorporação de contingentes maiores de trabalhadores às promessas do estado de bem estar social, como o acesso ao trabalho, à renda e ao consumo, apresentava restrições. Como destacou Harvey,

a negociação fordista de salários estava confinada a certos setores da economia e a certas nações-Estado em que o crescimento estável da demanda podia ser

⁶⁷ A referência é feita aos “Princípios da Administração Científica”, de Taylor, e às noções de Ure e Babbage de como a divisão do trabalho impacta a produção, a produtividade e os lucros.

⁶⁸ Obviamente, não estamos estabelecendo uma relação direta de causa e conseqüência, muito menos sem discutir devidas mediações, inclusive pela necessária discussão sobre o papel principal exercido pelo embate político na construção das transformações que se deram na realidade do período em questão.

⁶⁹ Esta que é uma construção eminentemente política, diferentemente dos movimentos ligados diretamente à dinâmica econômica.

acompanhado por investimentos de larga escala na tecnologia de produção em massa. Outros setores de produção de alto risco ainda dependiam de baixos salários e de fraca garantia de emprego. E mesmo os setores fordistas podiam recorrer a uma base não-fordista de subcontratação. Os mercados de trabalho tendiam a se dividir entre o que O'Connor [...] denominou um setor 'monopolista' e um setor 'competitivo' muito mais diversificado em que o trabalho estava longe de ter privilégios. As desigualdades resultantes produziram sérias tensões sociais e fortes movimentos sociais por parte dos excluídos [...] Sem acesso ao trabalho privilegiado da produção de massa, amplos segmentos da força de trabalho também não tinham acesso às tão louvadas alegrias do consumo de massa. Tratava-se de uma fórmula segura para produzir insatisfação [...] E o choque da descoberta de uma terrível pobreza em meio à crescente afluência [...] gerou fortes contramovimentos de descontentamento com os supostos benefícios do fordismo (HARVEY, 1992: pág. 132).

Ao mesmo tempo, os sindicatos, responsáveis por levar adiante as demandas dos assalariados, e que se tornaram responsáveis, inclusive, por manter o nível de consumo agregado desejado, dado o abandono de causas socialistas, se viram reduzidos a defender interesses restritos, fragmentados⁷⁰. O estado, neste contexto, também se viu em dificuldades para manter o pacto, já que as políticas redistributivas não produziram o efeito desejado por longo tempo, e a capacidade de manter gastos com infraestrutura e investimentos ou de fornecer assistência médica, habitação, serviços educacionais *etc.* em larga escala ficou comprometida. As exigências estabelecidas para garantir a valorização dos diferentes capitais – principalmente aquele que buscou assento no mercado financeiro – também vão se alterando e impingindo mudanças nas ações das políticas públicas executadas pelos estados nacionais.

De outro lado, nos países do terceiro mundo, as promessas de desenvolvimento e integração aos benefícios que viriam do fordismo não alcançaram contingentes de trabalhadores próximos àqueles do primeiro mundo, resultando em “ganhos bastante pífios em termos de padrão de vida e de serviços públicos (por exemplo, no campo da saúde), a não ser para uma elite nacional muito afluyente que decidira colaborar ativamente com o capital internacional” (HARVEY, 1992: pág. 133).

Como resultado, certa distribuição da renda, um dos elementos que representava a sustentação do pacto e do processo de valorização, foi sendo corrompido aos poucos,

⁷⁰ Os sindicatos transitam da situação de propositivos a defensivos, principalmente a partir dos anos 80, levados a esta condição, seja pela mudança significativa que ocorreu nas políticas macroeconômicas dos países centrais e pela alteração na trajetória do viés ideológico que passou a nortear grande parte das decisões institucionalizadas (MATTOSO, 1995).

potencializando a crise que se instaurava, o que abriu espaço para ascensão de olhares críticos. A teoria convencional explica o surgimento da crise através da queda da produtividade, porém, quando observamos evidências empíricas, esta tese fica fragilizada, já que o que se verificou foi seu aumento significativo, ao invés de queda. O que se percebe é que a distribuição de parte dos ganhos para os salários reais, como se verificou no período anterior aos anos 1970, sofreu reversão nos anos posteriores. Como demonstra Wolf, o discurso da relação entre crise e queda da produtividade não faz muito sentido:

Vamos ver os números básicos dos salários e da produtividade americana, que a maior parte dos comentadores parece evitar. Os dados vêm do US Bureau of Labor Statistics, reunidos e interpretados pelo Economic Policy Institute [...] De 1973 a 2005 foi isto o que aconteceu a 80 por cento dos trabalhadores americanos em empregos não de supervisão: Os seus salários horários – ajustados à inflação – ascenderam de US\$15,76 para US\$16,11. Ou seja, ao longo de um período de 32 anos a maior parte dos trabalhadores americanos desfrutou de impressionante aumento de 2 por cento naquilo que a sua hora de salário pode comprar. Como as suas semanas de trabalho encurtaram-se ao longo daqueles anos, o pagamento real por semana – o que eles realmente podiam permitir-se com o pagamento de uma semana – realmente caiu de US\$581,67 para US\$543,65, um declínio de 6,5 por cento. Isto significa que os salários dos trabalhadores em 2005 podiam comprar menos do que em 1973. Ao longo dos mesmos trinta anos, os trabalhadores americanos produziram 75 por cento mais. Na linguagem da teoria econômica, isto quer dizer quanto a produção por trabalhador – "produtividade" – aumentou. As corporações obtiveram mais 75 por cento de bens e serviços produzidos por trabalhador. Elas venderam aquela produção extra e assim obtiveram muito mais rendimento e lucro por trabalhador empregado. Mas o que elas pagaram àqueles trabalhadores não aumentou. Salários estagnados não permitiram aos trabalhadores comprar qualquer produção extra do que produziram (RICK WOLF. Extraído de <http://mrzine.monthlyreview.org/wolff101007.html> em 23/08/2011).

A perda relativa do poder de compra dos salários durante este período de gestação de crise foi recorrente entre os países desenvolvidos. Neste trabalho ganha relevância a noção de que o período que se inicia nos anos 60 e que segue aos dias atuais é caracterizado por um processo de precarização das condições e relações de trabalho, que se apresenta, fundamentalmente, através não somente da perda do poder de compra dos salários e da piora da distribuição funcional da renda, mas, da reversão da tendência de queda da jornada de trabalho, do aumento considerável das taxas de desemprego nas economias centrais, nas reformas que reduziram direitos trabalhistas, na perda de poder de negociação dos

sindicatos, enfim, de um conjunto de situações que compõem um corpo de piora, deterioração das condições de uso da força de trabalho.

Como demonstrado anteriormente, um dos itens que mudou substancialmente no período em questão foi o aumento significativo, paulatino, da prevalência, entre os desocupados, do desemprego de longa duração. Este é um elemento de forte impacto no imaginário do trabalhador, já que a possibilidade cada vez mais crescente de, em perdendo o emprego, demorar a encontrar um novo se traduz em dificuldades de negociação com o gestor do trabalho, que ganha poder de pressão⁷¹.

Concomitantemente, verificou-se que o trabalho por tempo determinado ganhou espaço nestas economias e o trabalho formal reduziu sua participação ao longo dos anos, principalmente a partir da década de 80. O trabalho em tempo parcial, que representava 13% das ocupações na União Européia em 1980, no final da década de 1990 chegou à marca de 17,4%, sem movimento de queda durante o intervalo do período, sendo que a maior taxa, de 24,9%, foi observada no Reino Unido. Outro dado alarmante, a participação do emprego temporário no conjunto do emprego assalariado cresceu significativamente, a ponto de, em 1989, representar 8,5%, e era 3,3% no início daquela década⁷², o que corrobora a percepção inserida nesta tese de que houve precarização das condições de trabalho.

A precarização das condições de trabalho também pode ser verificada quando olhamos não somente para a Europa, mas, também para os EUA, que apresentaram a mesma tendência. Ali se percebe, por exemplo, o aumento crescente do número de pessoas ocupadas que possuem mais de uma ocupação. A participação destes no total das ocupações cresceu, principalmente para as mulheres, que era de 2,2 em 1970 e chegou a 6,2 em 1995. Esta segunda ocupação traz consigo uma remuneração mais baixa, maior incerteza de manutenção do trabalho e informalidade e significa busca por incremento na renda, principalmente no caso dos homens, ou mesmo combinação de um trabalho precário, de jornada reduzida, com outro com as mesmas condições, no caso das mulheres⁷³.

⁷¹ Ver, por exemplo, Alves (2000) e Antunes (2007). O trabalho de Mattos (2001) apresenta uma boa descrição do que ele chamou de “deterioração dos mercados de trabalho” dos países avançados, observada a partir da ascensão da taxa de desemprego, da deterioração do perfil deste desemprego, do perfil ocupacional, dos salários reais e do perfil distributivo e servirá de base para tratarmos do assunto neste item.

⁷² MATTOS (2001).

⁷³ OECD, citado em Mattos (2001).

Acompanhou este processo, outro, de piora na distribuição pessoal e funcional da renda.

Mattos aponta alguns indicadores sobre o caso americano:

desde 1973, o salário mediano real do conjunto dos assalariados americanos tem diminuído. A queda do salário real nos EUA [...] é mais acentuada na base da pirâmide distributiva. Entre os 25% mais ricos dos assalariados americanos (e somente neste estrato de rendimento), pôde-se verificar uma variação positiva do salário real médio se considerarmos o período 1973-1993 em seu conjunto [...] houve, nas últimas três décadas, uma acentuada ampliação das desigualdades salariais no mercado de trabalho americano, especialmente por causa da forte queda dos salários mais baixos nos anos 80. No início dos anos 90, toda a estrutura salarial continuou a se deprimir, no contexto da recessão que acometeu a economia americana. Essa queda, de toda forma, continuou apresentando caráter desigual e consolidou a trajetória de ampliação das desigualdades salariais que tomam curso nessa economia desde o início da década de 70 (pelo menos). A trajetória do salário-mínimo americano contribuiu para esse quadro perverso. Estudo publicado pela OECD [...] mostra que o salário-mínimo dos EUA correspondia, em 1970, a 49,6% do salário médio do mercado de trabalho americano; em 1992, o salário-mínimo era igual a cerca de 40,2% do salário médio e, em 1996, havia baixado para apenas 37,1% (MATTOS, 2001: pág. 144-145).

Além das desigualdades entre os rendimentos do trabalho, a distribuição da renda piorou naquele país. No início do século passado, antes dos anos do estado de bem-estar social, a renda dos 10% mais ricos nos EUA oscilava em torno dos 40-45% e caiu para a faixa dos 32% em 1944. Nos anos posteriores, até o final da década de 1960, se mantém esta porcentagem e começa sua ascensão nos anos 70, crescendo de forma continuada, para retomar os mesmos padrões do início do século já no final dos anos 1990⁷⁴. Ora, perder, ao longo dos anos, participação na capacidade de apropriação da renda gerada, significa, entre outras coisas, tender a uma condição em que a capacidade de influenciar esta divisão diminui paulatinamente, e isto implica em enfraquecimento de um dos lados nesta relação.

A combinação de todos estes fatores e condições listadas anteriormente, tem como objetivo jogar luz sobre tendências do que se pode chamar de precarização das condições e relações de trabalho que vêm sendo conduzidas desde o fim dos anos 1960. O uso do termo “conduzir” tem um propósito, pois guarda uma relação direta com a análise que verifica nas relações de classe uma subordinação, símbolo da desigualdade de poder em favor do detentor do capital. Este, como classe, dependendo do nível das relações políticas, define os rumos do trato no uso do trabalho. O próximo item trata exatamente destas relações no

⁷⁴ UNITED NATIONS, 2011.

âmbito do processo produtivo e tem como objetivo compreender a influência que o processo de reestruturação produtiva pode exercer sobre a piora das condições e relações de trabalho.

Trataremos no próximo item de duas ordens de relações: do tema a ser discutido com o movimento mais geral do capital; e dele com os desdobramentos intersticiais que podem revelar impactos para o mundo do trabalho. Na primeira, argumentamos que a reestruturação produtiva faz parte de um contexto, sendo resultado e resultante dos movimentos que envolvem a crise que se instaura na ordem capitalista a partir do final dos anos 1960 e início da década seguinte. Este contexto é marcado pela tentativa de aumentar a relação entre retorno esperado – e efetivo – e capital investido, explicitada em vários movimentos, como aquele caracterizado pelas concentração e centralização. A segunda ordem de relações envolve a busca do capital, através do processo de reestruturação produtiva, de extrair, em seus vários aspectos, maior possibilidade de aumento dos lucros, seja ele operacional e financeiro. Neste ponto, a ênfase será dada à busca da maior lucratividade através das relações entre a empresa e a inserção de tecnologia, dela com o ambiente concorrencial em que atua e na interação entre capital e trabalho.

1.5. Reestruturação produtiva

Como visto, as transformações por que passou e passa o mundo do trabalho são resultado de múltiplas determinações, que retratamos em dois movimentos, aspectos seus, erigidos a partir da crise dos anos 1960/70: um deles, ancorado no embate político-ideológico que engloba toda uma visão de mundo, que pode ser identificada, por exemplo, através da disputa entre a social-democracia – ao estilo do que se verificou na europa central – e o ultra-liberalismo econômico, e que resultou em tendência à hegemonia das teses defensoras da desestruturação do estado de bem estar social, como se deu a conhecer no imediato pós-segunda guerra; e outro, caracterizado pela imperiosa luta contra a concorrência e no enfrentamento de questões relacionadas ao consumo. O primeiro está associado ao universo político e o último às questões puramente econômicas, ambos, porém, relacionados com o enfrentamento entre capital e trabalho.

Um dos aspectos deste segundo movimento é a reestruturação produtiva, entendida tanto como resultado da resposta econômica à crise quanto como instrumento deste

enfrentamento. As últimas décadas do século XX assistiram a um processo generalizado de inserção de novas tecnologias, de alterações significativas no padrão de concorrência mundial e de reconfiguração das relações de trabalho de uma forma massiva no ambiente produtivo, movimentos constantes no capitalismo, como denotava Marx (1980). Mesmo ocorrendo de forma particular em cada economia que esta realidade esteve ou está presente, evidenciam-se características que nos permitem arrolar as diferentes experiências em um bloco coeso. Os elementos que nos possibilitam fazer essa classificação assentam-se em medidas comuns, constitutivas do que é referenciado na literatura especializada sobre reestruturação produtiva⁷⁵.

Esta pode ser entendida como expressão das mudanças tecnológicas que vão sendo incorporadas para potencializar o trabalho, mas, também é mais do que isto, pois se revela, ainda, na tentativa de enfrentar a lógica da produção em um ambiente de forte instabilidade, caracterizado pelo baixo crescimento econômico, por mudanças drásticas no padrão de consumo, e que redundou em movimentos sensíveis como forma de enfrentamento e da necessidade de adaptação.

Grosso modo, o processo de reestruturação produtiva é compreendido, como em boa parte da literatura especializada, como um conjunto de mecanismos e técnicas que tem por objetivo garantir um aumento da rentabilidade esperada do capital empenhado. As explicações em torno dos motivos que levaram as firmas à utilização e generalização destas ações são as mais diversas e podem ser centralizadas em três grandes blocos teóricos. Um, primeiro, ligado à teoria convencional, acredita que as medidas adotadas pelas empresas como forma de responder à crise dos anos 60/70 são tentativas de resolver a queda de produtividade resultante, principalmente, da pesada intervenção do aparato legal/estatal e da ampliação do poder de ação dos sindicatos. Por esta lógica, o desemprego e a piora nas condições e relações de trabalho – nem sempre entendidas desta forma – fazem parte de mecanismos com vistas a melhor desenvolvimento da capacidade produtiva. Ou seja, os agentes estariam maximizando seus interesses, o que resultaria em aumento da

⁷⁵ Ver, por exemplo, Possas (1990), Coutinho (1992), Alves (2000) e Soares (1998).

produtividade e, portanto, de melhora – estrutural, diga-se de passagem – das possibilidades de desenvolvimento, resultante da redução de custos, por exemplo⁷⁶.

Um segundo bloco de explicações sobre os motivos que levaram à reestruturação produtiva assenta-se na noção de que o período fordista teria gestado uma crise de superacumulação de capital e de trabalho ou de superprodução e, por isto, o período posterior, que se iniciaria a partir desta crise, seria um momento caracterizado pela redução da demanda e consequente necessidade de retrain a produção sem reduzir lucratividade, o que geraria movimentos do capital no sentido de redução de custos⁷⁷.

Por último, existe uma linha teórica que, sem negar relações com outros temas, enxerga este processo como sendo um movimento associado à necessidade das empresas produtivas de dar resposta à concorrência vinda do crescimento da valorização no mercado financeiro que, sob o olhar do diretor geral do conglomerado, precisa imprimir valorização similar. Mesmo sem identificar este como sendo o único motivo que levou – e leva – ao processo de reestruturação produtiva, a associação entre movimentação dos capitais, de centralização e concentração, e de aproximação do capital produtivo com o fictício apresenta-se como um fio condutor para clarear o debate a respeito do tema⁷⁸. É a partir desta perspectiva que a interpretação a seguir sobre os significados do processo de reestruturação produtiva será realizada.

Pode-se, dessa forma, compreender a reestruturação produtiva a partir de cinco aspectos gerais, que trataremos individualmente, a seguir: 1) as mudanças no padrão tecnológico; 2) a reorganização das relações entre empresas, tanto através da concentração e centralização, como na formação de *joint ventures*, na construção de redes globais, ou

⁷⁶ Ver, por exemplo, PASTORE (1998). Esta abordagem não será tratada neste trabalho, haja vista sua vinculação teórica distinta e a existência de críticas consolidadas sobre o tema.

⁷⁷ As correntes que tratam destas questões são as mais variadas. Relaciono algumas leituras. Com base nos escritos marxistas e debatendo com Rosa Luxemburgo e Tugan-Baranóvsky, Mandel (1982) é um dos expoentes na defesa da tese da crise de superprodução. Esta tese também é cara a estudiosos do mundo do trabalho, como nas análises sociológicas de Antunes (2007) e Alves (2000). Tavares (1972), ao tratar do assunto, evidencia tanto a superacumulação de capital quanto a insuficiência de demanda efetiva que lhe acompanha, bem como a centralização e concentração de capital e seu aspecto financeiro. Por mais relevantes que sejam e da proximidade com as discussões propostas, estes temas também não serão tratados nesta tese, haja vista as limitações de espaço e a necessidade de concentrar objetivos. Ver também BELLUZZO (1995). Incluímos neste grupo as teses sobre a crise do sistema fordista – caso explícito dos adeptos da Teoria Francesa da Regulação –, como CORIAT (1994); HARVEY (1992); LIPIETZ (1991) e AGLIETTA (1979).

⁷⁸ Ver, por exemplo, DUMENIL & LEVY (2005); SERFATI (1998); CHESNAIS (1998); e GUTMANN (1994).

mesmo na horizontalização; 3) a reorganização da atividade econômica, utilizando métodos e técnicas as mais variadas, porém que conduzam a racionalidade produtiva à lógica curtoprazista; 4) a reorganização do trabalho de forma a garantir a polivalência, a cooperação e o cumprimento de metas; 5) o rearranjo do sentido das relações entre os trabalhadores, menos conflitiva e mais colaborativa, mas, fundamentalmente, na garantia das relações que privilegiem o engajamento para aumento da produtividade, sustentada na cooperação, no sentido marxista do termo, características que ficam explícitas nos objetivos das iniciativas chamadas motivacionais.

1.5.1. Mudanças no padrão tecnológico

Como David Ricardo já chamava a atenção, que Marx explora ao apontar tendências do capitalismo, dado o imperioso avanço na maquinaria, e que Schumpeter avaliava como aspecto motor do capitalismo, traduzindo como inovação, mudanças no padrão tecnológico são recorrentes no capitalismo. As transformações na tecnologia são, por este raciocínio, movimentos perenes no capitalismo e que, de tempos em tempos, ganham contornos e dimensões específicas em relação ao padrão anteriormente percebido, e os estudiosos do assunto buscam, recorrentemente, compreender estas alterações. Como ressalta Coutinho (1992), não há dúvidas de que as últimas décadas foram palco para a inserção de um novo padrão tecnológico, que podemos denominar ou não de terceira revolução industrial⁷⁹. O que precisamos, no nosso caso, é compreender que características são suficientes para definir a existência de um novo padrão tecnológico e, posteriormente, analisar sua influência para a dinâmica econômica, particularizada na reestruturação produtiva e, especificamente, para as condições e relações de trabalho.

Acreditamos que mudanças tecnológicas, fortemente ancoradas nas telecomunicações e na informática, produziram efeitos significativos na organização das empresas, interna e externamente, na forma de produzir e de interagir com outras empresas e com o grupo e no ambiente de trabalho. Gorender (1997) afirmava que um dos elementos que acompanham o avanço da tecnologia, o desemprego estrutural, generalizou-se tão fortemente quanto o que muitos chamaram de globalização. Com isso, queria dizer que as

⁷⁹ Esta é uma questão relevante, porém, não é objeto de estudo desta pesquisa. Para iniciar aprofundamentos no tema ver, por exemplo, o próprio Coutinho (1992).

transformações da economia mundial, como as estratégias globais das empresas, o movimento de internacionalização do capital, tão característico desta sociedade, estavam intimamente ligadas às decisões na forma de organizar a produção, e esta com o mundo do trabalho. Significa dizer, entre outras coisas, que não se deve pensar as mudanças tecnológicas de forma isolada, mas, que é necessário contextualizá-la. É, pois, nos caminhos e descaminhos da crise que se instaurou a partir dos anos 1960/70 na economia mundial que as estratégias empresariais se alteraram.

A tecnologia é um dos meios essenciais para se obter o aumento da produtividade, elemento propulsor destas estratégias, e, assim, foi inserida a automação eletrônica através da utilização de dispositivos informatizados, como os microprocessadores e os robôs⁸⁰, por mais que, parecendo contraditório, não se possa abrir mão do trabalho humano⁸¹. Diferentemente desta percepção, Rifkin acredita que os passos dados pela terceira revolução industrial é ponto nevrálgico para a existência de uma sociedade sem trabalhador, já que

Robôs com controle numérico, computadores e softwares avançados estão invadindo a última esfera humana – os domínios da mente. Adequadamente programadas, estas novas “máquinas inteligentes” são capazes de realizar funções conceituais, gerenciais e administrativas e de coordenar o fluxo da produção, desde a extração da matéria-prima ao marketing e à distribuição do produto final e de serviços (RIFKIN, 1995: pág. 64).

⁸⁰ A introdução destas inovações nos remete aos anos 1960, como o demonstra Rifkin: “com o controle numérico, instruções sobre como uma peça de metal deveria se laminada, torneada, soldada, aparafusada ou pintada ficam armazenadas num programa de computador. O programa do computador institui a ferramenta como fabricar uma peça e instrui robôs da linha de montagem a modelarem ou a montarem peças de um produto. O controle numérico tem sido chamado de ‘provavelmente o novo desenvolvimento mais significativo na tecnologia industrial, desde que Henry Ford introduziu o conceito da linha de montagem móvel’. Da perspectiva gerencial, o controle numérico aumentou significativamente a eficiência e a produtividade, e ao mesmo tempo diminuiu a necessidade de mão-de-obra humana na fábrica” (RIFKIN, 1995: pág. 72).

⁸¹ Como não poderia deixar de ser, constata Gorender que “algumas indicações permitem concluir que, ao menos nos países mais desenvolvidos, certas empresas se excederam na introdução de inovações de automação dispensadoras de trabalho vivo. A equipe do International Motor Vehicle Program, do MIT norte-americano, a mesma que realizou a pesquisa registrada no livro *A máquina que mudou o mundo*, vem de reconhecer que a montagem automatizada na indústria automobilística tem sido muito cara e sua operação sujeita a interrupções demasiado freqüentes, além de limitar, mais do que os processos manuais, o mix da produção. Reforça-se, por isso, segundo os pesquisadores, a orientação de dar apoio ao operário no chão da fábrica, ao invés de simplesmente substituí-lo pela máquina. Semelhante constatação reforça a argumentação de Lojkine (1995) acerca da presença indispensável do operador humano junto ao sistema de máquinas, por mais avançada que seja a automação eletrônica. Esta, certamente, dará novos saltos no futuro, mas deverá incorporar a experiência acerca dos seus limites e da presença indispensável do operador humano” (GORENDER, 1997: pág. 329).

A inserção de máquinas com *chips* processadores e que combinam movimentos mecânicos com estímulos microeletrônicos é uma realidade, porém, não o parecem ser as conclusões a que chega Rifkin⁸². Como se verá no item específico sobre desemprego estrutural, o controle do capital sobre a demanda e a oferta de força de trabalho não impede que outras forças econômicas ajam no sentido de manter a lógica da acumulação. E esta assenta-se não somente na busca por valorização através da relação entre capital e trabalho, mas, também quando se compreende o impacto que a concorrência tem sobre as estratégias das empresas, como veremos no capítulo II. Dessa forma, também podemos compreender as mudanças observando, grosso modo: a) a capacidade que as inovações possuem de se disseminar entre as empresas, principalmente naquelas que compõem redes, na busca incessante por instrumentos capazes de garantir a inovação de produtos e de processos; b) a capacidade das máquinas de equacionar as vantagens possíveis de serem obtidas através dos ganhos de escala com aqueles próprios das economias de escopo; c) as estratégias dos grandes grupos de promoverem uma sinergia através de alianças tecnológicas, como nas *joint-venturies*.

1.5.2. Reorganização das relações entre empresas

Como será melhor explorado no capítulo III, as empresas buscam a reestruturação produtiva através da reorganização das relações entre empresas por, basicamente, dois motivos: aumentar a produtividade e extrair o máximo de mais-trabalho possível; e criar mecanismos de enfrentamento nos movimentos próprios da concorrência. Na avaliação de Possas (1989), com base em Marx, parte significativa do movimento da grande empresa repousa na mudança na composição orgânica do capital e esta, por sua vez, é espelho, em valor, de alterações na composição técnica, na relação entre, principalmente, máquinas e trabalhadores, com vistas a: primeiro, através do aumento da quantidade de meios de produção colocados à disposição de cada unidade de trabalho, poder manter, como tendência, a aceleração do poder de acumulação através do aumento da taxa de mais-valia; segundo, através da aglomeração da propriedade, da concentração e centralização, ou de

⁸² Para a crítica a esta visão, ver, por exemplo, Oliveira (1976).

contratos de cooperação, “elevar a força produtiva social do trabalho”, ao mesmo tempo em que amplia escalas de produção.

É dessa forma que o processo de reestruturação produtiva também se explica por suas relações com os mecanismos que redundam em concentração e centralização de capitais. Como defendem Foster, McChesney e Jonna (2011), o padrão de concorrência que se estruturou a partir dos anos 1970, por mais que tivesse como orientação não somente fusões e aquisições, mas, também, parcerias e cooperações, como as *joint-venturies*, a tendência apresentada foi de oligopolização⁸³, reafirmando a internacionalização do capital monopolista. Ao contrário do que imagina a teoria convencional sobre a concorrência, a procura da competitividade esteve assentada na busca pela redução dos custos, na concorrência por mercados e recursos e na diferenciação do produto.

Essa corporação multinacional estruturada sob a forma de oligopólio, ou mesmo monopólio, opera em vários países e tem a sede, geralmente, em uma economia central, e procura ampliar seu poder de ação, seja através de fusões e aquisições ou mesmo através de várias formas de conluio, como acordos tecnológicos e alianças estratégicas, contratos de fornecimentos de insumos e componentes, ou mesmo através de um mecanismo que tem sido muito usado: a subcontratação⁸⁴. São estratégias as mais variadas possíveis, como a junção de ativos, ou criação de programas com clientes comuns (práticas conhecidas como *code-sharing*), como em vários casos da aviação civil, ou a parceria para obter recursos estratégicos, sejam eles financeiros, insumos ou mesmo espaços de mercado, ou a implementação de programas de terceirização de atividades, como nos casos da Nike e da Apple, que atuam em países do oriente. Além disso, muitas empresas, como a General Electric (GE), mesmo tendo grandes volumes de investimento externo direto, apresentam-se como gigantescas empresas que subcontratam serviços e peças da Flectronicas, em Cingapura, e da Kelon chinesa, estas mesmas empresas que fornecem não somente para a

⁸³ Nas palavras dos pesquisadores, “we suggest that renewed international competition evident since the 1970s was much more limited in range than often supposed. It has since given way to a new phase of global monopoly-finance capital in which world production is increasingly dominated by a relatively few multinational corporations able to exercise considerable monopoly power” (FOSTER; MCCHESENEY & JONNA, 2011: pág. 1).

⁸⁴ Foster, McChesney e Jonna demonstram que “as giant corporations operate more and more, not in one but in twenty or even fifty or more countries, production has shifted to a global plane [...] As recently as 1990, the foreign affiliates of the world’s top one hundred non financial multinationals accounted for only a little over a third of the total assets and less than half of the sales and employment of these firms, with production still largely based in their parent companies headquartered in their home countries. By 2008, however, these top one hundred global corporations had shifted their production more decisively to their foreign affiliates, which now account for close to 60 percent of their total assets and employment, and more than 60 percent of their total sales” (FOSTER; MCCHESENEY & JONNA, 2011: pág. 13).

GE, mas para várias outras, como o caso da Electronics, que tem como clientes de produtos eletrônicos manufaturados a Compaq, a Nortel, a Honeywell, dentre outras (FOSTER; MCCHESENEY & JONNA, 2011). Assim, as estratégias são as mais diversas, demonstrando que a reorganização entre as empresas são elemento central neste processo maior de reestruturação produtiva⁸⁵.

1.5.3. Reorganização da atividade econômica

A reestruturação produtiva, como vimos, é considerada um processo e traduz uma combinação de iniciativas que vão para além do ambiente produtivo da empresa, como fusões e aquisições, com medidas internas, como a reorganização da produção, seja através da inserção de inovações tecnológicas, como a telemicroinformática, a implementação de novas/diferentes regras que condicionam as relações de trabalho, a terceirização, enfim, de mecanismos que visam, essencialmente, erguer a lucratividade/competitividade. Assim, se objetiva tanto a possibilidade de alcançar ganhos de escala, de auferir lucros no mercado financeiro, de inserir-se em novos mercados e de abocanhar parcelas consideráveis de mercados oligopolizados quanto aumentar a produtividade e reduzir custos com o trabalho, objetivos não excludentes entre si, mas, que se inserem em uma lógica curtoprazista. Como resultado, o que se verifica é o recrudescimento da concentração e centralização dos capitais, bem como um aumento na desigualdade na distribuição funcional da renda, acompanhada de piora nas relações e condições de trabalho e crescimento do desemprego, seja ele aberto, por desalento ou por trabalho precário⁸⁶, como veremos no último capítulo. Os elementos constitutivos deste processo podem ser descritos sob vários aspectos, dadas, como dissemos anteriormente, suas múltiplas determinações. É o caso da reorganização da atividade econômica, parte essencial da reestruturação produtiva.

⁸⁵ A terceirização, extremamente relevante para este processo, será tema do capítulo IV, particularmente quando discutiremos suas relações com a flexibilização, em termos gerais, e, particularmente, sua ligação com a estratégia da empresa-rede e as possibilidades de redução de custos, de diluição de riscos e de flexibilização numérica.

⁸⁶ A estagnação econômica, o fraco desempenho da formação bruta de capital fixo e as mudanças nas políticas públicas não são menosprezadas neste trabalho, porém, requerem tratamento à parte. Trabalhos de Belluzzo (1995) e Anderson (1995) são boas referências para que se possa iniciar o debate a respeito do tema. O objetivo, aqui, é compreender um aspecto específico destas mudanças estruturais que podem ter relação com a precarização das relações e condições de trabalho e, por isso, somente ele será tratado. Acreditamos na possibilidade de desmembrar este aspecto dos outros citados, já que o caminho a ser percorrido não subverte a lógica geral do método proposto, de se orientar pela lógica da reprodução e valorização do capital.

Existem diversos modelos e diferentes formas de inserção em empresas e regiões, porém, as mudanças organizacionais impetradas pelo processo de reestruturação produtiva podem ser percebidas, em seu sentido geral, a partir dos seguintes elementos: a base flexibilizadora, presente em modelos, como o toyotista, e o processo de terceirização.

O modelo toyotista é utilizado em grande parte da literatura que discorre sobre o processo de reestruturação produtiva⁸⁷ e assim se procede por este possuir as características gerais que foram disseminadas para as empresas ocidentais. Grande parte das técnicas e métodos utilizados é apresentada, quase sempre, como uma mudança em relação ao estilo de produzir fordista. Acreditamos na inexistência de implantação de um modelo toyotista puro, mas, na existência de variações nas aplicações das técnicas, dependendo da característica de cada cultura e necessidades⁸⁸, e em casos comprovados em que técnicas do modelo Toyota são aplicadas concomitantemente com estilos fordistas de produzir (DRUCK, 2001), ou mesmo em combinações com técnicas do que se convencionou denominar de escola sueca, ou da escola americana de administração da ação preventiva, ou da qualidade total. O que há de comum entre estes casos é a tentativa de implementação de uma lógica em que prevalece a busca de aumento do lucro operacional no curto prazo, ajustando as atividades produtivas à lógica econômica predominante, que é instável e de baixo crescimento. Exemplificamos, abaixo, as iniciativas a partir do modelo toyotista.

O elemento constitutivo central apresenta-se como a capacidade de flexibilizar a forma de produzir (organização do trabalho, distribuição e disposição dos grupos produtores e manutenção de estoques de acordo com a demanda) no sentido de utilizar meios para garantir movimentos diferentes dos já existentes no fordismo, porém, com a intenção última de alimentar o processo de extração de mais-valia⁸⁹. Abaixo estão listadas

⁸⁷ Ver, além de Alves (2000) e Soares (1998), Gounet (1999), Coriat (1994) e Antunes (2000 e 2007).

⁸⁸ Para compreender a discussão sobre as especificidades em que foram inseridos métodos de produção japoneses, ver Cunha (2002).

⁸⁹ De acordo com Alves, "...o potencial heurístico do conceito de toyotismo é limitado à compreensão do surgimento de uma nova lógica de produção de mercadorias, novos princípios de administração da produção capitalista, de gestão da força de trabalho, cujo valor universal é constituir uma nova hegemonia do capital na produção, por meio da captura da subjetividade operária pela lógica do capital. É um estágio superior de racionalização do trabalho, que não rompe, a rigor, com a lógica do taylorismo-fordismo [...] Entretanto, no campo da gestão da força de trabalho, o toyotismo realiza um salto qualitativo na captura da subjetividade operária pela lógica do capital, o que o distingue, pelo menos no plano da consciência de classe, do taylorismo-fordismo" (ALVES, 2000: pág. 36-37).

as principais técnicas e suas relações com os motivos essenciais de sua aplicação, com base em estudo de Soares:

I. a produção é puxada pela demanda, o crescimento pelo fluxo. Para isto, a empresa se vale do *Just In Time* (produzir no tempo certo). No sistema fordista, a meta era produzir ao máximo, em grandes séries. Vender era tarefa do departamento comercial. Já no sistema empregado pela Toyota, produz-se vários modelos, porém, em pequenas quantidades. A empresa só produz o que é vendido e o consumo condiciona toda a organização da produção. O sistema se assemelha um pouco aos supermercados. Para cada mercadoria vendida, outra é reposta;

II. a linha rígida de montagem taylorista e fordista é substituída por uma produção altamente flexível que, por sua vez, acaba aumentando as tarefas dos trabalhadores (com base na polivalência, na multifuncionalidade etc). É quebrada a relação um homem uma máquina, e cada trabalhador passa a operar em média com até cinco máquinas. A flexibilidade da produção exige flexibilidade do trabalho e dos trabalhadores. Ou seja, o processo de organização do trabalho passa a ser realizado em equipe. A cadência ritmada do trabalho é dada pela máquina, sobretudo, pelo implemento do sistema de células de produção ou das chamadas ‘ilhas’ de produção. A intensidade do trabalho atinge seu ápice;

III. a empresa, para economizar tempo e dinheiro, decompõe o trabalho de uma fábrica em quatro operações: transporte, fabricação propriamente dita, estocagem e controle de qualidade. Como apenas a fabricação agrega valor ao produto, as outras devem ser limitadas ao máximo;

IV. é introduzido o sistema de produção *Just In Time* (no tempo certo), que é um elemento importante, assim como o “*kanban*” (uma espécie de placa, que indica a necessidade de uma peça ser reposta imediatamente). Para a produção *Just In Time/Kanban* funcionar bem são necessários alguns requisitos: processos produtivos sob a forma de ilhas, células de produção em forma de “L” ou “U”, controle de qualidade realizado nas células ou grupos de trabalho, padronização das tarefas e pouca flutuação na montagem final;

V. a subcontratação, a desconcentração de unidades produtivas e a terceirização da força de trabalho são os elementos-chave no processo de fabricação das grandes empresas, que passam a ter controle direto sobre toda rede de peças fabricadas e produtos necessários, produzidos pelas contratadas. Apenas 26,5% dos componentes são produzidos internamente, os outros 75,5% dos produtos são fabricados pelas ‘subcontratadas’;

VI. implementação do sistema “cinco zeros”: Zero atrasos: a demanda puxa a produção, o fluxo comanda o crescimento; um cliente não deve esperar para comprar um carro; Zero estoques: só são permitidas as reservas de base; Zero defeitos: cada posto de trabalho controla a qualidade do trabalho do posto de trabalho precedente; Zero panes: as máquinas nunca são usadas com capacidade plena e são escolhidas não em função de seu avanço técnico, mas de sua função na cadeia; Zero papéis: o *kanban* reduz fortemente as ordens administrativas e a papelada em geral (SOARES, 1998: pág. 86)⁹⁰.

⁹⁰ Já utilizamos estas considerações de Soares em trabalhos anteriores, dada sua capacidade explicativa.

Como visto anteriormente, o objetivo, com a implementação destes instrumentos, é reduzir custos e aumentar a quantidade produzida por unidade de trabalho. Como o capital constante somente transfere valor, a parte variável do capital é chamada a dar respostas para o desejo de aumento da valorização do capital empenhado. Abaixo são listados os destaques feitos na citação anterior e demonstradas as evidências, na manufatura, do sentido de cada um dos mecanismos apresentados:

a) “A empresa só produz o que é vendido e o consumo condiciona toda a organização da produção” → necessidade imperiosa de reduzir e/ou flexibilizar as leis trabalhistas para manter a quantidade de trabalhadores que atendam ao momento da demanda⁹¹, o que implica em perda de direitos e, portanto, a necessidade de negociação direta com o empresário, e este entende que, se não há legislação garantindo a conduta, não existe a necessidade de negociar a questão, redundando em **precarização da relação de trabalho**;

b) a noção de produção flexível, nos termos do item II da citação, se significa capacidade de produzir de acordo com a demanda, variando o tipo de produto e, portanto, o tipo de máquina e equipamento a ser utilizado, por um lado → por outro, implica, como demonstrado, **aumento de tarefas por trabalhador**, que passa a ser **polivalente, multifuncional**, para operar maior número de máquinas; **aumento da intensidade do ritmo trabalho**, que é ditado pelas máquinas;

c) o controle de qualidade passa a ser feito diretamente por cada um dos trabalhadores quando recebe produtos manufaturados de outro setor/seção e quando vai entregar o resultado de seu trabalho à seção/setor posterior → quando o trabalhador passa a ter que fazer o controle de qualidade, além de cumprir as tarefas e metas estabelecidas para seu dia, incorpora atividades que eram feitas por setor específico, logo, a empresa pode reduzir trabalhadores e transferir a outros as atividades de controle da qualidade, **reduzindo custos e intensificando o trabalho**; e

d) a subcontratação, descentralização de atividades e terceirização teriam como finalidade a necessidade de restringir os afazeres da empresa com a atividade-fim, deixando

⁹¹ Sobre flexibilização das leis trabalhistas ver, por exemplo, Krein (2007).

as atividades-meio para outra empresa, com a justificativa de quem produz uma única mercadoria é mais eficiente, produtivo → na prática, como será visto mais à frente, o objetivo final é a **redução de custos com o trabalho**, já que a subcontratada e/ou a terceira têm a obrigação de fornecer o mesmo produto ou serviço a um preço menor do que aquele gasto que a empresa-mãe tem com o setor, que passa a inexistir ali, implicando em **piora nas condições de uso do trabalho e redução de rendimentos e de benefícios** nas terceiras e subcontratadas;

Ora, por mais que se acredite ou não que os objetivos da empresa não convergem, necessariamente, com os interesses do trabalhador, fica claro, ao se observar os resultados da implantação deste modelo, a precarização das condições e relações de trabalho, seja através da intensificação do ritmo de trabalho, do aumento das tarefas e da redução de rendimentos e benefícios.

1.5.4. Reorganização do trabalho de forma a garantir a polivalência, a cooperação e o cumprimento de metas

Uma das teses de Braverman (1981), ancoradas na igualdade de sinônimos entre maquinaria e divisão do trabalho, reside na percepção de que o capitalismo monopolista conduz o trabalho ao emburrecimento, ou, talvez mais do que isso, que o sistema capitalista tem como tendência simplificar cada vez mais a atividade laborativa, especializando ao máximo cada função⁹². Como demonstram as críticas feitas a Braverman, a separação entre concepção e execução não é garantidora, por si só, da existência de tendência à desqualificação do trabalho, e o controle do capital sobre o trabalho pode ser exercido não somente pelas vias da simples truculência e do domínio de métodos e processos de produção.

É preciso deixar claro que a coexistência entre técnicas e métodos fordistas com formas de organizar a produção e o trabalho consideradas flexíveis, ou a disseminação tanto de atividades que exigem pouco nível de qualificação quanto de postos de trabalho que

⁹² A redução do trabalho a trabalho abstrato confirmaria sua tese de que teria ocorrido uma decomposição gradual em movimentos cada vez mais simples, tanto no escritório quanto no chão de fábrica, desqualificando o operário marxista. Um dos aspectos seria a subdivisão da função de gerenciar e de chefia, fragmentando-a em uma organização linear, criando funções especializadas.

requerem uma formação sólida sobre determinados processos e comandos, não nos permite generalizar a existência de somente uma forma de gerir a força de trabalho, mas, a própria existência de várias destas combinações – e de tantas outras – requer a existência de elementos específicos, como a cooperação. Nesse sentido, e sob a presença constante de exigências no cumprimento de metas e de objetivos pressionadores para números de curto prazo, bem como a inserção em diversos processos de produção, mesmo naqueles que convivem com padrões tayloristas, não nos é permitido afirmar que a desqualificação do trabalho e do trabalhador se apresenta como uma tendência inexorável. Podemos afirmar, isso sim, que a reorganização do trabalho como preceito da reestruturação produtiva, esta como forma de responder à crise dos anos 1960/70, traz consigo um sistema de garantia que metas devem ser alcançadas.

Como dissemos no item anterior, existem vários modelos e técnicas que são utilizadas como forma de organizar a produção diferentemente – ou paralelamente, ou conjuntamente – ao fordista-taylorista. Como exemplo daqueles que requerem certa polivalência do trabalhador podemos citar alguns modelos: a) o sueco, que funciona à base de grupos semi-autônomos, com trabalhadores qualificados, que realizam atividades sem funções previamente determinadas, com máquinas, ferramentas e comandos eletrônicos e automatizados; b) o italiano, estruturado a partir de redes de pequenas empresas, com relativa autonomia no que se refere às suas relações com as grandes empresas com as quais interagem, que combinam o uso de tecnologia com trabalhadores especializados, qualificados e com forte tradição sindical; c) ou mesmo o modelo toyota, em que é exigida a polivalência do trabalhador que atua em células e que pode substituir qualquer outro membro do grupo em qualquer função. Em maior ou menor grau, em todos os casos é exigida a cooperação como forma de garantir que a polivalência e a flexibilidade permitam que o objetivo de metas seja alcançado.

Do trabalhador polivalente são requeridas várias atribuições e responsabilidades, como a adequação às mudanças constantes na produção, o que exige permanente preocupação com a atualização de seus conhecimentos e o envolvimento suficiente para integrar diversos tipos de capacidades e competências. Ao mesmo tempo em que o trabalhador se envolve mais e que passa a lidar com atividades com conteúdos diversos,

prevalece, ainda, a separação entre concepção e execução, nesta realidade potencializam-se a carga, a intensidade e, em vários casos, a jornada de trabalho.

A cooperação apresenta-se, então, como elemento central para o desenvolvimento tanto do ambiente propício à polivalência quanto das possibilidades de alcançar os objetivos pretendidos. É ela que, como apontava Marx (1983), permite que se desenvolvam as potencialidades do controle do capital sobre o trabalho, combinando envolvimento, trabalho conjunto e aumento da produtividade, mesmo que se potencialize o estranhamento. Nesta nova realidade, a cooperação garante que a flexibilidade da atuação de vários trabalhadores no processo produtivo, que sejam multifuncionais, controlando diversas máquinas, de diferentes tipos, e multiqualificados, que dominam várias atividades e processos, possa ocorrer.

1.5.5. Rearranjo do sentido das relações entre os trabalhadores

Compreende-se, aqui, que este processo de reestruturação produtiva tem como objetivo, direta ou indiretamente, ampliar a capacidade de extração de mais-valia⁹³. Seguindo esta lógica, Alves (2000) apresenta um debate fecundo e sustenta a tese de que se trata, efetivamente, de uma ofensiva do capital sobre o trabalho. Para atingir este objetivo ocorre uma captura da subjetividade operária, que tem como intenção cooptar o trabalhador, convertendo-o em “parceiro”, ao mesmo tempo em que quebra a espinha dorsal – e a capacidade de resistência – do sindicato classista. Os instrumentos utilizados para tal fim fazem parte de ações previamente estudadas, construídas em etapas, voltadas para fins específicos, pontuais, e direcionadas para a organização do trabalho, como será visto adiante. Assim, as técnicas que buscam a captura da subjetividade operária, elemento condutor desta ofensiva, têm como característica central:

a vigência da “manipulação” do consentimento operário, objetivada em um conjunto de inovações organizacionais, institucionais e relacionais no complexo de produção de mercadorias [...] É um novo tipo de ofensiva do capital na produção que reconstitui as práticas tayloristas e fordistas na perspectiva do que poderíamos denominar uma captura da subjetividade operária pela produção do capital. É uma via de racionalização do trabalho que instaura uma solução

⁹³ Os mecanismos que impulsionam as estratégias concorrenciais inter e intra-setores, através de fusões e aquisições, e a reorganização e centralização financeira merecem discussões a parte sobre sua influência no processo de acumulação de capital. Estes temas serão tratados com maior aprofundamento no capítulo III.

diferente – que, a rigor, não deixa de ser a mesma, mas que na dimensão subjetiva é outra – da experimentada por Taylor e Ford, para resolver, nas novas condições do capitalismo mundial, um dos problemas estruturais da produção de mercadorias: o consentimento operário (ou de como romper a resistência operária à sanha de valorização do capital, no plano da produção). Se o taylorismo-fordismo procurou resolver este problema por intermédio que Coriat salientou como a parcelização e a repetitividade do trabalho, o toyotismo procura resolvê-lo (utilizando os termos do próprio Coriat) pela desespecialização dos trabalhadores qualificados, por meio da instalação de certa polivalência e plurifuncionalidade dos homens e das máquinas. É a operação de um novo tipo de captura da subjetividade operária pela produção do capital que consideramos como o nexo essencial da série de protocolos organizacionais [...] tais como a “autonomação” e “auto-ativação”, just-in-time/kanban, etc (ALVES, 2000: pág. 38-39).

Por mais que a referência esteja dada ao toyotismo, a descrição acima traduz de forma cabal, como apontou Burawoy (1990), que o ambiente da produção no universo capitalista não se resume somente à coerção, mas, também ao consentimento, o que implica dizer que a questão não se restringe somente à esfera econômicas, mas, também á política e ideológica. Diferentemente de Braverman, Burawoy, na compreensão da reprodução das relações sociais, e naquilo que elas têm de específicas, como na esfera da produção, ou espaço fabril, o trabalho, além de manter sua centralidade⁹⁴, é alvo de ações diversas, tornando obscuras e invisíveis determinadas relações de exploração. Assim é que a subjetividade operária, através da compreensão da existência do consentimento, merece ocupar um, ainda que rápido, olhar. A relevância do consentimento pode ser percebida nas conclusões contidas na citação anterior e explicitamente observada através das estratégias utilizadas para sua obtenção. Seguimos a concepção metodológica construída por Pegler (2002), que entende que a empresa, ao introduzir técnicas de gestão da força de trabalho ancoradas em um sistema que privilegia a maior participação, envolvimento e responsabilidade do trabalhador, ampliaram as formas de controle do capital sobre o trabalho. De acordo com Pegler, além do controle rígido, explícito, característico da produção fordista, e da noção de Burawoy de controle difuso, uma outra possibilidade, o controle discreto, sutil, permite ganhos de produtividade maiores. Dependendo da capacidade de convencimento da estrutura organizada pela empresa, o convencimento pode

⁹⁴ Para o debate entre Habermas e Lukács sobre a aproximação ou distanciamento entre linguagem e trabalho e o debate sobre a centralidade ou não do trabalho como “protoforma do ser social”, ver Offe (1989), Antunes (2000), Lessa (2002), Lukács (1979 e 2010) e Habermas (1983).

ser maior ou menor, o que reflete tanto no envolvimento do trabalhador com os objetivos da empresa quanto no repúdio à necessidade de intervenção sindical. Para que o sucesso dos programas de convencimento ocorra, são utilizados como mecanismos de aproximação não somente relacionados aos programas voltados para disseminação do que comumente se denomina de “cultura da empresa”, mas, objetivamente, treinamentos, programas que envolvem a noção de melhoria contínua, de controle da qualidade⁹⁵, palestras e gincanas em que são montadas equipes e escolhidas aquelas técnicas que sejam mais adequadas, e mesmo processos de contratação e recrutamento que permitem avaliar a possibilidade de envolvimento⁹⁶. Dessa forma, o que se pode perceber é a utilização pela empresa de estratégias de convencimento como forma de criar determinado “ambiente” para imprimir mudanças na forma de organizar a produção e de remuneração, como a Participação nos Lucros e Resultados (PLR), que redonda em autocontrole individual e coletivo, com vistas a manter objetivo previamente eleito.

A reestruturação produtiva apresenta-se, então, como instrumento de adequação das empresas à medida que a realidade se lhe altera, significando, ao mesmo tempo, elemento de transformação como resultado da própria mudança. Não é possível pensar os processos de crescimento e espraiamento da bolha financeira, de concentração e centralização, de inserção de novas tecnologias, de mudanças organizacionais e de precarização das condições e relações de trabalho sem identificar o papel da reestruturação produtiva na tendência curtoprazista das empresas inseridas ou relacionadas a grupos e conglomerados. Principalmente quando o ambiente que prevalece é o da instabilidade, de baixo crescimento e de mudanças no padrão de consumo.

⁹⁵ A questão da internalização ou não da fala construída pela gerência para envolvimento dos trabalhadores remete, por exemplo, a questionamentos à análise do discurso, deixando indefinida a capacidade de convencimento deste tipo de programa, pois, conforme observa Araújo, “o discurso gerencial de qualidade tem efeitos [sobre os trabalhadores], mas estes efeitos são mediados por fatores contextuais e materiais. Já que são interdependentes, a delimitação precisa entre processos discursivos e materiais permanece difícil de identificar’ [...]. Tal perspectiva oferece uma explicação mais adequada para entender situações, por exemplo, em que os trabalhadores usam o discurso gerencial sobre a primazia da qualidade, para questionar a inconsistência dos próprios gerentes. Isto indica claramente que os trabalhadores não internalizam os discursos gerenciais de forma acrítica e que as relações materiais são a base através da qual os discursos são avaliados” (ARAÚJO, 2009: pág. 38).

⁹⁶ Acreditamos, como Burawoy (1990), que a noção de consentimento não deve estar associada àquela percepção de que quando convencidos a atuar de determinada forma, sob determinado comando e controle, não significa que o trabalhador compartilhe totalmente, ou que todos os trabalhadores compartilhem em mesmo grau, dos valores da gerência.

1.6. Terceirização e reestruturação produtiva

Se a reestruturação produtiva se apresentou – e se apresenta – como elemento essencial para garantir que o lucro operacional possa dar respostas de curto prazo consoantes com aquela lógica que prevalece no ambiente próprio do mercado financeiro, a terceirização é entendida, aqui, como mecanismo central da reestruturação produtiva, por permitir: primeiro, a redução de custos e que vantagens possíveis de serem obtidas no curto prazo se efetivem; segundo, a partilha dos riscos associados ao investimento e à volubilidade da demanda, funcionando como colchão amortecedor para a empresa-mãe; e, terceiro, que a flexibilidade numérica e funcional sirva de sustentação aos processos de valorização.

No desenvolvimento deste trabalho, a terceirização é entendida como sendo o processo de subcontratação e/ou externalização de atividades que envolve tanto pessoa jurídica quanto física. Ela toma as formas mais distintas em cada caso, como na subcontratação de trabalhadores ou de serviços, e pode relacionar-se tanto com empresas já constituídas ou recém criadas para esta finalidade, que fornecem insumos, ou com ex-trabalhadores, que se tornam fornecedores, como no caso de operário que se torna uma pessoa jurídica, ou no trabalho domiciliar e nas cooperativas de trabalhadores, e ainda em acordos com outras empresas que contratam trabalhadores somente para esta finalidade, as empresas de recursos humanos⁹⁷. Mas, fundamentalmente, deve ser compreendida como tendo sido disseminada por ser meio eficiente para se alcançar as finalidades descritas no parágrafo anterior.

Não parece haver dúvidas entre pesquisadores do tema de que a terceirização representou elemento central da reestruturação produtiva que se disseminou no ocidente a partir da crise dos anos 1970⁹⁸, estejam eles posicionados na defesa dos benefícios que ele promove para a economia ou mesmo em avaliações mais críticas, como os citados anteriormente. Grandes empresas de países como Alemanha, França, Itália, Espanha,

⁹⁷ São diversas as pesquisas que comprovam as percepções indicadas acima, seja exaltando os benefícios da terceirização, como em Queiroz (1992) ou descrevendo o quão prejudicial pode ser, como nas análises contidas em Sanches (2010), Antunes (2007), Huws (2006), DIEESE (2007), Krein (2007), Pochmann (2007), Druck (2001) e Faria (1994), ou mesmo fazendo uma discussão metodológica sobre os tipos existentes, como, por exemplo, Cavalcante & Marcelino (2011).

⁹⁸ Ver, por exemplo, Dedecca (1999) e Pochmann (1999 e 2007), e Plihon (2003).

Inglaterra, Japão e EUA realizaram, nestas últimas décadas e para os mais variados objetivos, movimentos neste sentido, internamente aos países, mas, também em direção a economias com atrativos mais interessantes. A indústria eletrônica, sitiada em vários destes países, externalizaram e/ou subcontrataram, inicialmente, o setor de montagem final, buscando principalmente regiões onde os custos salariais eram mais baixos⁹⁹, e, em pouco tempo, já haviam terceirizado praticamente todas as atividades que não estivessem ligadas ao planejamento, à concepção e ao *marketing*, como no caso da Ericsson e suas relações com a Flextronics, de Singapura, ou mesmo da Motorola, com a canadense Celestica e, posteriormente, com a mesma Flextronics. São inúmeras as pesquisas que corroboram nossa percepção de que existe uma correlação positiva entre o rearranjo das grandes empresas, intensificado a partir da década de 1970, a reestruturação produtiva e a utilização da terceirização, e os resultados apontam a disseminação destes movimentos para os mais diversos setores da atividade econômica¹⁰⁰. Veremos, no capítulo VI, os detalhes de como a terceirização se relaciona com a lógica curtoprazista, com a diluição de riscos e com a flexibilidade funcional e numérica. Adiantamos, porém, como anuncia o título do referido capítulo, que a terceirização parece ser a porta de entrada para a precarização das condições e relações de trabalho no Brasil da última década do século passado.

1.7. Onde, na teoria econômica, o desemprego e a superexploração encontram a precarização das condições e relações de trabalho

Historicamente, o capitalismo apresenta tendência a criar e a reproduzir uma massa de pessoas que necessitam vender sua capacidade produtiva e que não encontram possibilidades de exercício laboral, ao mesmo tempo em que mantém e acentua o grau de exploração daquela massa de trabalhadores que é incorporada – direta e formalmente ou em condições marginais – ao processo de produção e circulação de mercadorias (MARX: 1984). A reprodução sistêmica das relações sociais e, neste sentido, a continuidade do modo de produção, significa manutenção de uma classe que não tem como sobreviver a não

⁹⁹ Como ocorreu com a indústria de calçados e a de vestuário. O mercado de eletrônicos possui uma especificidade em relação à maioria dos outros, em que a inovação de produtos é uma questão essencial, o que nos permite compreender, como Sturgeon (1999), que não somente a redução de custos foi buscada com a terceirização, mas, também a diluição dos riscos com os fornecedores, dada a instabilidade característica do próprio setor.

¹⁰⁰ Como, por exemplo, Dedecca (1999) e Plihon (2003).

ser que venda sua força de trabalho. Derivada desta tese está a noção de que a conservação do *status quo*, entendida como a reprodução das relações de classe, requer a preservação de uma realidade caracterizada pela consolidação do controle do processo produtivo em torno de uma das classes, bem como a capacidade de controlar a dinâmica que regula estas relações (LUKÁCS, 1979).

Essa realidade encontra as mais diversas explicações na teoria econômica, que vão desde a crença de que a desigualdade extrema e a não incorporação do trabalho à produção de mercadorias são resultados de escolhas individuais – como corolário da negação da impossibilidade de problemas resultantes do livre mercado – à percepção de que essa realidade é imanente à dinâmica sistêmica do funcionamento da economia¹⁰¹.

A teoria econômica convencional¹⁰², ao tratar do uso da força de trabalho, utiliza o mesmo método empregado para outros assuntos, a saber, a divisão entre as forças de oferta e de procura. Ao partir da noção de um mercado de trabalho, considera-o em equilíbrio, e faz uso dos já propalados pressupostos básicos: a existência de livre mobilidade dos fatores de produção, de simetria de informações, de um número de agentes tal que nenhum deles tenha condições de influenciar o mercado e que todos são maximizadores de seus interesses econômicos. Nestas condições, e tendo o preço como variável que ajusta quantidades ofertadas e vendidas, o *mainstream* acredita que o livre jogo das forças de oferta e de procura acomoda as tensões existentes no mundo real.

Dada a existência de rendimentos marginais decrescentes, o empresário contrata trabalhadores até o ponto em que a receita marginal se iguala ao custo marginal, ou, até o momento em que o custo pela contratação de uma unidade a mais de trabalho se iguala ao que ele acrescentaria à receita total da empresa¹⁰³. Esta seria a curva de demanda por trabalho e, por outro lado, a curva de oferta seria representada pelo cálculo do trabalhador através de uma escolha simples, baseada na utilidade marginal. O prazer que o trabalhador teria ao obter determinados bens e serviços oriundos da renda conseguida com o emprego é o parâmetro a ser utilizado para comparar com a desutilidade que teria em abrir mão do lazer ao optar pelo emprego. Assim o trabalhador toma a decisão do quanto ofertar de

¹⁰¹ Ver Amadeo e Estêvão (1994).

¹⁰² Friedman (1992) é boa referência para exemplificar.

¹⁰³ A igualdade entre custo marginal, neste caso o salário real, e a receita marginal como limite para a contratação do fator de produção trabalho e a determinação do nível de emprego na economia.

trabalho, e o limite é determinado pela igualdade entre a utilidade e a desutilidade do emprego e do lazer.

Através dos pressupostos descritos anteriormente, só se pode concluir que o jogo de poder ocorre tendo como base a suposição de que as escolhas são feitas a partir de uma igualdade de forças (de oferta e de demanda) e que os resultados considerados negativos pelos indivíduos, como salários baixos demais ou desemprego, só podem ocorrer devido a escolhas equivocadas. A existência de impactos negativos para o trabalho não faz, também aqui, o menor sentido nesta ótica, já que se não houver empecilhos à liberdade dos agentes, o resultado seria ótimo¹⁰⁴. Todos que queiram vender sua força de trabalho encontram comprador e o empregador somente contrata mais trabalhadores à medida que ocorra uma alteração no nível da produtividade em favor do aumento da receita marginal – que pode se dar pela inserção de nova tecnologia, de mudança do *layout* de organização da produção, ou da produtividade do trabalho, advinda, por exemplo, pelo aumento da qualificação – ou então pela redução do custo marginal, o salário real. Como já bem explorado pela literatura econômica¹⁰⁵, só existiria desemprego por opção do trabalhador, pelo desprazer do trabalho ser maior que o prazer em não trabalhar – o desemprego voluntário –, ou por uma questão temporal, em que o trabalhador estaria transitando de um emprego para outro – o desemprego friccional.

Estabelecidas estas teses, é definido o nível de produção e a ciência econômica ocupar-se-á de outros temas, não cabendo espaços para se discutir impactos deletérios para o mundo do trabalho. Ou seja, se um proprietário de qualquer fator de produção está em uma situação de desvantagem em relação a todos os outros significa que ele fez uma leitura equivocada da realidade ou então não se pautou por iniciativas condizentes com aquelas que são pressupostas para todos os agentes, e, portanto, não cabe ao mercado, ou qualquer agente externo, como o sindicato ou o setor público e as políticas de distribuição de renda, premiá-lo pelas suas opções equivocadas. O que implica, por contraposição, supor que aquele que obtém melhores resultados – econômicos, diga-se de passagem – encontra-se nesta condição por receber o aval do mercado pelos acertos em suas decisões.

¹⁰⁴ Pareto e lei dos mercados de Walras.

¹⁰⁵ Por exemplo, Amadeo e Estevão (1994).

Ao filiar-se, em maior ou menor grau a esta corrente teórica¹⁰⁶, concorda-se que efeitos considerados deletérios sobre o mundo do trabalho somente podem ter origem em decisões equivocadas dos agentes, como demonstrado acima, ou por fatores exógenos ao modelo, como a ação do poder público ou dos agenciadores do trabalho, os sindicatos. Não partiremos destes parâmetros, pois se assim procedermos, além de estarmos divergindo de nossas convicções, perderá sentido nossa hipótese central, a de que, estruturalmente, a expansão da influência do que ficou conhecido na literatura como capital fictício impulsiona novas configurações na relação entre o processo de valorização do capital e o mundo do trabalho, desfavoráveis a este último¹⁰⁷.

Uma variação deste corolário e que se tornou padrão, em maior ou menor grau, para as decisões de política econômica é aquilo que se convencionou chamar de taxa natural de desemprego. Esta tese é um desenvolvimento de dois parâmetros: o primeiro, resultado do *trade-off* proposto nos desenvolvimentos teóricos do que se convencionou denominar Curva de Phillips; e um segundo relacionado à tese de Friedman, de que certa taxa de desemprego é resultado de escolhas do trabalhador.

Do desenvolvimento teórico a partir da Curva de Phillips conclui-se que existe uma relação inversa entre inflação e taxa de desemprego, e que aumentos significativos nos salários pressionam para redução do nível de emprego. Portanto, aumentos nos salários nominais com vistas a aumentar o nível de atividade econômica e o emprego resultam na ampliação da inflação e, assim, é necessário deixar o mercado – e não a política econômica – decidir quantos trabalham e quantos ficam desocupados.

Friedman (1992), como expoente dos monetaristas, recrudescer o argumento neoclássico e demonstra que o trabalhador leva em consideração não o salário nominal, mas, seu real poder de compra. No longo prazo, a ilusão monetária perde seu efeito. Desta forma, a curva de oferta de trabalho considera que os trabalhadores estão dispostos a trabalhar até o ponto em que a utilidade marginal obtida com a renda oriunda da atividade

¹⁰⁶ Não mergulharemos, aqui, nas especificidades das ramificações a partir da ortodoxia, absorvendo apenas suas teses gerais.

¹⁰⁷ Esta parece uma análise muito distante das pesquisas econômicas feitas atualmente, pois refere-se a pressupostos estabelecidos na chamada revolução marginalista, porém, quando se verifica estudos recentes considerados de grande influência, o que se evidencia é uma responsabilização do desemprego pela ação equivocada do trabalhador, baseada no chamado individualismo metodológico, o mesmo de Jevons, Walras e Menger. Como exemplo podemos citar o último prêmio Nobel de economia, agraciado a pesquisadores que, grosso modo, explicam o desemprego como sendo resultado de falta de qualificação do trabalhador, ou seja, de suas escolhas equivocadas.

laboral for maior que o desprazer gerado pelo abandono do lazer resultante do não-trabalho, determinando o salário real. Por outro lado, os empresários contratariam na situação limite em que o que o acréscimo na receita marginal pela inclusão de mais uma unidade do fator de produção trabalho for igual ao custo com esta mesma unidade, como visto. Dadas as curvas de oferta e de demanda, o equilíbrio do mercado de trabalho se daria pelo encontro de ambas, porém, consistente com certo nível de desemprego da população economicamente ativa. Somente um aumento no salário real poderia reverter esta condição, já que nesta situação os trabalhadores abririam mão do lazer e ofertariam mais trabalho, porém, a limitação imposta pela curva de demanda (a relação entre receita marginal e custo marginal) inibe maiores contratações e mantém o equilíbrio com uma taxa natural de desemprego¹⁰⁸.

Está subjacente a estes raciocínios a perspectiva clássica de neutralidade da moeda e de escolhas perfeitamente racionais dos agentes, pressuposto básico do individualismo metodológico e que implica na relação direta entre resultados ruins e escolhas equivocadas, não deixando brecha para análises explicativas do desemprego fora deste âmbito, ou, portanto, para políticas de demanda com vistas a ampliar a geração de postos de trabalho. Assim, cumpridas todas as exigências apontadas como pressupostos, por mais que haja uma taxa de desemprego considerada natural, como a NAIRU, ela é mera consequência de interesses de ambas as partes dos agentes, tanto ofertantes quanto demandantes, já que, no caso dos ofertantes, se desejassem reduzir tal taxa bastaria um simples movimento no sentido de flexibilizar o prazer de estar desempregado e aceitar trabalhar a um salário real menor que a receita marginal prevalecente a dada produtividade do trabalho.

Ora, se aceitarmos os pressupostos descritos anteriormente, de neutralidade da moeda e daqueles condicionantes para a existência de concorrência perfeita, resta-nos pouca margem de manobra teórica para escaparmos do corolário neoclássico e não declararmos a existência de desemprego somente nas condições anteriormente constituídas. Porém, não partirmos de tais pressupostos e, portanto, não podemos aceitar a existência de uma taxa natural de desemprego, apesar de crermos na manutenção sistêmica de

¹⁰⁸ Outras teses derivam destas construções teóricas, como a versão Friedman-Phelps da Curva de Phillips, as expectativas racionais, adaptativas e a non-accelerated inflation rate unemployment (NAIRU), mas, não são objeto deste debate, sendo suficiente para nossa discussão a noção de existência teórica de uma taxa natural de desemprego, exposta no corpo do texto.

quantidades consideráveis de trabalhadores que não encontram compradores para sua força de trabalho. E isto por várias razões.

A crítica à dependência que as conclusões oriundas da abordagem neoclássica têm da existência teórica de um mercado de concorrência perfeita já foram bem demonstradas¹⁰⁹e, por esta razão, não nos ocuparemos dela. Vejamos se a tese da taxa natural de desemprego pode ser conceito teórico robusto para nosso debate. Quando Friedman constrói suas argumentações, leva em consideração que os trabalhadores, ao construir sua curva de oferta, utilizam como parâmetro o salário real e, ao avaliarem os benefícios derivados da renda oriunda de um emprego com o prazer que podem obter em permanecendo desempregados, somente procurarão trabalho se a renda a ser auferida lhes proporcionar mais prazer. Logo, estamos diante das bases que dão sustentação ao conceito de desemprego aberto, amplamente utilizado nas pesquisas de emprego e desemprego nos países do ocidente.

Como é sabido, o desemprego aberto é um conceito insuficiente para se definir as condições de não emprego e/ou de subemprego existentes na sociedade¹¹⁰, pois não capta várias outras situações, como a do desemprego por trabalho precário e por desalento. Também ficam alheios às estatísticas do desemprego aberto os miseráveis, sem-teto e trabalhadores desempregados na área rural. Se levarmos em consideração que àqueles que não detêm os meios de produção, para obter bens e serviços, só lhes resta a opção de vender sua força de trabalho, o contingente da População em Idade Ativa (PIA) que não se enquadra na condição de desemprego aberto é pouco representativo e, mesmo aqueles que se encontram nesta situação ainda podem ser ocupados sem remuneração ou estar em situação precária, ou desistiram de procurar emprego, como vimos anteriormente. Não trataremos a questão do uso da força de trabalho sob esta perspectiva teórica pois, como verificamos, ela não é suficiente para diagnosticar os problemas oriundos da relação entre capital e trabalho.

Ao mesmo tempo, a existência ou não de condições precárias de trabalho – questão central a ser discutida nesta tese – somente faz sentido nesta perspectiva em estudos marginais, secundários, ligados à questão da produtividade. Também neste caso, há

¹⁰⁹ Ver, por exemplo, Amadeo e Estevão (1994).

¹¹⁰ Ver www.dieese.org.br e BALTAR (2003).

uma falsa dicotomia, já que o trabalhador faz uma escolha entre trabalhar em piores ou melhores condições e receber melhores ou piores salários, o que nos leva à questão das escolhas racionais dos indivíduos¹¹¹. Ou então, outra dicotomia se estabelece: aqueles que trabalham em piores condições, com salários piores, estão nesta situação pois não buscaram a qualificação e, portanto, nada podem reclamar; ao contrário daqueles que fizeram uma leitura correta do mercado e gastaram seu tempo ocioso com estudos e dedicação ao trabalho, que lhes garantiu a qualificação necessária para terem melhores condições de trabalho e maiores rendimentos¹¹².

Como apontamos na definição do objeto de estudo e no objetivo geral, a precarização das condições e relações de trabalho é tema caro a esta pesquisa e, diferentemente das percepções daquelas correntes teóricas que têm sua base na neoclássica, várias iniciativas críticas já se fizeram em direção à interpretação de quais motivos levam à existência da precarização. Elas podem ser desmembradas, grosso modo, em duas ramificações básicas: uma, que envolve a relação entre crescimento e geração de postos de trabalho; e outra, que vincula precarização à expansão da acumulação capitalista. Ambas iniciam suas análises a partir dos conceitos de desemprego e ocupação.

A primeira delas, apesar de tratar de aspectos da dinâmica da economia, envolve questões que estão associadas, essencialmente, a variações conjunturais e não será tratada neste trabalho. Já a segunda aborda mudanças estruturais e tem sido discutida, fundamentalmente, em duas linhas: uma que explora a relação entre o impacto das diferentes estruturas tecnológicas entre os setores que compõem a dinâmica de uma economia comparativamente a outra¹¹³; e uma linha ancorada na percepção de que existem elementos que permitem acreditar que a dinâmica sistêmica gera, dadas suas regras de funcionamento, precarização.

Uma pergunta comum a ambas é se o desenvolvimento das forças produtivas capitalistas é capaz de absorver toda força de trabalho à disposição e, em que condições

¹¹¹ Ver FRIEDMAN (1992).

¹¹² Ver Pastore (1997). Para uma crítica à questão da empregabilidade, ver Salm (1997).

¹¹³ Desta preocupação surgiu o debate a respeito que o tipo de tecnologia utilizado em determinado país tem de condicionar ou não a manutenção persistente do desemprego ou de subempregos. Assim como as diferenças de taxas de desemprego entre os diversos países (entre centrais e periféricos, entre os mais ou menos afeitos ao *welfare state etc*) ou a diferenciação entre os tipos de postos de trabalho gerados nos países industrializados e nos países em desenvolvimento, em termos de múltiplos estágios de avanço do capitalismo.

absorve. A resposta a esta pergunta está associada à possibilidade ou não de se atrelar o crescimento da absorção de trabalhadores com o crescimento populacional. É na resposta a esta questão que estão, a nosso ver, os desdobramentos teóricos relacionados à realidade estrutural associada ao mundo do trabalho e que engloba temas como desemprego e precarização das condições e relações de trabalho, e somente a última das perspectivas relacionadas anteriormente permite captar estes desdobramentos. Com base na crítica marxista à relação entre a teoria da população malthusiana e a existência de um exército industrial de reserva, Oliveira (1976) demonstra que a dinâmica da acumulação capitalista não se subordina ao crescimento populacional, mas, ao contrário, é ela quem determina o *quantum* de população necessita, consubstanciando, inclusive, a superpopulação relativa.

O debate proposto pela primeira corrente teórica relacionada anteriormente não será levado a cabo pois não nos auxilia a perceber a existência ou não de uma correlação positiva entre os movimentos no mercado financeiro e as mudanças na forma de organização da produção que podem levar – e, geralmente, levam – à precarização das condições e relações de trabalho. E isto por, pelo menos, dois motivos: o primeiro deles, refere-se à indissociabilidade entre o movimento que ocorre nos países centrais, de concentração e centralização propiciados pelo capital financeiro, e aqueles mesmos processos que ocorrem Brasil e que retratam a década de 1990; segundo, a possível dualidade entre as diferentes produtividades entre um setor avançado e um setor atrasado, quando associada ao avanço do capital no período mencionado, não serve de parâmetro para explicação do desemprego permanente, da forma como o concebemos aqui.

E se formos observar mais de perto, a própria definição de trabalho precário é tema controverso¹¹⁴. Para o que nos interessa nesta tese, é importante perceber que o conceito de trabalho precário é diferente da noção de precarização das condições e relações de trabalho. O primeiro é constatado a partir de um recorte, ao mesmo tempo em que está associado a uma condição permanente, imanente às características sistêmicas. Dito de outra forma, compreendemos que em qualquer momento que se procure estabelecer parâmetros daquilo que são, efetivamente, as relações de classe, encontraremos trabalho precário como

¹¹⁴ Como demonstra Joan Robinson, ao introduzir o termo “desemprego disfarçado” para designar aquela situação em que trabalhadores que não encontram ocupação em atividades mais “nobres”, com mais alta remuneração e produtividade, buscam trabalho em atividades consideradas “inferiores”, geralmente autônomas, e que funcionam, objetivamente, como opção ao desemprego. Esta categoria se associa à noção de subemprego e de subutilização para caracterizar a realidade de parte considerável de trabalhadores em países não desenvolvidos.

realidade generalizante. A precarização, como indicado, é o ato de precarizar, diferentemente do subjetivo “precário” que acompanha o trabalho, e quando utilizado nestes escritos referem-se a tendência, movimento. Logo, quando tratamos de precarização, não estamos interessados em medi-la, mas, em poder afirmar, com certo grau de certeza, se ela ocorreu ou não durante determinado período – e com que intensidade – para, posteriormente, identificar se procede a associação com pressões exercidas pelo capital financeiro.

Neste contexto, acreditamos que os conceitos teóricos de superpopulação relativa, exército industrial de reserva, superexploração e precarização das condições e relações de trabalho são os mais fidedignos para se identificar o que condiciona a realidade que buscamos expressar desde o início deste trabalho. Como nexos causais a ser perseguido, consubstancia-se, como apresento a seguir, a seguinte ordem de conexão: através da combinação da necessidade de enfrentamento da concorrência com a tendência a perseguir a expansão da extração de mais-trabalho na mais-valia extraordinária, o capitalista é impelido a buscar novas formas de produzir, seja alterando a forma de organização do trabalho – e as relações que estão subjacentes – ou inserindo maquinaria, o que potencializa a capacidade de uso do trabalho. Como resultado, ocorre a superexploração do trabalho (que relacionamos com precarização) e a geração de uma massa de trabalhadores que fica sem trabalho, a superpopulação relativa, ou exército industrial de reserva, que configura a massa permanente de trabalhadores que desejam se ocupar e não encontram emprego. Este processo está, a nosso ver, intimamente ligado aos mecanismos estabelecidos no processo de reestruturação produtiva, relatado anteriormente, mais particularmente à instauração da chamada empresa-rede e ao uso da terceirização que permite, entre outras coisas, reduzir custos e ampliar a capacidade de flexibilizar o uso da força de trabalho.

1.7.1. Mudanças tecnológicas, organizacionais, desemprego e precarização das condições e relações de trabalho

A noção de existência de um volume de trabalhadores que permanece sem emprego e que serve de pressão para a simetria de poder de negociação em favor do empregador remete ao estudo de tendências do desenvolvimento histórico realizado por Marx. Ao tratar da lei geral da acumulação capitalista, Marx identifica que uma parcela

cada vez maior da classe trabalhadora é alijada do processo produtivo, mas, que gravita em torno dela, configurando, então, o desemprego como condição imanente à ordem capitalista. É a partir desta tese que discutiremos as concepções de desemprego permanente, superexploração e precarização das relações e condições de trabalho.

Pela lei geral da acumulação, dois flancos principais precisam ser atacados pelo capitalista¹¹⁵: a ampliação da capacidade de extração de mais-valia, seja ela relativa ou absoluta, ou a combinação de ambas, com vistas a aumentar a apropriação do excedente gerado e não pago; e o recrudescimento no enfrentamento da concorrência. A geração de métodos que lhe permitam ampliar a extração e apropriação do excedente, além de aumentar sua riqueza, também cumpre o papel de permitir a redução dos preços de seus produtos para enfrentar a concorrência e abocanhar fatias do mercado no qual está inserido, ao mesmo tempo em que expulsa virtuais e reais concorrentes. A concentração do capital apresenta-se como condição necessária para sua manutenção no mercado, sob pena de aniquilar-se, caso não lhe dê a devida importância. Ao mesmo tempo, este capitalista pode se unir a outros capitais, centralizando-os, e aumentando ainda mais seu poder¹¹⁶.

A busca pela acumulação impele os capitalistas a centrar fogo em mecanismos de diminuição da relação trabalhador/produto. A inserção tanto das mudanças organizacionais (alterações em *layout*, na distribuição de atribuições *etc*) quanto tecnológicas, principalmente de máquinas e equipamentos, passa a ser exercício rotineiro. Com isto, tem-se, além da ampliação das atividades por trabalhador e do ritmo de atuação, a redução do trabalho vivo em relação ao trabalho morto. Portanto, da necessidade constante de busca por aumento da capacidade de acumulação, é gerada a superpopulação relativa – parcela dos trabalhadores que se mantém desempregada –, que contribui para a formação do exército industrial de reserva. É importante ressaltar que este movimento não reduz a contratação absoluta de trabalhadores, mas, a parcela de trabalho em relação ao capital no processo geral de acumulação reduz-se relativamente, pois o gasto individual crescente com

¹¹⁵ O debate sobre a relação entre capitais distintos, individuais, e entre capital e trabalho será levado a cabo no capítulo III.

¹¹⁶ Ver, por exemplo, Mandel (1982). Concentração e centralização são temas explorados no capítulo III.

capital constante, apesar de diminuir aquele com o capital variável, aumenta esta parte em termos globais. O capital, ao ampliar-se, amplia também o proletariado¹¹⁷.

O elemento essencial deste processo é a tendência ao aumento da composição orgânica do capital, que traz consigo a manutenção de uma superpopulação relativa, ou exército industrial de reserva. O capital, no início do processo produtivo, se divide em capital constante e capital variável. A parte constante refere-se ao montante de capital empregado em máquinas, equipamentos e matéria-prima, que apenas transferem valor para os produtos, e a parte variável é assim chamada por referir-se ao montante destinado à compra de força de trabalho que, além de transferir valor, ao ser utilizada, amplia o valor dos bens por ela produzidos. Esta divisão abstrata exprime a composição orgânica do capital, a composição em valor¹¹⁸. Objetivando o aumento progressivo da produtividade do trabalho, ocorre, além do crescimento quantitativo do capital, um aumento desta composição orgânica do capital. Isto acontece pois o capitalista produtor de mercadorias é impelido a ampliar sua capacidade de extrair mais-valia de uma mesma massa (menor ou maior) de trabalhadores. Assim, como resultado, com o crescimento do capital global, ocorre um aumento da demanda por trabalhadores, mas, a participação do capital variável cai, relativamente, pois, para extrair mais-trabalho de uma mesma quantidade de trabalhadores, a inserção de máquinas – e, portanto, a alteração da composição orgânica do capital – é movimento perene. Como resultado, a acumulação capitalista traz consigo, à medida que se expande, “uma população trabalhadora relativamente supérflua, isto é, que ultrapassa as necessidades médias da expansão do capital, tornando-se, desse modo, excedente” (MARX, 2002: pág. 733).

Outro aspecto deste movimento, que não acontece, necessariamente, com a utilização de mais capital constante em relação ao variável, pode ser visto na forma de organizar os trabalhadores e na alteração das relações de trabalho, como o ritmo e aumento do número de atividades, que implica em ampliação da extração de mais-valia. Como acontece com a alteração da composição orgânica do capital, a tentativa, neste caso, é de

¹¹⁷ Marx, ao tratar das leis de tendência e de contratendência no capitalismo conclui: “...os meios de produzir mais-valia relativa reduzem-se, em suma, ao seguinte: converter a maior quantidade possível de dada massa de trabalho em mais-valia, ou empregar a menor quantidade possível de trabalho em relação ao capital adiantado. Assim, as mesmas causas que permitem elevar-se o grau de exploração do trabalho impedem que se explore com o mesmo capital global a mesma quantidade anterior de trabalho” (MARX, 2008: pág. 308).

¹¹⁸ A composição técnica exprime a divisão do capital em termos de valor-de-uso (MARX: 2008).

fazer com que o valor individual de produção de sua mercadoria fique abaixo do valor social, praticado por outros capitalistas, ou que a mercadoria seja produzida com uma quantidade de trabalho abaixo da quantidade de trabalho social média. Assim, busca-se inserir métodos mais produtivos (no sentido de alterar para baixo a relação trabalhador/produto), pois, se conseguir vender sua mercadoria ao preço médio, obterá uma mais-valia extraordinária¹¹⁹. Esta parece ser a essência dos objetivos pretendidos com a chamada reestruturação produtiva quando se trata das alterações na forma de organizar a produção, potencializado pelos aspectos das fusões e aquisições e da concentração e da centralização de capitais.

A existência de um exército industrial de reserva, como a população “sobrante”, além de manter a própria estrutura, já que viabiliza a reprodução de uma classe, também contribui para que se mantenha a relação de dominação¹²⁰, uma vez que permite ao capital controlar a divisão do excedente, e, portanto, o valor dos salários, bem como as condições de uso da força de trabalho (MARX, 1983; ANTUNES, 2007; DUMENIL & LEVY, 1999)¹²¹. Nas conclusões de Marx:

se uma população trabalhadora excedente é produto necessário da acumulação ou do desenvolvimento da riqueza no sistema capitalista, ela se torna, por sua vez, a alavanca da acumulação capitalista e, ao mesmo tempo, condição de existência do modo de produção capitalista. Ela constitui um exército industrial de reserva disponível, que pertence ao capital de maneira tão absoluta como se fosse criado e mantido por ele. Ela proporciona o material humano a serviço das necessidades variáveis de expansão do capital e sempre pronto para ser explorado, independentemente dos limites do verdadeiro incremento da população (MARX, 2008: pág. 312).

Ora, estas conclusões são percepção completamente divergente daquelas presentes na teoria tradicional, e mesmo com seus desdobramentos, como a noção de taxa natural de desemprego. Por elas, a existência de uma superpopulação relativa imprime, na forma de

¹¹⁹ Obviamente, como os produtores são impelidos à concorrência, à medida que o método se generaliza, a homogeneização se repete e se esvai a mais-valia extraordinária.

¹²⁰ Note-se que não faz sentido o uso do termo “excluídos” para designar a parcela de trabalhadores desempregados, já que a própria existência desta situação é condição necessária para a manutenção da lógica sistêmica.

¹²¹ O aumento do número de pessoas sem emprego não é suficiente para aumento dos salários e, o contrário, o crescimento da população sem emprego também não se traduz, necessariamente, em redução dos salários, como na noção simples de equilíbrio de mercado pelas forças de oferta e procura. Depende destas questões, obviamente, porém, exercem influência singular questões relacionadas ao processo de acumulação e a correlação de forças estabelecida entre as classes sociais (MARX, 1983).

desemprego permanente, uma condição de sujeição do trabalhador à superexploração do trabalho, que associamos à precarização das condições e relações de trabalho¹²². A interpretação dos sentidos desta dinâmica permite classificar o processo de reestruturação produtiva como sendo a expressão real, datada historicamente, dos preceitos teóricos ali contidos. No item a seguir discutiremos teses conservadoras que partem da noção de segmentação do mercado de trabalho entre primário e secundário para explicar, entre outras coisas, como a rigidez salarial, elementos definidores das condições e relações de trabalho.

1.7.2. *Efficiency wages*, contraposição *insiders x outsiders* e poder de mercado do trabalho

Desde o início deste trabalho, procuramos construir argumentos que nos permitissem afirmar, com certo grau de confiabilidade, que transformações profundas que ocorreram na economia mundial, e na brasileira dos anos 1990, têm relações diretas com dois movimentos, que devem ser interpretados à luz da noção, dialética, de causa e consequência: o crescimento do capital financeiro e o processo de reestruturação produtiva. Acreditamos, ainda, que outros argumentos apresentados nos permitem afirmar que estes processos, associados aos movimentos político-ideológicos do que se convencionou denominar neoliberalismo, impulsionaram o avanço de mudanças significativas nas condições e relações de trabalho, alavancadas, em grande parte, pela terceirização. Porém, é preciso se considerar que nossa forma de interpretar estes processos está inserida em um grupo teórico distante do pensamento sustentador do *mainstream* e, no bojo destas transformações ocorridas foram sendo construídos posicionamentos teóricos divergentes, categórica e metodologicamente, do desencadeamento lógico que propusemos, e que influenciaram sensivelmente o debate. Neste item discutiremos algumas das proposições de desinências da chamada teoria convencional sobre a explicação de por que existe desemprego. Não retomaremos o debate, desde a formação do arrazoado marginalista à curva de Phillips, uma vez que os objetivos são outros, e partiremos das noções de *efficiency wages* e da contraposição *insiders versus outsiders*. A opção deve-se, primeiro, à

¹²² Precarizar não significa, em sentido inverso, apostar na possibilidade de existência de uso da força de trabalho de forma não precária nas relações de produção capitalistas. Significa tão somente que o olhar proposto possibilita ver maneiras/mecanismos de se expandir ainda mais uma relação que, por si só, já é precária. A crença, aqui, é a de que o precário, neste caso, é condição estrutural da própria relação, como visto anteriormente.

existência de crítica consolidada a respeito do debate que envolve certa rigidez do mercado, segundo, por não ser este objetivo específico desta tese e, terceiro, por que é a partir das concepções teóricas mencionadas que se instaura uma possibilidade de enfrentamento às construções que erigimos neste trabalho¹²³.

Ao mesmo tempo, é a partir dali, ou pouco antes, que se procede a uma certa ranhura nas teses do equilíbrio geral com pleno emprego e no tratamento dado ao mercado de trabalho como se fora outro qualquer. As teses de segmentação do mercado de trabalho e de mercados internos e duais pretendia, inicialmente, explicitar diferentes relacionamentos entre trabalhadores internos à firma e a determinação de seus salários e dos trabalhadores externos com o mercado de trabalho, e seus impactos para a tão propalada rigidez dos salários reais. Por esta concepção¹²⁴, os segmentos mais organizados, formados por trabalhadores que estão em atividade, existem porque as empresas estariam a requerer trabalhadores cada vez mais qualificados e esta condição estaria associada ao tempo de trabalho e de treinamento obtidos na própria empresa para aumento da produtividade. As empresas, com vistas a reduzir a rotatividade do trabalho, estimulam a estabilidade através de remunerações que superem o custo de oportunidade de bancar a procura por um novo emprego. A redução da mobilidade do trabalhador resultaria em redução da influência externa sobre um mercado de trabalho interno à firma, que passaria a ter uma estrutura de salários que depende muito mais de comportamento e de cultura, formando, assim, dois segmentos, com regras específicas, no mercado de trabalho.

Doeringer e Piore (1971) constroem a distinção teórica entre um mercado primário e um secundário. Fazem parte do primário aqueles com trabalho estável, de maior remuneração, em postos de trabalho que requerem uso de alta tecnologia e com condições de trabalho melhores, constituindo o setor moderno, caracterizado pela existência de grandes empresas centrais. No secundário estariam as pequenas empresas, consideradas periféricas por eles, com baixo ou inexistente poder de mercado, e as ocupações seriam caracterizadas pela alta rotatividade, baixa incidência de tecnologia avançada, níveis salariais inferiores e com condições de trabalho ruins. Observa-se, neste modelo, que existe

¹²³ Para o debate do impacto da rigidez no nível de desemprego e de sua existência sobre o desenvolvimento teórico ver, por exemplo, Amadeo & Estevão (1994).

¹²⁴ Sugerida, primeiramente, por Doeringer e Piore (1971).

certa dificuldade de transitar de um mercado para outro, o que resultaria em pouca influência entre eles (de situações em um mercado sobre a realidade em outro) no que se refere a condições e relações de trabalho. A baixa influência e pouca mobilidade existiriam devido à condição daqueles que se encontram no mercado secundário, por questões culturais, como costumes, hábitos e discriminação, ou por questões econômicas, como a busca pela ilegalidade como via de encontrar ocupação ou para ampliar a remuneração. A vivência adquirida no mercado periférico faz com que os trabalhadores à margem daquela estrutura moderna do primário adquiram comportamentos que tendem a potencializar sua manutenção ali, como a falta de pontualidade, a indisciplina, enfim, hábitos aceitos no secundário e “mal vistos” no primário e que dificultam sua ascensão, formatando barreiras inter-setoriais¹²⁵.

Por outro lado, a existência de programas de cargos e salários condiciona uma certa proximidade entre os salários das ocupações existentes no mercado primário, com diferenciações, mas, que tendem a apresentar movimentos de tendência comum, diferentemente do mercado secundário, que pode apresentar, inclusive, situações de trabalho degradante, de péssima remuneração e altas taxas de desemprego, combinadas com discrepâncias salariais significativas. Fundamentalmente, as próprias condições de cada mercado implicam em tendência de auto-manutenção já que, por exemplo, no primário, a existência de alteração salarial implica em um posicionamento da empresa favorável a equacionar o movimento solicitado pelos outros trabalhadores, mesmo que os aumentos ocorram em outras empresas, sempre com vistas a manter a estabilidade internamente à firma. No secundário, como demonstrado anteriormente, a interiorização de determinados modos e costumes tende a manter o sujeito naquela condição *ad eternum*¹²⁶.

Na década de 1980, como desdobramento desta perspectiva, surgiram algumas linhas que visavam explicar, fundamentalmente, por que o mercado de trabalho não tendia ao equilíbrio com a plena utilização de todos aqueles que desejavam trabalhar e não

¹²⁵ Esta postura teórico-ideológica se estrutura sobre as bases do individualismo metodológico, o que resulta, neste caso, na interpretação de que as causas do “insucesso” daqueles que estão em piores condições de trabalho assim se encontram e permanecem por suas próprias decisões, sem qualquer possibilidade de influências outras.

¹²⁶ Ou seja, o indivíduo é o único responsável não somente por criar a situação que lhe é desfavorável, mas, também, por torná-la imutável, e as empresas apresentam-se apenas como um agente que contrata aqueles que se apresentam nesta condição. A dinâmica da economia é composta, apenas e tão somente, por recortes observados ao longo do tempo.

encontravam emprego, mesmo aceitando receber salários mais baixos do que alguns existentes no mercado. Uma delas ficou conhecida como *efficiency wages* e refere-se à manutenção por parte de algumas grandes empresas de salários mais elevados, mesmo existindo oferta abundante de força de trabalho, com o intuito de garantir elevação da produtividade. O argumento utilizado para sustentar a idéia sintetizada nos *efficiency wages* é que o comprometimento do trabalhador em torno do aumento da produtividade é função direta de seu salário real, já que, ao receber um salário pago por eficiência, o trabalhador se dedica mais, pois estará livre de inquietar-se com a possibilidade de ser demitido ou de ter rendimentos menores, ao mesmo tempo em que a empresa aumentará seus lucros, seja porque aumentará a produtividade e/ou porque reduzirá custos relacionados à rotatividade, como os gastos com treinamento, contratação e demissão.

Ainda na mesma linha, surgiu, no mesmo período, a percepção de que existe um conflito entre aqueles trabalhadores que estão inseridos e os que não fazem parte deste rol, os *insiders versus os outsiders*. Seguindo o raciocínio de que a firma incide em custos consideráveis quando se depara com uma alta rotatividade, condição necessária para rebaixamento de salários, o argumento central desta iniciativa teórica é que os trabalhadores *insiders* têm um poder suficiente para influenciar nos salários pagos pela firma, mais especificamente, nos custos relacionados à rotatividade, a ponto de inviabilizar a demissão. Este recurso manteria a estabilidade dos *insiders*, além de seus altos salários e condições de trabalho melhores. Diferentemente da teoria dos *efficiency wages*, o que determina a condição de estabilidade e de melhores salários e condições de trabalho não é uma escolha da firma, mas, o poder de ação dos trabalhadores¹²⁷, mesmo que sustentado na percepção de que à firma interessa manter a estabilidade e os ganhos de produtividade.

Para efeito de verificação da consistência das teses baseadas na segmentação, estejam elas associadas aos *efficiency wages* ou à contraposição *insiders x outsiders*, relacionaremos, a seguir, alguns pressupostos e conclusões que as sustentam para,

¹²⁷ A suposição de que existem diferentes capacidades entre os trabalhadores de influenciar o nível de salários supõe uma heterogeneidade que entre em conflito com a noção de homogeneidade, tão cara para o equilíbrio com pleno emprego. A tese acima tenta pôr-se de pé através da existência de uma estratégia dos *insiders* de determinar seu salário nominal a um nível em que a firma desista de contratar *outsiders*, desde que mantenham uma produtividade mais alta que compense os altos custos. Se os trabalhadores desempregados não têm poder de fazer rebaixar o nível salarial através da pressão no jogo de oferta e procura, então, passa a existir a possibilidade de que estes, mesmo desejosos por emprego, não o encontrem.

posteriormente, procedermos a análises sobre eles; a) é sempre preferível para a empresa ter trabalhadores mais qualificados que menos qualificados; b) os custos com a alta rotatividade de trabalhadores são altos o suficiente para provocar movimentos administrativo-financeiros da empresa rumo à estabilidade destes mesmos trabalhadores; c) a oferta de trabalho tem poder de negociação igual ou maior ao da demanda, pelo menos nos setores onde a produtividade é mais alta; d) o trabalho precário, instável, degradante e de menor remuneração existe apenas onde grassam as pequenas e micro empresas; e) a mobilidade é apenas questão de escolha, ou seja, o padrão da ocupação é definido pelo lado da oferta de trabalho; f) não há cálculo de viabilidade pensado em termos de custos por setor, apenas através da relação entre produtividade marginal e salário (custo marginal); e g) as condições e relações de trabalho dependem grandemente do comportamento (da cultura) do trabalhador ou de sua qualificação.

As análises que faremos sobre a robustez das teses que associam salário com estabilidade, produtividade e condições e relações de trabalho terão como elemento central os impactos para seus argumentos quando inserimos a terceirização nesta suposta realidade. No fundo, estamos testando nossa hipótese de que a terceirização não é utilizada apenas como elemento de garantir a produção quando não há o domínio das técnicas e tecnologia de produção, ou quando se quer apenas reduzir o tempo de produção, ou mesmo quando se acredita que “produz melhor quem se dedica a apenas uma atividade, a atividade-fim”, mas, que serve ao processo de reestruturação produtiva a partir das possibilidades de reduzir custos, de funcionar como colchão amortecedor e de possibilitar a flexibilização numérica e funcional.

Antes, porém, precisamos identificar o que se pode, de antemão ser mantido ou extirpado das análises, em termos de coerência interna ao raciocínio ou de possuir ou não referência com os fatos. Nesse sentido, é importante reconhecer que a idéia da segmentação do mercado de trabalho parece ter certa razão de ser, na medida que, apesar da possibilidade de ascensão, permanece existindo um grupo seletivo, com certa estabilidade, com mais e melhores benefícios, maior participação nas decisões relacionadas à forma de organizar o trabalho e com salários maiores. Comprovam a existência da segmentação os casos do funcionalismo público, por suas características específicas, ou os setores mais

organizados sindicalmente, como naquelas indústrias de grande número de funcionários, ou a prevalência de setores tradicionalmente corporativos, e sua contraposição, os grupos periféricos, de baixo rendimento, alta rotatividade, condições precárias de trabalho *etc.* A teoria da segmentação, ao mesmo tempo, representa um avanço no sentido de identificar a existência de desemprego involuntário, porém, esta percepção é sustentada por argumentos nada confiáveis, como o de que a rigidez provocada pela própria segmentação é responsável pelo surgimento e manutenção do desemprego.

A segmentação nas economias centrais é uma característica tanto do período fordista quanto da acumulação flexível, porém, com elementos distintos e com a acumulação flexível apresentando tendência a reduzir o núcleo “privilegiado” e a ampliar os subgrupos periféricos, em termos de subdivisões e de número de trabalhadores (HARVEY: 1992). Em várias análises sobre a chamada época de ouro do capitalismo, acredita-se que o período fordista, mesmo apresentando situações de maior poder de negociação do trabalho, apresentava, como qualquer modelo de acumulação, tendência a tornar-se insustentável, com redução relativa do núcleo estável e crescente descontentamento entre os que não se sentiam incluídos na estrutura¹²⁸. Os dados demonstrados em Mattos (2001) indicam que o grupo de trabalhadores “privilegiados” reduziu-se significativamente após os anos 1960/1970, e mesmo seu poder de influência para manter direitos trabalhistas, salários e benefícios conquistados se reduziu drasticamente, o que se pode verificar inclusive pelo fortalecimento das políticas e reformas liberalizantes, como indicamos anteriormente.

Ao mesmo tempo, vários movimentos vêm sendo feitos no sentido de desestruturar as bases do que se constituiu a época de ouro: como o avanço do neoliberalismo sobre os direitos trabalhistas, estejam eles ligados ao funcionalismo público, à previdência social ou às leis de proteção do trabalho no setor privado (ANDERSON: 1995); como as iniciativas de redução do poder de influência dos sindicatos, associadas a reformas na legislação ou mesmo internamente à empresa, na “captura da subjetividade operária” (ALVES, 2000); como na desconcentração da planta, na forma de descentralização espacial, e geográfica da produção, como na busca por regiões denominadas *greenfields*, de baixos salários, com

¹²⁸ Como o demonstra o próprio Harvey (1992) e também Gounet (1999), Dedecca (1999) e Alves (2000).

apoio do estado através de subsídios, e de fraca tradição sindical (HUMPHREY *et alli*, 2000; MARTIN & VEIGA, 2002).

No caso brasileiro estas situações são potencializadas, dadas as características da formação do mercado de trabalho brasileiro e da histórica construção de relações de trabalho altamente anti-democráticas. A segmentação, por aqui, apresenta-se, como demonstra Baltar (2003), sob vários aspectos, como na questão de gênero, nas diferenças entre o chão de fábrica e a administração, entre o grau de escolaridade e entre jovens e adultos. Porém, é difícil afirmar, por estas mesmas características, que exista homogeneização suficiente, e parece ser mais fácil crer que o que existe é similaridade na manifestação de diferenças, porém, poucos e pequenos são os grupos homogêneos, com tendência maior à heterogeneidade, ao mesmo tempo em que parece pouco crível a existência de um poder de negociação do trabalhador brasileiro, ou de parcela dele, suficiente para garantir reservas de mercado. Também no caso brasileiro pode ser comprovada a existência de numerosa parcela de trabalhadores com baixos salários e reduzida proteção contrastando com uma realidade menos dura, como no caso dos trabalhadores do setor público, ou de operários de setores privados mais organizados, como no caso dos bancários e dos metalúrgicos, com forte tradição sindical. Mas, também aqui, os movimentos de enfraquecimento da capacidade de enfrentamento dos trabalhadores nestas condições apresentaram suas armas, principalmente na década de 1990¹²⁹.

Vejamos, então, se podemos confirmar como robustos alguns argumentos de sustentação das teses que relacionam produtividade, estabilidade, condições de trabalho, poder de negociação dos trabalhadores e rotatividade. Para isto, utilizaremos as argumentações contidas nesta pesquisa a respeito dos motivos pelos quais a terceirização é implementada através de confronto com os pressupostos e as conclusões relacionados anteriormente.

a) é sempre preferível para a empresa ter trabalhadores mais qualificados que menos qualificados. Este pressuposto é fundamental para sustentação da tese da segmentação, já que é a qualificação que garante a existência de grupos distintos de trabalhadores e define

¹²⁹ Ver, por exemplo, Mattoso (1999) e Ribeiro e Cunha (2005).

em que situação o sujeito se encontra. Porém, a realidade tem demonstrado, primeiro, que maior qualificação não é sinônimo de “empregabilidade”, como propalado, e segundo, que a tendência da economia mundial e brasileira é a diminuição relativa e absoluta de postos de trabalho que exigem qualificação em favor de empregos que exigem uma formação mais geral¹³⁰. Ao mesmo tempo, existe uma contradição em termos, já que, se à firma é sempre mais relevante ter trabalhadores com alta produtividade, pagando salários maiores, fica a pergunta de por que aquelas empresas que compõem o mercado secundário, mesmo pequenas, mas, desejosas de tornarem-se grandes, não optam por este padrão ao invés de contratar trabalhadores indisciplinados a salários reais baixíssimos e com baixa produtividade, ao mesmo tempo em que desiste da estabilidade em favor da alta rotatividade. Parece muito mais fiel aos fatos a crítica à tese da empregabilidade, assentada no combate à teoria do capital humano, ao demonstrar que, historicamente, o processo produtivo pode prescindir do trabalho qualificado, à medida que promove a divisão técnica do trabalho (SALM: 1985), ou que a coexistência de postos de trabalho que exige alta qualificação com outros de baixa exigência não redundam, necessariamente, em resultado de escolha do trabalhador, como acontece com as teses de que a falta de trabalhador qualificado é fundamento basilar para o baixo desenvolvimento econômico¹³¹. Parece razoável, portanto, crer que não é condição irrefutável que é sempre preferível para as empresas ter trabalhadores mais qualificados que menos qualificados. Ao contrário, os processos de terceirização têm demonstrado claramente o quanto a transferência de setores inteiros é possível sem que haja, necessariamente, dificuldade de encontrar trabalhadores para executar aquelas atividades. Ao mesmo tempo, a tendência crescente da composição orgânica do capital, dada a implementação de tecnologia poupadora de trabalhador, que exige a polivalência e multifuncionalidade também pode vir acompanhada de fragmentação da atividade.

b) os custos com a alta rotatividade de trabalhadores são elevados o suficiente para provocar movimentos administrativo-financeiros da empresa rumo à estabilidade destes

¹³⁰ Ver, por exemplo, Salm (1997).

¹³¹ O debate que se instaurou no Brasil a partir dos anos 60 dos motivos pelos quais a industrialização da América Latina vinha acompanhada do desemprego, e as repercussões teóricas que dele vieram, são um bom caminho a ser percorrido para se compreender que é a própria lógica de acumulação e expansão do capital que dá a dinâmica do mercado de trabalho, ou, como demonstrou Marx, o capital controla não somente a demanda, mas, também, a oferta de trabalho.

mesmos trabalhadores. Diferentemente do que aponta a teoria, os movimentos no sentido de buscar a flexibilização das leis trabalhistas no Brasil, e que teve na década de 1990 seu ambiente explícito, são expressão fatídica do quanto a alta rotatividade é utilizada como instrumento para garantir, por exemplo, o rebaixamento de salários e a cooperação dos trabalhadores, ao mesmo tempo em que diminui os riscos relacionados às variações cíclicas da economia, o que, por si só, já demonstra o quanto a alta rotatividade é buscada, mesmo que indiretamente, através da redução dos custos de contratação e de demissão, ou da inserção maciça do contrato em tempo parcial ou temporário, ou mesmo da manutenção de salários reais e nominais baixos. Ao mesmo tempo, e para corroborar nossas dúvidas quanto à fidedignidade da afirmação contida neste ponto, a terceirização, como demonstram vários estudos, foi instrumento fartamente utilizado para conseguir, indiretamente, burlar a legislação e fazer uso de flexibilização¹³². Não deve haver dúvidas de que um custo alto com a rotatividade – com treinamentos, por exemplo – induza a empresa a optar por ceder determinados benefícios aos trabalhadores, porém, no caso brasileiro, estudos comprovam que a rotatividade foi uma opção perene do capital (OLIVEIRA, 1998), como ocorre em economias que são consideradas, atualmente, paraíso para a terceirização, e utilizado por empresas de países centrais, como a Nike, já citadas anteriormente¹³³. Para ilustrar nossa argumentação, pesquisa do DIEESE aponta que as relações de trabalho no Brasil, histórica e altamente anti-democráticas, recrudesceram nos anos 1990 (DIEESE, 2007), ao mesmo tempo em que aconteceu um processo de fragmentação da representação sindical dos trabalhadores, seja como resultado do próprio refluxo do movimento e da representação por categoria, ou pela fragmentação causada pela terceirização (CUNHA, 2002).

c) a oferta de trabalho tem poder de negociação igual ou maior ao da demanda, pelo menos nos setores onde a produtividade é mais alta. Não deve haver dúvidas de que a negociação em setores onde os postos de trabalho têm dependência de trabalhadores com altos níveis de especialização é menos favorável ao capital do que nos outros onde esta realidade inexistente. Porém, estes casos são raros, restringindo-se a poucos ambientes, como no caso da ciência, alguns da computação *etc* (ANTUNES, 2007). O que se coloca em xeque é a

¹³² Por exemplo, Faria (1994) e Krein (2007).

¹³³ Ver Pochmann (2007) e Foster; McChesney & Jonna (2011).

possibilidade de esta realidade ser tão disseminada a ponto de a influência desta parcela de trabalhadores ser significativa para influenciar não somente estes casos, mas, outros, como aponta a tese da segmentação e da existência de um mercado de trabalho secundário. Para os casos gerais, que representa a imensa maioria dos trabalhadores, permanece com validade as teses do desemprego estrutural e de que o capital controla não somente a demanda, mas, a oferta de trabalho¹³⁴. Assim sendo, é pouco provável a situação em que a mudança estrutural das relações de trabalho, com melhora substantiva da situação daqueles que se encontrariam em um mercado secundário de trabalho, se deva à força daqueles trabalhadores que se encontram no mercado primário de não permitir a plena mobilidade dos fatores, como pretendem as teses do equilíbrio.

d) o trabalho precário, instável, degradante e de menor remuneração existe apenas onde grassam as pequenas e micro empresas. Mattos (2001), ao analisar as tendências do comportamento do mercado de trabalho dos países desenvolvidos, desde os anos 1970, verificou que, apesar dos significativos ganhos de produtividade, os salários apresentam ganhos pífios, mesmo onde a grande indústria prevalece. Como demonstramos no capítulo I, a inserção da chamada reestruturação produtiva ampliou consideravelmente o ritmo, a intensidade e a jornada de trabalho em setores considerados organizados, como na indústria automobilística. Esta mesma que insere a terceirização para empresas parceira, grandes e médias, como as fornecedoras de autopeças, de pintura *etc*, e que busca regiões com menor resistência sindical, e que exige a polivalência e a multifuncionalidade (HUMPHREY *et alli*, 2000).

¹³⁴ A participação da indústria e de setores que, tradicionalmente, possuem postos de trabalho que requerem maior qualificação, mantiveram uma tendência, na década de 1990, de queda, desde os anos 1970 e 1980, em relação àqueles que exigem baixa qualificação, como o setor serviços, do comércio e da construção, ou de prestação de serviços, como alojamento, alimentação, reparação e manutenção, lazer, serviços pessoais, domésticos e domiciliares. Assim, quando se desagrega “os setores de atividade, verifica-se que o crescimento da ocupação não agrícola, ao longo da década de 90, foi proporcionalmente muito intenso em serviços domiciliares (3,9% ao ano), entretenimento (4,9%), serviços auxiliares da atividade econômica (4,1%), saúde (3,7%) e serviço doméstico (3,6%). A ocupação também cresceu em ritmo superior ao do crescimento da população urbana em comércio (2,9%), alojamento e alimentação (2,9%), comunicação (3,2%) e educação (2,9%). O ritmo de crescimento da ocupação situou-se mais próximo do crescimento da população urbana em construção civil (2,4%), serviços pessoais (2,5%) e transporte (2,5%). Ele foi menor em serviços de reparação (1,4%), outras atividades sociais que incluem previdência, assistência social, atividades sindicais, religiosas, comunitárias e esportivas (1,3%) e administração pública (1,8%), tendo havido a mencionada diminuição da ocupação na indústria de transformação (11,1%), extração mineral e serviços de utilidade pública (12,3%) e finanças e imóveis (20,1%)” (BALTAR, 2003: pág. 109).

e) a mobilidade é apenas questão de escolha, ou seja, o padrão da ocupação é definido pelo lado da oferta de trabalho. Este pressuposto assenta-se nas afirmativas, primeiro, de que o trabalhador no mercado secundário se mantém ali exatamente por possuir determinadas características, como a indisciplina e a baixa qualificação, segundo, de que aqueles que atuam no mercado primário garantem uma baixa, baixíssima ou inexistente rotatividade. Contudo, um olhar um pouco mais cuidadoso nos permite verificar que um complexo de questões que envolvem não somente o enfrentamento político – em que entram em cena tanto as posturas do estado quanto a estrutura legal e o aparato que lhe dá sustentação ou influência da organização sindical –, mas também as estratégias adotadas pelas empresas no enfrentamento da concorrência e nas relações entre capital e trabalho, podem ser referencial mais adequado para se definir questões como que tipo de posto de trabalho permite condições e relações de trabalho menos desfavoráveis ao trabalho e quais. Ainda que seja verificável a possibilidade e a existência de mobilidade entre trabalhadores, nos parece mais crível que a estrutura das divisões de categorias de condições e relações de trabalho, bem como o volume de trabalhadores que se encontram em cada posição sejam dados, em sua grande maioria, por motivos externos à oferta de trabalho. Como pode-se observar, não é a existência de determinada mão-de-obra, com determinada característica (qualificação, predisposição *etc*) que gerará determinado posto de trabalho, mas, o contrário parece ser mais plausível, à medida que surja o investimento, a adequação do trabalhador ao posto de trabalho acontece a posteriori. Imaginemos uma situação em que todos os trabalhadores se qualifiquem, da melhor e mais adequada forma possível, será que os postos de trabalho irão se adequar a esta realidade, ou será que um resultado possível é o aumento da rotatividade em um inexistente mercado primário? Como esta situação parece impossível de acontecer, não é possível verificarmos o resultado, porém, podemos identificar as mudanças nas condições e relações de trabalho como transformações históricas associadas às questões anteriormente mencionadas.

f) não há cálculo de viabilidade pensado em termos de custos por setor, apenas através da relação entre produtividade marginal e salário (custo marginal). A inserção da estrutura de organização baseada na empresa-rede, como a apresenta Penha (2001), vem de encontro à questão apontada neste item. Seguindo a tradição da neoclássica, os defensores das teses dos salários por eficiência e da contraposição entre *insiders* e *outsiders*, a empresa não faz

cálculos de custos por setores, mas, sim, baseados na relação entre o custo com a adição de uma unidade do fator de produção trabalho e a receita obtida com a sua inserção. Na concepção da empresa-rede, ocorre, não fisicamente, mas, no aspecto organizacional, a divisão da empresa em várias microempresas. Cada uma delas configura-se como um centro de resultado e, ao construir uma estrutura de custos e de controle de estoques e de qualidade própria, organiza-se a partir de orçamento, funcionando como cliente do centro anterior e como fornecedor do próximo. Esta forma de organizar permite à grande empresa definir quais setores permanecem internos a ela e quais serão terceirizados. Tanto o que permanece quanto o que é terceirizado precisa fazer “ajustes” no sentido de ampliar o lucro operacional através do aumento da produtividade e em redução de custos.

g) estas condições e relações dependem grandemente do comportamento (da cultura) do trabalhador ou de sua qualificação. Como em todos os itens anteriores, neste também o individualismo metodológico é a referência e, portanto, a forma como a realidade se apresenta é resultado apenas de escolhas, equivocadas ou não, dos “agentes econômicos”. A realidade, porém, teima em negar esta teoria, já que o que determina o posto de trabalho em qualquer empresa, por mais que exija capacidade de desenvolver determinada atividade, não são elementos como sua assiduidade e disciplina que definirão as condições e relações de trabalho. No frígir dos ovos, o que está posta é a relação entre a produtividade do trabalho e seu custo marginal, tão cara para a determinação do nível de emprego para a neoclássica. Ou seja, se o trabalhador for capaz de ampliar sua capacidade produtiva, o empregador contratará mais funcionários até o ponto em que o salário real suba, o que, significa, em última instância, que, teoricamente, as condições em que o indivíduo se encontra depende de sua capacidade para alterá-la. Não nos alongaremos fazendo a crítica a esta postura teórica, já que ela pode ser encontrada em vários estudos. Cabe-nos apenas ressaltar que vários casos em que a terceirização ocorre, os trabalhadores apenas mudam de empresa, permanecendo, por vezes, sob o comando do mesmo empregador, realizando as mesmas atividades, porém, com rendimentos mais baixos, menos benefícios, por vezes com a jornada de trabalho aumentada, mas, quase sempre com piores condições e relações de trabalho, e caracterizada pela fraca representação sindical e com exigência premente de aumentar a produtividade e reduzir custos (CUNHA, 2002).

Se nossas avaliações fazem sentido, uma questão central deve ser reconstruída a partir da seguinte pergunta: sob que parâmetros são desenhadas as condições e relações de trabalho que podem dar conta de interpretar as tendências que prevaleceram no Brasil da década de 1990? Como deixamos antever, em alguns momentos de forma explícita, o caminho para analisar estas tendências passa, necessariamente, pela compreensão das transformações econômicas que exercem pressão sobre as relações e condições de trabalho. Discutiremos no próximo capítulo alguns aspectos que consideramos relevantes para apreender nexos possíveis entre a influência do capital financeiro na dinâmica da acumulação capitalista e possíveis desencadeamentos para as relações e condições de trabalho.

1.8. Interstícios do processo de valorização

Nesta tese procuramos identificar mecanismos relacionados à acumulação financeira, particularmente à expansão do capital fictício, e às tendências de concentração e centralização de capital que influenciam as decisões de grandes grupos¹³⁵ e que impactam direta ou indiretamente na decisão do braço produtivo da corporação empresarial de recrudescer na tentativa de expandir a extração de mais-valor. Acreditamos que existem mecanismos de irradiação e troca de informações e, principalmente, de transmissão de decisões e de opções por determinadas ações que permitem esclarecer como a pressão por valorização na esfera financeira se relaciona com as mudanças na organização da produção, resultando em precarização das condições e relações de trabalho.

Claramente, a teoria convencional¹³⁶ não daria maiores distinções a este tipo de pesquisa, pois parte de pressupostos que inviabilizam, de imediato, boa parte das questões que são levantadas aqui. O diálogo que propomos é com aquele grupo de pesquisadores que identificam, mesmo sem um aprofundamento no tema, ou com olhares diferentes daqueles presentes neste trabalho, alguma correlação entre a dinâmica do mercado financeiro – a sanha do capital fictício por valorização –, a lógica que prevalece na concorrência inter-capitalistas e a chamada reestruturação produtiva.

¹³⁵ Esta questão será tratada no capítulo III.

¹³⁶ Como Friedman (1992) e Pastore (1997).

O que ocorre nos interstícios¹³⁷ deste processo, que acreditamos ser resultado de mudanças estruturais, pode ser esclarecedor dos elos que os une. A valorização real – resultado unicamente possível no âmbito da produção – se subordina, neste processo, à valorização fictícia prevalecente no mercado financeiro.

A capacidade que os bancos tiveram de transformar o sistema de crédito em favor da criação de riqueza abstrata impulsionou a geração de ativos financeiros em níveis cada vez mais crescentes, tanto em termos de volume, ou de inovações financeiras, como o surgimento e disseminação dos derivativos e dos mecanismos de resseguro, os contratos a futuro, as *swaps* e o mercado de ações. Concomitantemente, a concorrência inter-capitalista experimentou um processo de centralização e concentração de capitais e de mudança nas relações, as mais variadas, entre diferentes empresas e grupos. Grupos controladores de ações de várias empresas comandam as decisões com interesse direcionado para garantir uma valorização em cada empresa controlada próxima daquela possível de ser obtida com a compra e venda de títulos públicos, de certificados de depósito *etc.*, ao mesmo tempo em que requerem decisões voltadas para a valorização financeira das ações. Como estes mecanismos se estabelecem no interstício do processo de valorização passa ser o objetivo dos capítulos futuros.

¹³⁷ A noção de interstício é importada da área das ciências da saúde, particularmente de estudos da fisiologia e da histologia e representa, em termos gerais, a existência de espaço entre tecidos, órgãos e células. Por estes interstícios são realizadas comunicações e trocas e irradiadas determinadas condições e seus condicionantes.

Capítulo II – Capital, autonomização e mercado financeiro

2.1. Considerações iniciais

Esta tese é uma tentativa de promover, explicitamente, uma interlocução entre duas linhas de pesquisa das ciências econômicas, a economia do trabalho, que deu origem inicial às elucubrações sobre os caminhos a serem trilhados, e o mundo financeiro. Implicitamente, outros diálogos interdisciplinares são realizados e, em alguns casos, sem uma consciência *a priori*. No meio dos trabalhos, e na busca por uma bibliografia com a qual pudesse dialogar, dei de encontro com um quinto capítulo de livro do professor Belluzzo que ainda estava no prelo¹³⁸. Logo no início uma afirmação chamou a atenção, tanto pela forma simples com que foi escrita e pela quantidade de coisas que estavam subjacentes a uma única frase, quanto pela proximidade do que ali estava dito com o objeto de estudo que havia me proposto a lidar: “os que se consideram herdeiros da tradição marxista dão pouca atenção à conexão profunda entre a divisão social do trabalho, a propriedade privada dos meios de produção e o caráter monetário da economia”. E, para fechar o raciocínio, concluía: “nesta economia a demanda de trabalho é derivada, isto é, o emprego e a renda dos trabalhadores livres dependem das decisões de gasto dos capitalistas”. Neste capítulo partiremos destas percepções de Belluzzo e de seu conceito de gestão da riqueza para identificar, ao longo das pesquisas, como mudanças na forma da gestão associadas à interferência das possibilidades de ganho no – ou igual ao – mercado financeiro podem desembocar em impactos negativos para as condições e relações de trabalho.

A conclusão marxista de que o capital comanda não somente a demanda, mas, também a oferta de trabalho traz implícita toda uma interpretação sobre a lógica de funcionamento do capitalismo e sua dinâmica metabólica essencial para explicar as transformações contemporâneas que afetam o mundo do trabalho. Na tentativa de compreender as mudanças por que passou a economia mundial, cresceu nas últimas décadas, em termos de importância, de número de pesquisas e de aceitação, a interpretação

¹³⁸ Trata-se do capítulo V, parte do livro “Sistema de Crédito, Capital Fictício e Crise”, em construção.

de que vivemos uma fase do capitalismo caracterizado pela dominância do capital financeiro¹³⁹. Apesar de esta tese não ter como um de seus objetivos desnudar o debate e posicionar-se a respeito desta construção teórica, faremos uso do entendimento de que há uma influência do capital financeiro sobre a condução da gestão da riqueza muito presente e que lhe dá contornos peculiares nestas últimas décadas, como no olhar de Plihon (2003). Acredito que será possível utilizar tal referencial sem incorporar suas bases regulacionistas, como sinalizaremos ao longo do texto.

Neste capítulo ocorre uma tentativa de unir questões e observações trabalhadas em termos mais abstratos com perspectivas que lidam com movimentos efetivos, reais. Como no estabelecimento de relações entre a busca da ampliação da mais-valia pelo capital e as práticas de terceirização, ou na ligação entre as tendências dos capitais no embate concorrencial e as fusões e aquisições, bem como a intersecção que ocorre entre a valorização do capital fictício e os métodos utilizados pelas empresas para garantir a valorização das ações no mercado financeiro.

Ao desvendarmos as configurações e desdobramentos da presença do capital financeiro, como observam Carcanholo e Nakatani (1999), as influências do capital fictício e daquele portador de juros sobre o capital produtivo têm conotações específicas. Os juros, na medida que confrontam-se com o capital produtivo na divisão de parcela do valor gerado, representam uma parcela materializada da mais-valia e, dessa forma consubstancia pressões diretas¹⁴⁰ sobre a forma de organizar a produção e, portanto, sobre as condições em que se dão o uso da força de trabalho. A tarefa de especificar, em termos teóricos, como se dá esta influência, e as peculiaridades desta forma de capital em função são o objetivo principal do item 2.2.1.

Por outro lado, o item posterior procura desvendar o descolamento existente entre o chamado capital fictício e o processo de valorização ocorrido na indústria, pelo menos em sua forma mais direta. A percepção, ali, é a de que o capital fictício, que nasce do capital

¹³⁹ Ver, por exemplo, Chesnais (1998 e 2005); Lapavitsas (2008 e 2009) e Braga (1985).

¹⁴⁰ Se se supõe que o capitalista produtor, não tendo como se livrar do capital portador de juros (seja pela existência da figurado prestamista intermediador ou por ter que inserir em seus cálculos o “custo de oportunidade”), que seu objetivo é ampliar o máximo possível sua capacidade de extração de mais-valia, e que é a produção que oferece esta possibilidade.

portador de juros, contrariamente a este, não está subordinado à lógica da produção e pode gerar uma valorização ancorada em mera variação de preços de títulos.

Mas, então, fica a questão de como é que este capital que não tem ligação com a produção pode influenciar as decisões internas ao processo produtivo. A leitura que fazemos é que a forma como ocorre, em termos práticos, a gestão da riqueza, ancorada na percepção teórica de que capital é valor que se valoriza, condiciona as ações dos tomadores de decisões em grandes grupos. Estas decisões ancoram-se, então, observadas questões como o risco, curto e longo prazos e a mobilidade do capital, na perspectiva de que as taxas de lucro alcançáveis na esfera produtiva precisam ser acompanhadas por aquelas passíveis de serem obtidas no mercado financeiro.

É sob esta ótica que se insere, no item 2.3. a concepção teórica de “capital financeiro”, tendo em vista a relevância que o conceito ganhou nestes últimos anos, para além daquela explicitada por Hilferding (1985). Conclui-se, ao final, que, sob o olhar das determinações históricas, o capital financeiro desencadeia-se a partir de um processo de concentração e centralização de capitais, que envolve tanto o capital produtivo quanto o sistema de crédito, como instrumento para gerar riqueza abstrata e ampliar a extração de mais-valia, já que a essência do capital financeiro está associada à própria lógica interna do capital em geral (BRAGA, 1985), funcionando, através das metamorfoses do capital-dinheiro, como potencializador das capacidades de valorização.

2.2. Capital portador de juros e capital fictício

Em seu livro “A Finança Mundializada”, que enceta e sintetiza toda uma discussão sobre mundialização do capital e mundialização financeira, enfim, sobre o que se convencionou denominar financeirização da riqueza, Chesnais¹⁴¹ afirma, logo na primeira frase do primeiro capítulo, que “o mundo contemporâneo apresenta uma configuração específica do capitalismo, no qual o capital portador de juros está localizado no centro das relações econômicas e sociais” (CHESNAIS, 2005: pág. 35), refletindo sua compreensão de

¹⁴¹ As expressões “mundialização do capital” e “mundialização financeira” são utilizadas pelo autor em questão, sendo, inclusive, títulos de dois livros seus.

qual é o papel desempenhado pela reorganização das formas de reprodução do capital na economia global nos últimos 50 anos.

Com olhar diverso, também outros pesquisadores do tema, como Carcanholo e Sabadini (2009), acreditam que a circulação do dinheiro no mercado financeiro representa ponto central para qualquer investigação sobre a dinâmica do enriquecimento de grandes volumes de capitais mundiais e que a noção de capital fictício é crucial para a compreensão da etapa do capitalismo que se inicia nos anos 70/80, aquela que vige nos dias atuais e que interfere no nível de atividade econômica, seja ela produtiva ou especulativa.

Se, quando levarmos a cabo interpretações sobre a realidade atual, acreditarmos que, de uma forma ou de outra, por um motivo ou outro, as teses levantadas pelos pesquisadores fazem algum sentido, impõe-nos, para iniciarmos o diálogo com o tema, duas dúvidas centrais: como esse capital portador de juros e o capital fictício podem ser tão determinantes a ponto de marcar todo um período, uma fase ou uma época do capitalismo; ao mesmo tempo, e *pour cause*, o que são cada um deles e quais as diferenças existentes entre ambos, se é que elas existem?

Neste item voltaremos nossas atenções para identificar o que significam estas categorias e suas influências no funcionamento da engrenagem sistêmica no que tange à distinção sobre a forma como influenciam o processo de extração de mais-valor. Procuraremos, inicialmente, definir as categorias de capital portador de juros e de capital fictício, evidenciando as diferenças existentes entre ambos e seu papel no processo de acumulação capitalista. Acreditamos que ao final do capítulo, a relevância que o assunto tem para compreender o momento atual da economia mundial fique evidenciada e que possamos indicar algumas relações entre estes e o processo de valorização na esfera produtiva.

2.2.1. Capital portador de juros

Chesnais (2005) define capital portador de juros como sendo aquele capital que, nas mãos de bancos e, principalmente, de instituições financeiras não bancárias, como os

investidores institucionais, busca a valorização por meios alheios à produção e à comercialização, através da circulação na esfera financeira. Capital portador de juros, de acordo com o pesquisador, é outra designação para o que se convencionou denominar capital financeiro. Em sua construção, o “dinheiro novo”, finalidade última da atividade capitalista, surge como resultado de decisões especulativas de sucesso na posse e/ou venda de títulos e configura-se como sendo tanto o montante de juros recebido pelo empréstimo como os “dividendos e outros pagamentos recebidos a título de posse de ações” (CHESNAIS, 2005: pág. 35).

Em Chesnais, o capital portador de juros teria (res)surgido nos anos 80 como resultado dos processos de superacumulação e superprodução que marcaram a crise do período fordista e fora estimulado pela liberalização dos mercados. Assim, “o capital portador de juros não foi levado ao lugar que hoje ocupa por um movimento próprio. Antes que ele desempenhasse um papel econômico e social de primeiro plano, foi necessário que os estados mais poderosos decidissem liberar o movimento dos capitais e desregular e desbloquear seus sistemas financeiros. Foi igualmente preciso que recorressem a políticas que favorecessem e facilitassem a centralização dos fundos líquidos não reinvestidos das empresas e das poupanças das famílias” (CHESNAIS, 2005: pág. 35-36).

Estas são teses levadas a cabo pelo autor para explicar a disseminação do capital a juros, porém, não há, em seu desencadeamento de idéias, um trato cuidadoso do significado do conceito de capital portador de juros e, portanto, dos desdobramentos resultantes destas precisões. Não aparece, ali, diferença entre a remuneração obtida pelo prestamista, os juros, e os dividendos obtidos pelo proprietário de ações, ou mesmo entre os juros e os rendimentos auferidos pela emissão de títulos oriunda de dívida pré-existente. Sob o guarda-chuva do conceito de “propriedade patrimonial”, é forjada uma semelhança entre capital de empréstimo, do proprietário de ações e capital possuidor de títulos da dívida pública e títulos securitizados.

Com a intenção de demonstrar os malefícios do crescimento do capital financeiro e a dicotomia crescimento do mercado financeiro *versus* crescimento da produção, Chesnais acerta na diferenciação necessária entre o tipo de capital que fomenta a produção – e que se apropria, por esta função, de uma parte da mais-valia produzida – e o rentista,

que não contribui para estimular nem a produção e nem a circulação de mercadorias. Porém, quando faz tábula rasa dos tipos de rendimentos e não associa estes rendimentos ao tipo de atividade econômica, dificulta sua percepção da forma como cada tipo específico de capital influencia na extração de mais-trabalho. Para suas conclusões, esta questão parece, ao autor, irrelevante, porém, para a linha de raciocínio que procuramos estabelecer, é crucial compreender as nuances de cada caso, já que nos interessam também suas derivações.

Acreditamos que os diversos capitais que circulam e se valorizam¹⁴² na órbita financeira têm impactos distintos sobre o chamado capital produtivo e que, exatamente por suas especificidades, condicionam de forma particularizada as relações do capital com o trabalho. Nossa investigação partiu da possibilidade de o capital portador de juros¹⁴³ ter uma influência sobre o processo de produção distinta daquela que tem o capital fictício, como detalharemos adiante. Estas diferenças estão intimamente ligadas às especificidades de cada um deles. Enquanto o primeiro tem um relação direta com a produção, se apropriando de uma parte do lucro gerado, o segundo se relaciona com o capital produtivo de forma indireta, não tendo implicações imediatas sobre a distribuição dos lucros gerados com a mais-valia (MARX, 1980).

Esta perspectiva contraria visceralmente o olhar ortodoxo (como, por exemplo, de FRIEDMAN, 1992), já que na teoria econômica tradicional, tanto o dinheiro que é emprestado diretamente ao capitalista quanto aquele que circula no mercado financeiro, e que não repousa em primeira instância nas mãos do empresário, fomentam, ambos, o processo produtivo. Como no limite da tradição walrasiana, a demanda e oferta de fundos emprestáveis configuram apenas um mercado como outro qualquer, e que tende ao

¹⁴²A própria capacidade de valorização ou não que possui o capital na esfera financeira é questão que remete a debate particular. Ver, por exemplo, Braga (2005).

¹⁴³Capital portador de juros é a forma assumida pelo capital monetário, em que indivíduos e instituições assumirão a função de prestamistas. Capital monetário é a forma funcional autonomizada de capital na etapa do processo de produção (D – M ... P ... M' – D') relacionada à compra de mercadorias para a produção, o dinheiro (D) que compra meios de produção (MP) e força de trabalho (FT): D – M (MP + FT) (MARX, 2008).

equilíbrio por vias, inclusive, de interações com o chamado mercado de bens e de serviços¹⁴⁴.

O dinheiro e suas funções, tratado de maneira exógena pela ortodoxia¹⁴⁵, apresentam-se como elementos centrais na teoria marxista da explicação das leis de funcionamento do capitalismo e na compreensão das categorias de capital portador de juros e capital fictício. Como o demonstra Marx, mesmo em uma economia mercantil simples, na separação entre o desejo de vender e o de comprar, quando intermediada pelo dinheiro, já estão postas características germinais do papel “instabilizador” do dinheiro. Porém – e talvez por isso –, ao mesmo tempo em que é o germe para a instabilidade, esse mesmo dinheiro – e suas funções – possibilita a expansão da atividade econômica, tanto na esfera da produção quanto na da circulação. A capacidade de compra e de venda com a intermediação do crédito é exemplo disto, momento em que o dinheiro funciona não apenas como mediador do processo de circulação. Porém, a utilização do empréstimo estimula a substituição ampliada do dinheiro por instrumentos de crédito, e o desenvolvimento mesmo de um sistema de crédito e a circulação creditícia passa a subsumir a circulação monetária e o dinheiro passa a ser o fim último da circulação¹⁴⁶. Evidencia-se o ciclo $D - D'$ ¹⁴⁷.

¹⁴⁴ A interdependência dos mercados mobiliza esforços teóricos desde os primórdios da teoria econômica. Walras resolve a equação aparentemente insolúvel de Cournot de que alterações na renda de um determinado produtor podem afetar a demanda por outros produtos, indeterminando, inclusive, o nível de procura pelos bens daquele mesmo produtor. A solução dada parte de modelo abstrato que vislumbra a existência de equilíbrio de pleno emprego, em estado ideal, não real. Pela identidade de Walras, ou lei de Walras, se dois mercados estão em equilíbrio – sejam eles de bens, serviços, fundos emprestáveis –, um terceiro também estará. Mesmo sendo um modelo abstrato, serve de sustentação para intervenções na realidade, como a chamada síntese neoclássica e o modelo IS/LM, proposto por Hicks, e sua derivação, o de longo prazo de Patinkin. Mesmo a crítica aos modelos walrasianos da síntese neoclássica, os chamados desequilibristas, acreditam que o sistema de preços ajustado pode levar ao equilíbrio walrasiano de longo prazo. Também os modelos das expectativas racionais, como em Lucas e Sargent, que fazem a crítica à versão friedmaniana da curva de Phillips, das expectativas adaptativas, inserem a possibilidade de antecipação dos agentes racionais às medidas exógenas e a tendência ao equilíbrio entre o mercado de bens e o financeiro. Os chamados pós-keynesianos, contrariamente às leituras apresentadas, tentam resgatar os fundamentos keynesianos e afirmar o aspecto instabilizador da moeda na economia. Estas discussões não serão levadas adiante neste trabalho.

¹⁴⁵ Para a discussão sobre o papel do dinheiro ver, por exemplo, Brunhoff (1978).

¹⁴⁶ Em Marx, o próprio desenvolvimento do sistema bancário e de crédito impulsiona, alavanca, mesmo, a expansão do sistema de mercadorias e de suas relações, na medida que “o caráter social do capital somente se leva a cabo e se realiza em sua integridade mediante o desenvolvimento pleno do sistema de crédito e do sistema bancário”. Mazzucchelli (2004), pág. 70, em nota de rodapé.

¹⁴⁷ O desenvolvimento das investigações marxistas demonstra que “no capital portador de juros, a relação capitalista atinge a forma mais reificada, mais fetichista. Temos nessa forma $D - D'$, dinheiro que gera mais dinheiro, valor que se valoriza a si mesmo sem o processo intermediário que liga os dois extremos ... É a fórmula primitiva e geral do capital, concentrada numa síntese vazia de sentido... Torna-se assim propriedade do dinheiro gerar valor, proporcionar juros, do mesmo modo que dar peras é propriedade de uma pereira. E como tal coisa que dá juros, o prestamista vende seu dinheiro.

Diferentemente da circulação creditícia presente na sociedade mercantil, em que predomina o crédito comercial, no capitalismo surge uma nova forma de capital, o capital a juros¹⁴⁸, resultado da concentração do crédito comercial e de capital em propriedade dos bancos¹⁴⁹. O movimento do capital a juros passa a regular a criação de crédito e a circulação monetária. Nesta nova forma de capital, o dinheiro, na medida em que se apresenta como um valor possível de valorização, torna-se uma mercadoria intercambiável. É capital na medida em que o dinheiro emprestado a juros se torna instrumento de valorização para além das transações meramente mercantis, sendo os juros obtidos nas transações uma parcela dos lucros¹⁵⁰, e se apropria, neste movimento, de parcela do lucro bruto, representando, indiretamente, um fragmento de mais-valia¹⁵¹.

Mas, então, o capital a juros adquire a capacidade de valorizar-se autonomamente, a despeito do comportamento da taxa de lucro e da existência ou não de processo produtivo, ou, dito de outra forma, desligado do capital produtivo? Marx demonstrou que “o caráter social do capital somente se leva a cabo e se realiza em sua integridade mediante o desenvolvimento pleno do sistema de crédito e do sistema bancário”¹⁵², evidenciando: o papel da expansão do sistema de crédito para a generalização da produção de mercadorias e do próprio modo de produção; a autonomização do dinheiro; e o caráter monetário que assume o processo de produção.

E mais... o capital que efetivamente funciona apresenta-se rendendo juros não como capital operante, mas como capital em si, capital-dinheiro” (MARX, 1980: pág. 519-520).

¹⁴⁸ Como vimos anteriormente, “cessão, empréstimo de dinheiro por certo tempo e devolução do dinheiro emprestado com seus correspondentes juros (mais-valia) constituem a forma íntegra do movimento que corresponde ao capital a juros como tal” (MAZZUCHELLI, 2004: pág. 73).

¹⁴⁹ Quando investiga os determinantes da repartição do lucro bruto em lucro de empresário e juro, bem como os aspectos que diferenciam a formação específica de cada um, afirma Marx que “com o desenvolvimento da indústria moderna, o capital-dinheiro, ao aparecer no mercado, é cada vez menos representado pelo capitalista isolado, pelo dono desta ou daquela fração do capital existente no mercado, e cada vez mais constitui massa concentrada, organizada, que, distinguindo-se totalmente da produção real, encontra-se sob controle dos banqueiros que representam o capital social. Assim, na procura, o empuxo de uma classe se confronta com o capital de empréstimo, que, na oferta, se apresenta em bloco” (MARX, 1980: pág. 489).

¹⁵⁰ De acordo com Marx, “o movimento real do dinheiro emprestado como capital é uma operação situada à margem das transações entre prestamistas e prestatários” (MAZZUCHELLI, 2004: pág. 73).

¹⁵¹ A divisão do lucro bruto em lucro do empresário e juros não remete, como apontava o próprio Marx, em uma divisão direta da mais-valia nestas duas categorias, não sendo “mais que partes plasmadas em categorias, rubricas ou nomes distintos, senão que se referem uma à outra” (MAZZUCHELLI, 2004: pág. 74). A contraposição entre capital a juros e capital produtivo implica que a valorização do primeiro somente pode ocorrer às expensas do segundo, haja vista a possibilidade de geração de mais-valia somente neste último.

¹⁵² Mazzucchelli (2004) citando Marx, nota de rodapé da pág. 70.

De acordo com o desenvolvimento teórico marxista, o sistema de crédito e os bancos, na medida em que colocam à disposição dos capitalistas industriais e comerciais todo o capital disponível da sociedade, e inclusive o capital potencial, destroem o caráter privado do capital, potencializando a capacidade de expansão do sistema. Ora, apesar da subsunção do capital a juros em relação ao capital produtivo – na medida em que aquele não tem a capacidade de gerar mais-valia, somente este – e da circulação monetária ao capital a juros, existe uma lógica de valorização presente no sistema de crédito e que está descolada do processo produtivo (MARX, 2008). Como este processo se manifesta é crucial para a compreensão teórica dos meandros da “dominância financeira” e precisamos nos deter sobre ele.

Começemos por destrinchar os significados de capital a juros e de capital fictício. Na equação marxista $D - M \dots P \dots M' - C - D'$, o capital adiantado apresenta-se, inicialmente (uma abstração para simplificar a compreensão), como sendo, em sua totalidade, capital próprio, vindo dos próprios bolsos do capitalista produtor de mercadorias¹⁵³. Ao inserir a discussão sobre as funções do dinheiro e as formas de capital, Marx demonstra que, de fato, o capitalista que produz não é, na maior parte dos casos, o proprietário do capital adiantado, mas, que esta abstração não interfere na lógica. É curioso observarmos que na estrutura dos grupos econômicos atuais estão presentes tanto uma forma quanto outra, ou mesmo a imbricação entre elas. A própria condição de venda (e compra) de ações implica, por um lado (o da venda), em expansão com capital alheio, porém, significa, ao mesmo tempo, pelo lado da compra, a inversão com capital próprio.

A figura daquele que empresta o dinheiro aparece para demonstrar que o crédito de capital¹⁵⁴ dá origem à forma do capital a juros, aquele capital específico, que busca valorizar-se através da atividade de realocação do dinheiro. A diferença substancial, neste caso, é que o proprietário do capital monetário não o aplica diretamente na produção, tornando-se prestamista e, ao oferecer o valor de uso de seu dinheiro ao prestatário, exige,

¹⁵³ O capitalista exerce, neste caso, duas funções: a de prestamista e a de produtor.

¹⁵⁴ Hilferding (1985) demonstrou a existência – e a diferença – de crédito comercial e de capital. Com relação ao primeiro, os bancos funcionam somente como intermediários; e atuando com o crédito de capital, através da capacidade de alavancar grandes investimentos, criando capital monetário, os bancos deixam de ser coadjuvantes e passam a ter papel de destaque no capitalismo. Ao tratar da capacidade do crédito de expandir as potencialidades do sistema, Mandel, em seu “Tratado de Economia Marxista” distingue os tipos de crédito, como o de circulação, o de consumo e o de investimento.

em contrapartida, uma parte do excedente gerado no processo produtivo, autonomizando uma forma de capital.

O ciclo do capital a juros pode ser representado, então, pela equação $D - D - M \dots P \dots M' - D' - D'$, já que o objetivo do emprestador é, ao final do processo, acrescentar mais dinheiro àquele que emprestou, subtraindo-o, indiretamente, do lucro do empresário. Ao gerar juros para o cedente do capital emprestado, aparece uma contraposição entre lucro do empresário e juros, como uma divisão do lucro bruto, ou lucro total. Mas esta divisão é meramente quantitativa. A divisão qualitativa é aquela relacionada à apropriação da mais-valia. Ao final do processo produtivo, o capital emprestado efetua duplo retorno: para as mãos daquele que produziu e, em parte, para o prestamista.

Aqui, apresenta-se a autonomização de uma das formas, a do capital portador de juros. Apesar de esta autonomização não conferir natureza própria a este tipo de capital, está posta, neste ciclo, a lógica da busca pela valorização na esfera financeira. Mas, nesta situação, há tensões entre o capital industrial e o capital portador de juros, que se manifestam nas relações entre o comportamento da taxa de lucros e o da taxa de juros e as pressões sobre a extração de mais trabalho na esfera produtiva, entretanto, neste caso ela se manifesta quase que diretamente, em termos qualitativos e quantitativos, como aponta Marx (2008)¹⁵⁵.

Capital a juros é entendido, então, como uma forma de capital específica, particular. Ele apresenta-se como capital por se voltar para a acumulação, não somente na medida em que é colocado à disposição do processo de valorização. Porém, não é o proprietário do volume de dinheiro que o utiliza na produção, ele o cede a outrem. Cede a mercadoria capital, que tem uma utilidade tanto para quem cede quanto para aquele que toma emprestado.

Para o autor da cessão, é a possibilidade de obter um montante maior ao final da transação que faz conferir ao dinheiro a característica de mercadoria e de poder apropriar-se de mais-valia gerada. A quem toma emprestado interessa a possibilidade de converter

¹⁵⁵ Hilferding (1985) demonstrou como a concentração e a centralização de capitais favorece o domínio das instituições financeiras sobre o capital produtivo. Este tema será melhor tratado no item 3 deste capítulo.

dinheiro em máquinas, equipamentos, matéria prima, força de trabalho, enfim, nos elementos para colocar em funcionamento o processo de geração de valor. O empregador, portanto, não faz nenhum tipo de pagamento ou vende a mercadoria, apenas empresta¹⁵⁶, mas, na condição de que ocorra o retorno do principal depois de determinado período, acrescido daquilo que lhe garante a condição de ter um valor de uso específico, a participação na mais-valia realizada.

Como salientou Keynes, a decisão de investir do empresário leva em consideração a comparação entre o retorno esperado do capital, a eficiência marginal do capital, e a taxa de juros a ser paga no mercado. Obviamente, a preocupação teórica, neste caso, centra-se nos determinantes do investimento e nas causas de suas flutuações. Aqui, estamos preocupados com a situação em que, já realizados os investimentos, o capital envolvido com as finanças exerce pressões sobre os mecanismos de valorização na esfera produtiva. Assim, nos interessa perceber as relações entre o capital fictício e o capital portador de juros sobre as decisões de rearranjo produtivo com vistas a ampliar a margem de lucro de determinada atividade dentro do grupo empresarial.

Como vimos anteriormente, os juros são a expressão monetária paga ao prestamista pelo prestatário¹⁵⁷ em função da alienação do capital-dinheiro, de seu valor-de-uso como capital-mercadoria. Interessa, portanto, a percepção de que os juros são uma parte do lucro obtido pela extração de mais-valia no processo produtivo. Em suma, o capitalista financeiro, aqui considerado prestamista, sem receber nenhuma mercadoria equivalente, cede seu capital, transferindo-o a outro capitalista, um industrial, porém, sem efetuar troca, sem transferência de propriedade. O capital, então, apenas muda de mãos, até retornar ao prestamista, porém, acrescido de juros, uma parcela do lucro obtido com a utilização do capital-dinheiro no processo produtivo. Assim, os juros são uma parcela materializada da mais-valia e concorre com os lucros e, portanto, o capital portador de juros, ao apropriar-se

¹⁵⁶ Como demonstra Marx, em sua crítica a Proudhon, “ao transferir-se o dinheiro na forma de capital a juros, não se recebe de volta equivalente. Em todo ato de compra e venda, em qualquer processo de troca, há sem dúvida transferência de objeto. Cede-se sempre a propriedade da coisa vendida. Mas não se cede o valor. Na venda, cede-se a mercadoria, mas não o valor, que se recupera na forma de dinheiro ou, o que dá no mesmo, noutra forma, a de títulos de dívida ou a de ordens de pagamento. Na compra, transfere-se o dinheiro, mas não o valor, que é repostado na forma de mercadoria. Durante todo o processo de reprodução, o capitalista industrial conserva em suas mãos (excetuada a mais-valia), em formas diversas, o mesmo valor” (MARX, 2008: pág. 461).

¹⁵⁷ De acordo com o método exposto por Marx, “quando consideramos o processo capitalista de produção em sua totalidade e unidade” (MARX, 1980: pág. 460).

de uma parcela do valor gerado no processo produtivo, gera pressões diretas¹⁵⁸ sobre a forma de organizar a produção e, portanto, sobre as relações de trabalho¹⁵⁹.

2.2.2. Capital fictício

O conceito de capital fictício remete ao livro 3, volume 5 d'O Capital, de Marx, quando ele trata do “processo global de produção capitalista” e do papel do mercado financeiro e das diferentes formas de capital neste processo. Como aponta Corazza (2002), Marx não dedicou tantas páginas ao estudo do mercado financeiro, porém, deixou instrumentos para se construir uma “teoria das finanças capitalistas”¹⁶⁰. É a partir deste arsenal teórico que construiremos nossa percepção do funcionamento da lógica da acumulação financeira. Começamos, no item anterior, interpretando o significado de capital portador de juros e avançaremos, agora, para a forma capital fictício, distinta do primeiro. Porém, como veremos, foi necessário o aprofundamento histórico do primeiro para que o segundo surgisse, assim como foi necessária a generalização do uso do dinheiro para que ocorresse a disseminação dos sistemas de crédito.

Com a expansão do sistema de crédito pelas mãos do sistema bancário, que passa a atuar como prestamista, ocorre a potencialização da busca de valorização do capital no mercado financeiro e a subordinação do capital produtivo ao financeiro (HILFERDING, 1985). Os bancos passam a emprestar não somente capital próprio, mas, a “criar” capital

¹⁵⁸ Se se supõe que o capitalista produtor, não tendo como se livrar do capital portador de juros (seja pela existência da figurado prestamista intermediador ou por ter que inserir em seus cálculos o “custo de oportunidade”), que seu objetivo é ampliar o máximo possível sua capacidade de extração de mais-valia, e que é a produção que oferece esta possibilidade.

¹⁵⁹ Não é difícil supor, e também não nos parece falta de rigor científico, inferir que o capital portador de juros pressiona o capital produtivo para abocanhar parcelas substanciais do valor gerado no processo produtivo. Por extensão, dado que somente a utilização do trabalho pode expandir, gerar, valor, uma saída tradicional do capital produtivo é alterar a forma de produzir.

¹⁶⁰ “Apesar de Marx não ter deixado uma teoria financeira acabada, mesmo assim talvez seja o único autor a ter elaborado os conceitos básicos que possibilitem construir uma teoria das finanças capitalistas logicamente articulada através de toda a cadeia conceitual, que vai desde a origem lógica do dinheiro e suas expressões na mercadoria dinheiro e no papel dinheiro estatal, passando pelas diversas modalidades do dinheiro de crédito, sua metamorfose em capital monetário, capital financeiro e capital fictício, até o desenvolvimento de todo o aparato institucional do moderno e sofisticado sistema financeiro” (CORAZZA, 2002: pág. 1).

novo. Começam a multiplicar riqueza, seja criando crédito através do multiplicador bancário ou emitindo papéis¹⁶¹.

Este movimento expande as potencialidades do sistema e dissemina a utilização do capital a juros, que fomenta o processo produtivo. Os bancos funcionam como a instituição que administra o capital portador de juros e como intermediário entre o prestamista e o prestatário do capital-dinheiro, aglomerando grandes massas de capitais, “e assim, em vez do prestamista isolado, os banqueiros, representando todos os prestamistas, se confrontam com os capitalistas industriais e comerciais... além disso, concentram todos os prestatários perante todos os prestamistas, ao tomarem emprestado para todo o mundo comercial”¹⁶².

O chamado *spread* bancário é a forma mais original de acumulação da banca, ao tomar emprestado a juros mais baixos e emprestar a taxas mais altas. A instituição que gere estes recursos, ao aglutinar grandes volumes e descobrir que permanece sempre “intocada” uma quantidade razoável de dinheiro, já que a probabilidade de todos os credores retirarem suas riquezas ao mesmo tempo é ínfima¹⁶³, percebe que a quantidade de capital-dinheiro que pode ser emprestado, depois de cumpridas as exigências legais, se amplia¹⁶⁴. Com estes papéis em mãos, a possibilidade de criar outros que deles derivem abre a porta para a geração de uma espécie, em função e forma, diferente de capital, o fictício¹⁶⁵. Concomitantemente, a concentração e centralização dos capitais propicia ao sistema de crédito a alavancagem do capital por ações, que, além de promover dupla (ou mais, como no caso das *holdings*) contagem do valor das empresas, também geram dividendos, podem

¹⁶¹ Em Tavares e Belluzzo (1980) existe uma explanação rica do predomínio do sistema de crédito sobre a circulação e a produção.

¹⁶² MARX, 2008: pág. 534.

¹⁶³ Os empréstimos a descoberto são prática comum no sistema bancário.

¹⁶⁴ Ao mesmo tempo, os empréstimos podem ser feitos a partir de compensações de créditos entre o cliente com o banco e entre os próprios bancos, sem a necessidade de dinheiro físico, ou na troca de títulos, como certificados de propriedades, descontos de letras e crédito em conta *etc.* A existência do mercado interbancário, além de acomodar dificuldades de liquidez momentânea, amplia o efeito mencionado.

¹⁶⁵ O montante de dinheiro que o indivíduo obtém com um título, debênture, ação, é real para si, porém, para a sociedade constitui uma riqueza fictícia.

ser utilizadas para gerar crédito bancário e seu valor pode ser negociado sem conexão com o patrimônio da empresa da qual é oriunda¹⁶⁶.

O capital fictício, como definido em Marx, nada mais é que o direito de receber um rendimento monetário garantido pela existência de um título negociável no mercado financeiro e surge da capacidade de multiplicação de valor que os ativos financeiros passam a ter com o desenvolvimento do sistema de crédito¹⁶⁷. Assim, o capital fictício cria a condição de valorização do capital monetário (ativos financeiros) sem ter qualquer ligação com o real, haja vista seu potencial de multiplicar-se sem a necessidade de qualquer vestígio de relação com o capital produtivo (MARX, 2008).

Como se depreende, o capital fictício, apesar de características distintas, nasce do capital portador de juros. Esta multiplicação da riqueza, e o crescimento do valor que surge a partir da negociação dos papéis, gera uma sensação de que para todo juro recebido existe, em contrapartida, um capital que lhe deu suporte. Nesta questão aparente está posta grande parte da controvérsia sobre a capacidade do capital fictício valorizar-se ou não sem que haja uma correspondente extração de mais-valia no âmbito da produção¹⁶⁸. O capital a juros, que financia o capital produtivo e o comercial, pressupõe a divisão do lucro total entre juros e lucro do empresário. Será que o mesmo ocorre com o capital fictício? Afirmamos de antemão, ancorados em Marx (2008), que esta categoria em nada contribui com o capital comercial nem para o aumento da produção.

Um dos principais argumentos em favor da idéia de que o capital fictício tem influências no processo produtivo é a noção de que ele alavanca o investimento, por gerar mais capital disponível para ser utilizado em prol do financiamento¹⁶⁹. O capital fictício que

¹⁶⁶ Para maior detalhamento sobre os motivos que levam as ações, bem como títulos da dívida pública, a serem considerados capital fictício, ver Carcanholo & Sabadini (2009).

¹⁶⁷ Como apontado em estudo sobre o tema, “o capital fictício tem como origem três fontes: a) a transformação em títulos negociáveis do capital ilusório, b) a duplicação aparente do valor do capital a juros (no caso das ações e dos títulos públicos) e c) a valorização especulativa dos diferentes ativos. Esse capital fictício de três diferentes origens tem em comum o fato de que, ao mesmo tempo em que é fictício, é real. É real do ponto de vista do ato individual e isolado, no dia-a-dia do mercado, quer dizer, do ponto de vista da aparência; é a dialética fictício/real” (CARCANHOLO & SABADINI, 2009: pág. 45). Capital a juros é o mesmo que capital portador de juros, discutido no item anterior.

¹⁶⁸ Sobre a capacidade e a possibilidade de autonomização do capital fictício, ou sobre a existência ou não de valorização autônoma, ver, por exemplo, Sawaya (2004).

¹⁶⁹ Como evidenciado por Carcanholo e Sabadini (2009), “embora Harvey tenha sido um dos autores marxistas pioneiros na discussão sobre o capital fictício e tenha feito uma descrição desta categoria com rigor científico, ele [...] sugere a

é negociado na bolsa de valores pode dirigir-se, efetivamente, para a produção, porém, não amplia, necessariamente, a capacidade produtiva, o investimento¹⁷⁰. No capital portador de juros já está aparente, para a sociedade, uma autonomia em excedente produtivo pelo trabalho, na medida em que a apropriação dos juros ocorre sem a execução de trabalho. Sobre esta situação, detalha Marx:

embora o juro seja apenas parte do lucro, da mais-valia que o capitalista ativo extorque do trabalhador, o juro se revela agora, ao contrário, o fruto genuíno do capital, o elemento original, e o lucro, reduzido à forma de lucro de empresário, mero acessório, aditivo que se acrescenta ao processo de reprodução. Consumam-se então a figura de fetiche e a concepção fetichista do capital. Em D – D’ temos a forma vazia do capital, a perversão no mais alto grau, das relações de produção, reduzidas a coisa: a figura que rende juros, a figura simples do capital, na qual ele se constitui condição prévia de seu próprio processo de reprodução; capacidade do dinheiro, ou da mercadoria, de aumentar o próprio valor, sem depender da produção – a mistificação do capital na forma mais contundente. Para a economia vulgar, que pretende apresentar o capital como fonte autônoma do valor, geradora de valor, essa forma é sem dúvida suculento achado: nela, não se pode mais reconhecer a fonte do lucro, e o resultado do processo capitalista de produção adquire existência independente, separada do próprio processo (MARX, 2008: pág. 520-521).

Porém, neste caso, o capital portador de juros está subordinado à lógica do capital industrial e fomenta, potencializando, a atividade geradora de empregos e produtora de bens, apesar de, como percebido em Marx, se apropriar de uma parcela do mais trabalho gerado na produção. No capital fictício, à medida que se desenvolve o sistema de crédito e se dissemina a existência do capital portador de juros, dinamiza-se a manutenção da valorização de títulos sem que haja correspondente expansão da riqueza pela produção,

existência da aplicação do capital fictício na esfera real da produção” (pág.46). Os autores relacionam também Corazza, quando este vê a possibilidade de o capital fictício financiar a acumulação (CORAZZA, Gentil. Notas teóricas sobre as relações real-monetário em Marx. *In: II Jornada de Economia Política (SEP)*, 1999). Nossas argumentações contrárias à relação direta entre capital fictício e produtivo estão ancoradas nas discussões promovidas pelo título citado e em Marx, livro 3, vol 5. Não levaremos a cabo a discussão sobre a validade teórica ou não do conceito de lucros fictícios.

¹⁷⁰ Quando um volume de ações é negociado com um fundo de pensão, por exemplo, o que ocorre é simplesmente a mudança de mãos de um capital que permanece sendo fictício. O mesmo acontece quando algum proprietário de um capital fictício resolve promover um investimento produtivo, já que o volume deste tipo de capital em circulação na economia não se alterou, apenas transitou de um proprietário para outro. Se isto que acabamos de constatar é verdade, por que, então, alguém consegue sustentar a si, aos familiares e a um número considerável de empregados com rendimentos advindos da posse de títulos e ações, já que este capital fictício não tem influência direta sobre a produção? Permanece o mesmo raciocínio que fizemos anteriormente, pois a propriedade de um volume de dinheiro está apenas sendo transferida de mãos quando ocorre o consumo, já que não houve ampliação de valor quando ocorreu emissão de determinado papel ou inflação no preço dos ativos referidos.

resultando na potencialização de preços pela simples (por um lado, e complexa, por outro) emissão, inicialmente nos interstícios do processo em que está presente a lógica do capital portador de juros para depois sobrepor-se a ele¹⁷¹. Por este raciocínio¹⁷², a remuneração do capital portador de juros está limitada pelo valor excedente materializado da mais-valia, já que os juros são uma parte remunerada pela via dos lucros brutos, porém, não o é a remuneração obtida pela circulação do capital fictício.

Como aponta Mazzucchelli (2004), a divisão do lucro bruto em lucro de empresário e juros indica “a própria subordinação teórica dos juros frente aos lucros, no sentido que a compreensão do movimento D-D’ só se torna possível mediante a contraposição do capital a juros ao capital produtivo. Os juros são, assim, explicados pelo confronto de duas formas de capital”¹⁷³. O que está posto, aqui, é que a determinação da taxa de juros não é função da taxa de lucro, porém, o limite máximo da primeira está condicionado pelo avanço da segunda, refletindo a noção de que o resultado da negociação entre tomador de capital a juros e o prestador não sobrepuja o movimento da taxa de lucro, mesmo que, eventualmente, a empresa possa “atuar no vermelho” por conta de sua iliquidez¹⁷⁴. A taxa de juros apresenta-se, então, como um parâmetro suficiente para influenciar a taxa de lucro resultante da atividade produtiva.

Mas, como o capital fictício não fomenta a produção e não tem ligação direta com o processo de extração de mais-valia, já que sua valorização ocorre fora da produção, de que forma pode influenciar nas alterações relacionadas à utilização da força de trabalho e que ficam patentes com a reestruturação produtiva? Como vimos anteriormente, através da pressão que surge no interior dos grupos empresariais para que a lucratividade gerada na

¹⁷¹ MARX, 2008.

¹⁷² CARCANHOLO & SABADINI, 2009.

¹⁷³ MAZZUCHELLI, 2004: pág. 74.

¹⁷⁴ A “unidade que prevalece na relação do capital a juros frente ao capital produtivo não implica a identidade dos respectivos movimentos, ou a possibilidade de redução imediata dos juros à ‘mais-valia’. Na verdade, o que se tem é a ‘plasmação e substantivação’ de duas formas de capital ‘separadas e independentes entre si’, com o que ‘a divisão puramente quantitativa do lucro bruto (...) se troca em uma divisão qualitativa’ (Marx, 1966, v. III, p. 359). Isto significa que são determinações distintas que passam a regular a valorização do capital como propriedade *vis-à-vis* o capital em funções. Vale dizer, a substantivação do capital a juros frente ao capital produtivo implica a própria consolidação dos juros como uma forma independente frente ao lucro de empresário, cada qual sujeito a determinações próprias. Mais ainda, a ‘divisão qualitativa’ se projeta para todo e qualquer capital, de maneira que o capital, enquanto propriedade do capitalista (enquanto soma de dinheiro apta a se incrementar, a se valorizar), realiza juros e, enquanto capital em função, realiza os lucros de empresário” (MAZZUCHELLI, 2004: pág. 75).

produção seja, no mínimo, similar à possível de ser obtida no mercado financeiro. Ora, os lucros obtidos no mercado financeiro que extrapolam os oriundos do capital a juros¹⁷⁵ são resultado não de apropriação de parte do valor expropriado pelo trabalho excedente, mas de valorização especulativa de um ativo qualquer. É esta valorização que aponta aos diretores das *holdings* um indicador de lucratividade significativo para ser apresentado nas reuniões do grupo e que serve como balizador da rentabilidade das empresas controladas (SERFATI, 1998).

2.2.3. Capital portador de juros, capital fictício e a gestão da riqueza contemporânea

Das definições de capital portador de juros e de capital fictício e de suas relações com o capital produtivo, pode-se concluir que existem pelo menos dois tipos de pressão que ocorrem quando da decisão do capitalista industrial: i) aquela que resulta da relação entre o volume do lucro que será destinado ao capital portador de juros e o montante que remunera o capital industrial (e pode ser compreendida na relação entre mais-valia gerada e – a capacidade de – valorização do débito pelo sistema bancário, já que este tipo de crédito apropria-se de parte do lucro); ii) e a comparação, por si só, como ocorre com as análises de portfólio/carteira, entre a possibilidade de valorização na negociação de títulos e a capacidade de extração de mais-valia. Ambas influenciando, cada um a seu modo, os processos de reprodução do capital na esfera produtiva e as relações de trabalho, como veremos adiante.

Em Keynes, a comparação entre a eficiência marginal do capital¹⁷⁶ com a taxa de juros é parâmetro substancial para a decisão do capitalista¹⁷⁷. Apesar de esta relação

¹⁷⁵ Carcanholo & Sabadini (2009). Utilizamos, aqui, o conceito de capital fictício e de lucros fictícios, bem como a explicação de suas existências minuciosamente detalhadas por estes autores. Para facilitar a compreensão, quando apresentamos a tese do portfólio, os lucros fictícios serão associados a juros, porém, um conceito diferente daquele oriundo do capital portador de juros.

¹⁷⁶ Diferentemente da abordagem da utilidade marginal do capital, Keynes está lidando com uma noção expectacional, com relação ao retorno proporcionado pelos bens de capital, e não com o resultado físico, obtido posteriormente ao investimento.

¹⁷⁷ A compreensão da decisão do investimento na economia, em Keynes, passa, necessariamente, pelo comportamento da demanda efetiva, que leva em conta, além dos parâmetros indicados no texto, também o comportamento da (e os efeitos sobre a) renda e as propensões a poupar e a consumir da sociedade. Porém, para os objetivos deste artigo, serão deixados de lado, desde que não comprometam a fidelidade ao raciocínio.

influenciar na decisão do volume de capital direcionado para o investimento, a taxa de juros, em Keynes, como em Marx, é determinada fora deste âmbito, e possui um caráter eminentemente monetário¹⁷⁸. Para Keynes, é a teoria da preferência pela liquidez e a decisão de manter poupança na forma de reservas monetárias ou de títulos que explica o comportamento da taxa de juros. Quando estão mais baixas, indicam maiores possibilidades de elevação no futuro e, portanto, queda no valor presente de títulos, levando a decisões de manter os ativos na forma monetária. Do contrário, quando as taxas de juros estão altas, ocorrem estímulos à aplicação em títulos. Assim, os gestores privados da moeda influenciam e são influenciados pelas taxas de juros.

Pode-se inferir que existem, na teoria keynesiana, dois pontos substanciais que marcam a relação entre o comportamento da taxa de juros e o do investimento: a comparação entre a vantagem de manter a liquidez, enquanto possibilidade de rendimento futuro¹⁷⁹, e o retorno que se espera quando se aplica imediatamente em títulos, o que influencia no nível de investimento e na taxa de lucros¹⁸⁰; por outro lado, a decisão de investir, condicionada pela eficiência marginal do capital, somente ocorre se o resultado esperado do investimento – a eficiência marginal do capital – for superior ao obtido em aplicações em títulos¹⁸¹.

Em Marx, a taxa de juros mantém relação com o capital monetário e, na sua determinação, somente atuam as forças da concorrência. Como vimos, é a relação entre prestamista e prestatário pelos fundos emprestáveis que determina a taxa de juros, porém, apesar da possibilidade de esta oscilar sem conexão direta com a taxa de lucro, no longo prazo, são a taxa geral de lucro e suas flutuações que determinam o lucro total e este, por sua vez, impõe limites para o crescimento ou a baixa do juro. Assim, é a taxa de lucro que condiciona, autonomamente, além da taxa de juros, o volume investido¹⁸². Neste sentido – e

¹⁷⁸ Apesar disto, existem diferenças significativas em ambos. Por exemplo: em Marx, a manutenção de uma taxa de juros depende de aspectos reais, ligados à produção e, para Keynes, a existência dos juros depende exclusivamente de questões monetárias, que implica, inclusive, em diferentes explicações para a existência das crises sistêmicas.

¹⁷⁹ Abstraindo-se o entesouramento por precaução e para transação.

¹⁸⁰ Mesmo a criação de moeda endógena pelos bancos implica em ampliação da cessão de crédito ou o aumento da aplicação em títulos.

¹⁸¹ Ou retenção para efetivar os ganhos com a manutenção da liquidez.

¹⁸² Salientamos que não estamos discutindo as relações entre as taxas de juro e de lucro para compreender as decisões de inversão do capital ou não, e sim a influência que elas têm sobre a reestruturação produtiva.

somente neste –, a influência da taxa de juros que exerce pressão sobre as relações de trabalho e o processo de reestruturação só pode ser aquela do curto prazo.

A influência dos ganhos auferidos no mercado financeiro com os derivativos, títulos públicos e ações ganha contornos distintos quando se insere a noção de capital fictício. É esta forma específica de capital, e suas relações com o mundo do trabalho que nos interessam, efetivamente. Acreditamos que os rendimentos possíveis de serem obtidos neste mercado podem atuar como referência para que a direção do grupo empresarial determine os níveis de lucratividade esperada em cada tentáculo. Ao mesmo tempo, a necessidade de gerar dividendos para acionistas, ou de apresentar balanços cada vez mais favoráveis, insere, nas ações dos gestores, práticas que conferem aumento da participação de ativos financeiros no portfólio das instituições.

Desta forma, a participação do capital fictício está descolada, em primeira instância, do capital produtivo, não tendo nenhuma relação com ele. A determinação da existência de seus rendimentos difere daquela resultante do crédito para a produção e circulação. Aqui, o rendimento passível de ser obtido com o capital fictício, como uma taxa de juro específica, influencia na reestruturação produtiva na fábrica na medida em que a *holding*, que detém ações de todas as empresas do grupo, requer um mínimo de valorização do tentáculo produtivo que se aproxime do rendimento possível de ser obtido na compra e venda de títulos.

Gutmann (1998), ao discutir a influência da taxa de juros, relaciona alguns elementos que “têm considerável influência sobre as atividades de produção” e nos fornece bons exemplos para confronto com nossas hipóteses: a) taxas de juros específicas, como as “taxas de desconto dos principais bancos para os créditos a descoberto”, que influenciam a “determinação das taxas mínimas de rendimento”, uma vez que “taxas de juros elevadas tendem a deprimir o investimento industrial”¹⁸³; b) a priorização pelos investimentos com retorno no curto prazo, forçados pelos altos custos dos juros, alavanca o uso de tecnologias, porém, reduz os “investimentos com longo tempo de duração”; c) o aumento dos serviços da dívida, dadas altas taxas de juros, pressionam para redução salarial e diminuição do

¹⁸³ GUTMANN, 1998: pág. 75-76.

tamanho da empresa (*downsizing*); d) a manutenção de fluxo de caixa, dada a necessidade de liquidez provocada pelo alto custo do dinheiro impulsionam a gestão de curto prazo ligada ao mercado financeiro; e) a opção pelas aplicações financeiras em momentos de “estagnação dos lucros”.

Em “a”, “b” e “c” fica clara a noção de que a decisão de investir está fortemente influenciada pelo comportamento da taxa de juros, já que há, inclusive, uma relação direta, pois o gasto com juros precisa ser compensado pela suficiente obtenção de lucro. Podemos classificar “e” como exemplo da postura de escolha pelo detentor do dinheiro entre investir ou aplicar, comparando taxa de lucro com rendimentos financeiros. Em “d” a opção pelo mercado financeiro é resultante de liquidez e essa liquidez, ao que tudo indica, foi obtida como uma opção por manter fluxo de caixa para não incorrer em pagamento de altas taxas de juros, que poderiam inviabilizar o investimento, abocanhando-lhe parte dos rendimentos, o que nos remete ao mesmo caso das primeiras. Já em “e” percebe-se a presença das decisões relacionadas ao capital fictício.

Uma tese que tem ganhado força nas pesquisas sobre o tema é a de que a gestão corporativa tem como objetivo norteador a maximização do valor para os acionistas¹⁸⁴. Se a intenção for manter a valorização das ações da *holding* ou da indústria, só podemos crer que ocorre, neste caso, a tentativa direta, pela administração que insere mudanças nas relações de trabalho, como a reestruturação produtiva, de valorizar as ações e/ou distribuir uma parte do lucro para o acionista¹⁸⁵, o que, de qualquer forma significa uma tentativa de ampliar o poder de negociação da controladora no mercado financeiro. No primeiro caso, as pressões são aquelas tradicionais, por aumento dos lucros, e, no segundo, constata-se a necessidade de garantir um nível de valorização por pressões relacionadas às propriedades do capital fictício.

Assim, a existência do capital fictício e a busca frenética por valorização independente do processo de ampliação da extração de mais-valia são facilitadas pela expansão – e generalização – do sistema de crédito. A capacidade deste de promover a concentração e a centralização do capital engendrou não somente a possibilidade de

¹⁸⁴ Ver Lazonick & O’Sullivan (2000).

¹⁸⁵ Como concluíram os autores citados anteriormente.

valorização autônoma, mas, também, novas relações entre o capital fictício e o capital produtivo, levando a mecanismos indiretos de influência sobre as relações de trabalho, como no caso das sociedades por ações. Assim, neste contexto, parece ser tese relevante para compreender porque o capital fictício desempenha papel preponderante nas decisões dos grupos patrimoniais.

2.3 Capital financeiro

A centralização, assunto a ser abordado no próximo capítulo, é resultado da tendência dos processos de acumulação e de concentração de capital, consubstanciados pela necessidade premente dos capitais individuais de enfrentar a concorrência e de extração do mais trabalho. Mesmo sem acrescentar qualquer valor ao capital global - ou às somas dos capitais existentes -, e sem depender do processo de geração de excedente, o movimento de aquisição - ou junção - de riqueza existente, potencializa o processo de produção e a tendência de aumento da composição orgânica do capital e de ampliação do exército industrial de reserva. Mas, representa algo ainda maior, pois, além de promover a expropriação de capitalistas por capitalistas, na medida que extingue ou suprime as autonomias dos capitais individuais, amplia de forma extraordinária as vantagens do grupo em termos de capacidade produtiva e de alavancagem financeira. Esta última característica traz consigo um elemento interessante, pois, ao mesmo tempo em que a centralização estimula o processo mencionado, também é influenciada pelos movimentos do capital que circula na órbita financeira e, portanto, compreender sua dinâmica torna-se necessário, porém, nos deparamos com algumas dificuldades no tratamento teórico da questão.

Capital financeiro é um conceito utilizado por diversas correntes da teoria econômica e adquire conotações e significados particulares¹⁸⁶ e, portanto, abordá-lo significa, inicialmente, apontar as posições teóricas com as quais dialogamos e denotar os caminhos que seguiremos. Significa, então, a necessidade de precisar uma definição teórica do termo, porém, descobrir seu grau de robustez teórica não é uma tarefa simples por vários

¹⁸⁶ Desde os marxistas, como Hilferding e Lênin, a Chesnais e Agliettá, chegando até mesmo a alguns mais alinhados com a teoria convencional.

motivos¹⁸⁷. No nosso caso, ao realçarmos as distinções entre as categorias capital portador de juros e capital fictício, imaginamos ter dado passos que nos gabaritam a avançar para nosso objeto de estudo específico, porém, quando nos deparamos com o uso do termo capital financeiro, parece que se abre uma outra porta e, em determinados momentos, quando lidamos com construções teóricas que o utilizam, fica nebuloso seu real significado.

Em nossas argumentações, quando nos referimos a esta forma de capital, acreditamos utilizar como sustentação tanto seu caráter histórico quanto a função específica, ambas a lhe garantir a condição de apresentar-se como capital. Ao adquirir forma, acreditamos que há, contida em sua existência, uma transitoriedade que marca o capital – não um capital, de propriedade de alguém, mas, o capital que é social, e que adquire, portanto, forma. Pois, no processo global de produção, na busca pela valorização, o capital parece tomar formas autônomas umas das outras – capital comercial, produtivo, portador de juros *etc.* –, porém, como aponta Marx, elas não podem ser concebidas sem a existência de todas. O capital financeiro pode ser entendido, então, como aquela forma que, na esfera da circulação, a partir do sistema de crédito, congrega e condiciona todas as outras. Capital financeiro é entendido aqui como o que Marx denominou de capital “vadio” na forma dinheiro à espera de aplicação. Em *O Capital* encontramos a seguinte definição:

O dinheiro efetua alguns movimentos puramente técnicos no processo de circulação do capital industrial e do capital comercial, como pagamentos, recebimentos de dinheiro, operações de compensação, etc. Quando estes movimentos se tornam função autônoma de um capital particular que os executa como operações peculiares e nada, além disso, transformam esse dinheiro em capital financeiro (MARX, 1980: pág. 363).

Apoiamo-nos na leitura de Braga (1985), quando este demonstra que o olhar sobre os elementos que nos permitem compreender o significado do capital financeiro precisam ser tratados a partir de uma perspectiva histórica, de suas determinações históricas. Tomando esta perspectiva como caminho metodológico, percebemos que o capital

¹⁸⁷ Inclusive porque, como ressaltam Carcanholo e Nakatani, este é um termo muito utilizado por autores considerados – ou que se consideram – marxistas e, na tentativa de precisar seu significado, vem, imediatamente, a busca pela definição, porém, “na teoria marxista não podemos aceitar definições acabadas. O método marxista trata os fenômenos sociais como processos em transformação, movidos por uma dinâmica decorrente de suas contradições internas que não podem ser captadas por definições. Estas só podem capturar o estático. Mais do que isso, as realidades resumem-se aos próprios movimentos e eles são passíveis de descrição e de compreensão, mas nunca de definição. Os movimentos implicam sempre metamorfoses. A realidade é o próprio movimento, aquela inexistente fora deste” (CARCANHOLO & NAKATANI, 1999: pág. 32).

financeiro é causa e resultado de um processo de concentração e centralização de capitais, não somente produtivo, mas, que envolve a riqueza em seu aspecto financeiro, como forma de potencializar a capacidade dos capitais de extração de mais-valia, direta e indiretamente.

De acordo com o autor, “a significação importante do capital financeiro está em que seu movimento é a forma totalmente desenvolvida do capital; é a forma pela qual os capitais se põem como capital em geral para a valorização” (BRAGA, 1985: pág. 196). Ainda, como aponta Braga, “é a própria lógica interna do capital, e a execução da concorrência que tornam real a abstração capital em geral, que é a essência do capital financeiro”. (BRAGA, 1985: pág. 196, grifos de origem).

Assim, o capital financeiro aparece como potencializador das possibilidades do capitalismo, na medida que permite não somente a aglutinação necessária para o desenvolvimento da concorrência, através da concentração e centralização, mas, também, para o desenvolvimento, em si, da própria lógica interna do capital¹⁸⁸ de valor que se valoriza, unindo as pontas (D – D’) através da “multiplicação financeiro-contábil de um capital real”. Nesta perspectiva, o mecanismo de metamorfose do capital-dinheiro, que perpassa tanto a relação capital portador de juros e capital industrial quanto o desenvolvimento do sistema de crédito e a valorização pelo capital fictício, são a própria condição de existência do capital financeiro.

Utilizar capital financeiro nesta ótica significa aglutinar, sob o guarda-chuva da concepção desta forma histórica do capital, a própria compreensão do movimento real do capital e todas as dimensões que lhe dão sustentação. Significa, em termos teóricos, subsumir tanto as formas capital a juros quanto capital fictício a esta na sua capacidade explicativa dos movimentos de acumulação financeira – e as próprias leis de concentração e centralização – expõem. Desde que se compreenda que o capital fictício é um desdobramento, em forma e função, e que tem existência somente possível a partir do capital a juros. Mas, significa mais, já que esta é uma tentativa de sintetizar, em termos teóricos, um processo histórico que combina a potencialização da forma capital fictício com os movimentos de centralização e concentração de capitais com a finalidade de criar mecanismos para viabilizar a valorização no esquema D – D’.

¹⁸⁸ “As interações entre capital a juros/crédito e concentração/centralização, enlaçadas pelo processo do capital e pela concorrência que lhe é inerente, forjam os capitais centralizados que executam a lógica de valorização do capital financeiro” (BRAGA, 1985: pág. 205).

Destas concepções derivam, em maior ou menor grau, com maiores aprofundamentos ou não, as noções mais amplas de que vivemos, neste mundo globalizado, sob a égide de um capitalismo dominado pelas finanças, a financeirização. Mas esta não é uma leitura amplamente aceita no debate sobre capital financeiro. O ponto nevrálgico para o debate parece sustentar-se na percepção de que o conceito, amplamente utilizado por marxistas, não têm base em Marx, ou, dito de outra forma, que Marx nunca teria utilizado o termo, de acordo com Harvey:

O conceito de capital financeiro tem uma história particular dentro do pensamento marxista. O próprio Marx nunca usou essa expressão, mas deixou para a posteridade uma série de escritos não muito articulados sobre o processo de circulação de diferentes tipos de capital-dinheiro. A definição de capital financeiro que derivaria da perspectiva de Marx relaciona-se com o tipo particular do processo de circulação de capital que se baseia no sistema de crédito. Os autores posteriores tenderam a abandonar esse ponto de vista do processo e passaram a tratar o conceito referindo-se a uma configuração particular de alianças dentro da burguesia, um bloco de poder que exerce imensa influência sobre os processos de acumulação em geral (Harvey, 1982, citado por Carcanholo & Nakatani, 1999: pág. 13).

Este tipo particular a que Harvey se refere diz respeito ao tratamento dado, principalmente por Hilferding¹⁸⁹, à associação entre o capital produtivo e o bancário, caracterizando um processo de dominação do primeiro sobre o segundo, quando o sistema de crédito possibilitou aos bancos expandir as potencialidades do capital portador de juros. Hilferding pouco avança para além da percepção contida no texto. Em vários momentos sugere que o capital fictício é parte integrante do capital financeiro, porém, da leitura que fizemos, esta pareceu-nos a percepção geral do autor sobre o tema:

“chamo de capital financeiro o capital bancário, portanto o capital em forma de dinheiro que, desse modo, é na realidade transformado em capital industrial. Mantém sempre a forma de dinheiro ante os proprietários, é aplicado por eles em forma de capital monetário – de capital rendoso – e sempre pode ser retirado por eles em forma de dinheiro. Mas, na verdade, a maior parte do capital investido dessa forma nos bancos é transformado em capital industrial, produtivo (meios de produção e força de trabalho) e imobilizado no processo de produção” (HILFERDING, 1985: pág. 219).

¹⁸⁹ Ver também Lênin. De acordo com Alves Pinto (1997), diferentemente da construção de Hilferding sobre capital financeiro, em que fica patente a subordinação do capital industrial ao bancário, em Lênin aquele assume a forma de “capital monopolizador”.

Apesar de sua valorosa contribuição no sentido de demonstrar a concentração e centralização do capital-dinheiro nas mãos dos bancos e da possibilidade de estes exercerem influência significativa no processo de acumulação, não aprofundaremos, aqui, estes aspectos. As relações entre capital fictício e a concentração e centralização serão melhor tratadas no próximo capítulo.

Por outro lado, Carcanholo & Nakatani (1997) sugerem, a partir desta interpretação, que o conceito de capital financeiro vem sendo tratado de forma equivocada, sem o devido cuidado, para evidenciar o crescimento, desde os anos 60, do crescimento do mercado financeiro. Os autores indicam que ocorre a utilização da expressão – o capital financeiro – como se fosse um conceito teórico para designar o capital que obtém seus ganhos no mercado financeiro, abarcando, inclusive, o capital portador de juros. Consideram que a forma como é utilizada leva a uma concepção teórica vazia, na medida que faz menção a formas indefinidas de capital sem determinar suas articulações com o capital produtivo. Em sua concepção, o que fica evidente no conceito de capital financeiro é a existência de um capital especulativo parasitário, que contamina as demais formas de capitais, ampliando seu domínio e preponderância durante período não muito longo na história do capitalismo. De acordo com esta perspectiva,

o que antes era capital industrial, síntese das formas autonomizadas de capital produtivo, capital comercial e capital a juros, hegemônico pelo primeiro (o capital produtivo) e dominante sobre o capital fictício, converte-se em capital especulativo, síntese das mesmas formas funcionais [...] O capital industrial, cuja lógica é a apropriação baseada na produção de mais-valia, converte-se, não em capital parasitário, mas em capital especulativo, por haver se tornado aspecto dominado da contradição. Na verdade, enquanto este último é a síntese, o capital especulativo parasitário, fora dele, é a dimensão que se remunera parasitariamente; é, portanto, aspecto parasitário e passa a dominar toda a lógica da sociedade capitalista (CARCANHOLO & NAKATANI, 1999: pág. 16).

A proposta de Carcanholo e Nakatani de elucidar a questão evidenciando as características de uma forma de capital a partir da tradição marxista, porém, não criada por Marx, parece-nos válida. O que nos perguntamos aqui é: se mantivermos a lógica teórica, bem como os argumentos e alterarmos o nome para capital financeiro, algo se alterará? Essa pergunta é feita pois parece-nos que, como apontado pelos autores, também o termo capital financeiro não foi “criado” por Marx, e a defesa da existência deste conceito passa,

em alguns casos, exatamente por suas construções teóricas. Em nossa leitura, o capital financeiro comporta a idéia de um capital especulativo parasitário, porém, desde que leve em consideração o momento histórico e a separação entre capital fictício e portador de juros, já que a primeira deve ao segundo sua existência, e que ambos interferem de forma particularizada no processo de valorização real.

Se retomarmos as argumentações de Carcanholo e Nakatani, podemos perceber que o capital fictício tem seus movimentos independentes do processo de valorização na esfera produtiva, como demonstramos no item anterior, e pode ser considerado capital especulativo parasitário¹⁹⁰ à medida que, não cumprindo nenhuma “função na lógica do capital industrial”, ultrapassa “os limites normalmente suportados pela reprodução do capital industrial” (CARCANHOLO & NAKATANI, 1999: pág. 15). Como o demonstra Braga (1985), “é no âmbito financeiro-creditício que estão condensadas as características do capital como valor progressivo”.

Acreditamos, então, que, apesar de não haver uma discussão mais profunda sobre o significado de capital financeiro, em Marx, como salientou Harvey, há a possibilidade de se sustentar a existência de uma forma, em seu sentido histórico, de capital que represente a ampliação das potencialidades do capital no sentido de materializar o desejo de reduzir a fórmula $D - D - M \dots P \dots M' - C - D' - D'$ a $D - D'$ ¹⁹¹. Mas, não como no tratamento dado por Hilferding. O capital financeiro é, em poucas palavras, a forma explicativa da existência daquelas outras que são abstraídas do processo de produção e de circulação, porém, com a característica singular de ser a síntese do processo de valorização do valor, processo $D - D'$, busca permanente do capital.

É a existência histórica deste capital financeiro que nos permite interpretar o que representa a ampliação substancial do papel do sistema de crédito e do capital que busca a valorização na dinâmica própria do sistema financeiro e suas relações com o capital produtivo. O crescimento da acumulação financeira e o processo de concentração e centralização de capitais ganharam a condição atual graças à generalização do capital financeiro. É o que veremos no próximo item.

¹⁹⁰ Capital financeiro, para nós, mas, sem se transmutar em outra forma, assumindo forma síntese.

¹⁹¹ Isto não significa acreditar que o capital valorize a si mesmo sem a necessidade de incursão no processo produtivo. Falamos, aqui, de valorização em seu aspecto fictício, quando ocorre simplesmente com compra e venda de títulos e ações, por exemplo.

2.4. Valorização e capital financeiro

Indubitavelmente, os anos 1960/70 assistiram à ascensão do protagonismo do capital financeiro em nível mundial. As mudanças que ocorreram nestas décadas impactaram sobremaneira a economia global, a ponto de influenciar drasticamente o ambiente da produção – seja em termos de condições, formas, estrutura ou dinâmica –, os mecanismos de centralização e concentração de capitais, bem como as equações macroeconômicas dos diversos países, resultado do crescimento e da movimentação daquele capital ligado ao mercado financeiro (BELLUZZO: 2011).

Mesmo já nos anos 1960, a profusão de inovações financeiras pressionava tanto para a desregulamentação dos mercados quanto os balanços de pagamentos dos diversos países e para a redefinição das estratégias relacionadas à manutenção das taxas de câmbio (CINTRA, 1999). Como resultado, ruiu o acordo de Bretton Woods e também foi aberto o caminho para o enfraquecimento do chamado estado de bem estar social, caracterizado pelo que se convencionou denominar pleno emprego¹⁹².

O aumento da mobilidade financeira internacional, acompanhada da flexibilização dos mercados que lhe deu sustentação, imprimiu, junto com a expansão do euromercado, a flutuação das taxas de câmbio, o aumento posterior das taxas de juros internacionais e a disseminação de um conjunto de políticas macroeconômicas que potencializaram a expansão das transações financeiras e das trocas internacionais. O golpe crucial, que ensejou uma enxurrada de mudanças nas décadas de 1980 e 90 foi a decisão americana de fortalecer o dólar, abandonando, de vez, o acordo firmado no final da segunda guerra (BELLUZZO, 1995).

Assim, garantir condições de acesso ao capital mundial implicou na adoção de políticas que visavam desregulamentar os mercados financeiros. Como resultado, os ganhos financeiros se tornaram elemento essencial na determinação das estratégias dos grandes

¹⁹² Independentemente da concordância ou não com esta denominação, não há dúvidas de que as taxas de desemprego apresentaram tendência a crescimento a partir daquele período, ao mesmo tempo em que aumentou a incidência do trabalho em condições precárias, recrudescendo o poder do capital sobre o trabalho em suas várias formas de manifestações, caracteristicamente, nas relações de produção, como visto no capítulo I. Sobre este aspecto, ver Mattos (2001). A percepção de recrudescimento do poder do capital frente o trabalho não significa, na percepção contida neste trabalho, a concordância com a leitura feita por Duménil & Lévy (2003), de que o capital teria retomado, no período neoliberal, uma hegemonia perdida durante a época de ouro do capitalismo.

grupos mundiais, não somente daquelas instituições eminentemente financeiras, como os fundos de pensão e fundos mútuos, os chamados investidores institucionais, mas, também, de corporações que controlavam grandes empresas produtoras de bens tangíveis (CHESNAIS: 1998). As escolhas de prioridades dos gestores deste tipo de decisão foi bem captada por Sauviat, quando afirma que estes

são agentes preocupados com a rentabilidade financeira de seus títulos. Eles participam das aplicações financeiras operando uma arbitragem constante entre rendimentos e riscos. São movidos, antes de tudo, pelas antecipações de ganhos e pela realização de ganhos do capital. Mesmo quando fazem aplicações de longo prazo, tendem a se comportar mais como *traders* concentrados nas oportunidades de lucro financeiro decorrentes dos movimentos da evolução dos títulos, em vez de serem investidores preocupados com a capacidade da empresa de engendrar um fluxo de lucro durável: eles pouco resistirão, por exemplo, à oportunidade de um prêmio de aquisição por ocasião de uma oferta pública de compra [...] ou ainda irão se retirar sem problemas de uma empresa, mesmo sendo ela 'sadia', com bom desempenho e bem cotada na Bolsa, se não houver perspectiva de excedente bursátil no curto prazo. Eles sempre consideram os títulos adquiridos como ativos negociáveis, jamais como ativos imobilizados (SAUVIAT, 2005: pág. 118).

Ora, é este comportamento e esta dinâmica que acabaram se tornando hegemônicos e determinantes para a condução do processo de valorização. Porém, a compreensão da forma de capital que foge ao senso comum, e que interessa para o debate teórico proposto, somente pode ser entendido em sua concepção mais ampla, abstrata, desde que se insira a condição de que é valor em processo de valorização¹⁹³. Também é através desta condição que se pode compreender que o dinheiro exerce papel diferenciado no capitalismo face ao período de acumulação pretérito. O dinheiro circula condicionado pela dinâmica da valorização e, neste sentido, torna-se capital-dinheiro. O dinheiro, no processo de circulação – e, nesta lógica, também de valorização –, é uma forma, uma manifestação, do capital, assim como a mercadoria, na medida em que se torna referência para a valorização, como ponto de partida e de chegada.

¹⁹³ Como o destacou, analiticamente, Mazzucchelli (2004).

O capital em seu movimento de valorização se metamorfoseia, assumindo diversas formas, ora dinheiro, ora mercadoria. Acontece que, para valorizar-se, precisa completar um ciclo que passa, necessariamente, pela utilização da força de trabalho e a transformação de meios de produção em mercadorias, prenes de mais valor. É neste sentido que se compreende a existência do capital industrial, como visto anteriormente. Para cumprir o ciclo completo ($D - M \dots P \dots M' - C - D'$), o capital precisa assumir formas distintas, nas quais se metamorfoseia, para que se cumpram as funções necessárias a cada etapa do processo de valorização.

Como visto, as formas funcionais do capital industrial são: capital dinheiro, que precisa assumir as funções de meio de pagamento e de compra; capital produtivo, constituído por força de trabalho e meios de produção, com a função de criação do valor e de gerar mais-valia; e capital mercadoria, que, após o processo de alteração de valor, precisa ser levado ao mercado, na forma de mercadorias a serem vendidas¹⁹⁴. Além do capital industrial, Marx evidencia a existência, ainda, do capital comercial e do capital a juros.

O capital mercadoria, ao se autonomizar, se converte em capital comercial, do mesmo modo que o capital dinheiro em capital a juros. Já que, neste processo de produção e geração de valor, não é uma única figura do capitalista a possuir os distintos capitais que assumem cada uma destas formas, o capital produtivo é chamado a compartilhar com o capital comercial e o a juros o excedente em valor gerado, única e exclusivamente, por ele¹⁹⁵.

A advertência de Marx sobre a relação entre dinheiro, capital e valor é crucial para que se possa compreender a dinâmica dos movimentos executados pelo capital.

¹⁹⁴ “As formas - o capital comercial e o capital gerador de juros - são mais antigas que a oriunda da produção capitalista, o capital industrial, a forma fundamental das relações de capital regentes da sociedade burguesa e com referência à qual as outras formas se revelam derivadas ou secundárias... E é por isso que o capital industrial, no processo do seu nascimento, tem primeiro de subjugar aquelas formas e convertê-las em funções derivadas ou especiais de si mesmo. Encontra, ao formar-se e ao nascer, aquelas formas mais antigas. ... Onde a produção capitalista se desenvolveu na amplitude de suas formas e se tornou o modo dominante de produção, o capital produtor de juros está sob o domínio do capital industrial, e o capital comercial é apenas uma figura do capital industrial, derivada do processo de circulação. Ambos têm de ser antes destruídos como formas autônomas e antes submetidos ao capital industrial.” Carcanholo & Nakatani (1999), citando Marx.

¹⁹⁵ Já foi visto anteriormente que o sistema de crédito é uma ferramenta potencializadora das capacidades do capital de impulsionar a geração de valor. Também como visto, o capital portador de juros se apropria de uma parcela do valor gerado na produção, assim como o capital comercial.

Essencialmente, ela se resume na noção de que o dinheiro representa a forma mais apropriada para o capital, no sentido de ser valor que se valoriza. Ora, se não quer deixar de ser capital, e manter constantemente o desejo de aumento de valor, precisa assumir diversas formas, como força de trabalho, máquinas e equipamentos, dinheiro, e, ao mesmo tempo, não se manter sob nenhuma delas, sob pena de engessar o processo de valorização.

É, portanto, quando assume a forma dinheiro que o capital pode buscar a autonomização no mercado financeiro. Ao assumir a forma capital dinheiro para exercer diversas funções, ou como quando se apresenta sob a batuta do sistema de crédito e se expande, pela via dos derivativos, por exemplo, este capital poderá buscar a valorização fora do âmbito da produção, ainda que seja, em termos reais, efêmera¹⁹⁶.

Esta dinâmica é passível de ocorrer com o capital comercial e com o capital portador de juros e o desenvolvimento do capital fictício e são estas formas fenomênicas que são utilizadas como base para a generalização do conceito de capital financeiro¹⁹⁷. Ao tratar da financeirização, uma espécie de generalização e sobreposição do capital financeiro em relação ao produtivo, parece-nos que este deve ser o sentido a ser dado¹⁹⁸.

Interessa, para a tese proposta, os determinantes últimos do movimento de decisão dos proprietários de um volume de capital em busca de valorização e suas implicações para o trabalho naquele investimento já consolidado. Assim, é preciso tatear, sobre o tema, nas mudanças impulsionadas por este capital financeiro para entender seu sentido e, portanto, suas implicações, como avaliam Tavares e Belluzzo, inspirados em Hobson: “A natureza intrinsecamente especulativa da gestão empresarial, nesta modalidade de ‘capitalismo moderno’, traduz-se pela importância crescente das práticas destinadas a ampliar ‘ficticiamente’ o valor do capital existente, tornando necessária a constituição de um enorme e complexo aparato financeiro” (TAVARES & BELLUZZO, 1980: pág. 5). Retomaremos a discussão feita anteriormente sobre capital financeiro para jogar luz sobre como aquele capital que, sendo valor que se valoriza, busca expansão no mercado

¹⁹⁶ Não para o indivíduo isolado, que ampliou a quantidade de dinheiro sob seu comando, mas, para a sociedade como um todo, que não auferiu qualquer aumento de valor.

¹⁹⁷ A este respeito ver item 2.3.

¹⁹⁸ A discussão sobre a validade ou não do termo “financeirização” não será levada adiante neste trabalho.

financeiro e impõe sobre o mundo laboral, indiretamente, intensificação da precarização das condições e relações de trabalho.

Como vimos no item 2.2 (Capital portador de juros e capital fictício) e 2.3 (Capital financeiro), o capital portador de juros é diferente do capital fictício, apesar de este último surgir do primeiro, porém, com características distintas, principalmente aquela que lhe permite a valorização – ainda que fictícia – sem ligação com o capital produtivo. Vimos, ainda, que há uma relação direta do capital portador de juros com o capital capaz de, efetivamente, provocar a ampliação do valor, pela utilização da força de trabalho. Ambos preservam, porém, em sua “natureza”, duas essenciais características: são formas autônomas em relação ao capital produtivo; e possuem a condição de buscarem a valorização fora do aspecto produtivo. São, ainda, resultado do desenvolvimento dos sistemas de crédito, voltados tanto para o capital mercantil quanto para o produtivo.

Estas parecem ser condições que nos permitem caracterizar estas formas de capital, e os fenômenos específicos, que lhes individualizam, como co-irmãs em uma categoria à parte: o capital financeiro. Ele é, portanto, em forma e função, o capital dinheiro, porém, com ressalvas, já que, está inserida a pressuposição de que, no ciclo do capital produtivo, o capital dinheiro, diferentemente de nossa concepção de capital financeiro, intermedia, por um meio ou outro, a produção e o comércio. No caso do capital fictício, por exemplo, esta intermediação raras vezes acontece. Assim, é sob a batuta do capital financeiro que a arbitragem passa a ser objetivo do administrador do conglomerado, que a lógica curtoprazista passa a imperar sobre o capital produtivo.

Também é principalmente a busca por igualar a possibilidade da valorização fictícia que o trabalho é chamado a garantir determinado rendimento, tanto mais quanto maior for a capacidade de decisão, quanto mais concentrado e centralizado o capital. Aqui se levanta outro aspecto da mesma questão: a tendência às fusões e aquisições, bem como a tendência à formação das mega corporações internacionais têm alguma influência sobre as discussões até aqui levantadas? No próximo capítulo procuraremos iniciar um debate para desvelar as relações entre o desenvolvimento da acumulação de capital, as estratégias de seus gestores e o mundo o trabalho.

Capítulo III – Centralização de capitais e estratégias de acumulação

3.1. Considerações iniciais

A capacidade que o capital possui de criar, recriar e potencializar os instrumentos para garantir o processo de valorização abarca, em cada época histórica, situações as mais diversas possíveis. É o caso da organização do processo de administração de corporações com a finalidade de garantir retornos atraentes ao capital fictício e que desencadeia mudanças organizacionais e produtivas nas empresas. Como será visto, a reprodução ampliada do capital leva à concentração e à centralização, e estas, em um ambiente caracterizado pelo crescimento do papel do crédito, em suas mais variegadas dimensões, implicam em ampliação do exército industrial de reserva e na potencialização do poder de negociação do capital frente o trabalho. Por essas e outras, afirmava Marx que o capital comanda não somente a demanda por trabalho, mas, também a oferta (MARX, 1984).

Os ganhos possibilitados pela junção de diversos capitais em torno de um só, como no caso dos investidores institucionais, das fusões e aquisições, ou da centralização propiciada por uma grande corporação que controla a direção de várias companhias, permite não só a extensão do poder econômico nas negociações, como nas arbitragens, mas, o aumento da influência sobre os capitais individuais, mesmo que estejam pulverizados em muitas mãos (TAVARES & BELLUZZO, 1980). Nesse sentido, o capital centralizado, que promove ações para garantir seus ganhos, arrebanha outros que, por mais que não tenham a capacidade de auferir os mesmos resultados, se inserem na mesma lógica, como é o caso dos acionistas minoritários destas empresas que são controladas pela grande corporação, ou mesmo que estejam sob forte influência dos investidores institucionais.

Sob estas condições, emerge a confluência dos motivos que levam à busca incessante do capital por revolucionar as forças produtivas, tanto na tentativa de vencer a batalha da concorrência quanto no enfrentamento na luta de classes. O capital individual somente garante sua existência se criar mecanismos para consolidar-se, reestruturando suas ações para enfrentar a concorrência, sob o risco e a possibilidade de ser incorporado, ou mesmo exterminado, pelos capitais maiores: é a expropriação de capitais por outros capitais (MARX, 2008). Por outro lado, ainda em termos abstratos, como a valorização real

necessita da criação e expropriação do mais-valor, também é recorrente a busca por mecanismos que potencializem tanto a geração do excedente quanto a apropriação de parcela cada vez maior deste. Por um motivo ou por outro, o resultado caminha no sentido da redundância do trabalho vivo, dada a ofensiva do capital sobre o trabalho.

Nos próximos dois itens veremos que estes são sempre os caminhos trilhados pelo processo de acumulação capitalista, e neste meio século que se passou, o fortalecimento do capital financeiro forjou mudanças significativas no ambiente em que as empresas estão inseridas e mesmo nas relações entre capital e trabalho, alterando a forma de gestão da riqueza. No sentido dado por Belluzzo ao termo “gestão da riqueza”, quando caracteriza a dominância do capital financeiro em relação à valorização produtiva (BELLUZZO, 2011).

Fracalanza e Raimundo, com base na divisão regulacionista dos modelos de acumulação, apontam cinco movimentos estruturais do capitalismo na fase atual, que caracterizam mecanismos de gestão da riqueza diferentes daqueles característicos do pós-guerra, e que refletem, em termos gerais, mudanças nas relações capital e trabalho, entre capitais, questões que tratamos nesta tese, e entre estados: “i. uma reestruturação das relações de classe, cuja face mais evidente é, sem dúvida, o enfraquecimento dos sindicatos de trabalhadores; ii. uma sensível redução da escala e escopo dos papéis e das intervenções dos Estados de Bem-Estar Social, frente a orçamentos públicos cada vez mais comprometidos com serviços de dívida e limitados pelos ditames da estabilidade monetária e fiscal; iii. uma nova arquitetura das estratégias públicas de gestão da moeda e do crédito, seara na qual a atuação “independente” do banco central e a rigidez de atuação da política monetária ganham destaque; iv. uma redefinição das relações internacionais entre Estados e entes privados; v. um acirramento da concorrência entre as grandes corporações transnacionais” (FRACALANZA & RAIMUNDO, 2010: pág. 2).

Um aspecto central deste processo é a facilidade com que a lógica do mercado financeiro, a valorização fictícia, incorporou em seu ambiente a direção de empresas produtivas. Esta adesão não parece ser espontânea, como se a partir de uma avaliação das possibilidades de valorização do capital empregado feito pela direção das empresas, o resultado fosse uma estratégia de garantir ganhos financeiros para os detentores das ações da companhia.

A leitura empreendida nesta pesquisa é a de que são os movimentos originários nas possibilidades de ganhos financeiros, por aqueles que atuam neste mercado específico, que comandam o processo. O que não impede de acontecer que instrumentos, como a governança corporativa e a maximização do valor do acionista, apareçam como se fundamentadas em necessidades da própria instituição. Como afirma Belluzzo:

o capital financeiro, em seu movimento de valorização, tende a arrastar o capital em funções para o frenesi especulativo a criação contábil de capital fictício [e] a natureza intrinsecamente especulativa do capital fictício se apodera da gestão empresarial, impondo práticas destinadas a aumentar o peso dos ativos financeiros na composição do patrimônio, inflar o valor desses ativos e conferir maior peso ao poder dos acionistas. Particularmente significativas são as implicações da “nova finança” sobre a governança corporativa. A dominância da “criação de valor” na esfera financeira expressa o poder do acionista, agora reforçado pela nova modalidade de remuneração dos administradores, efetivada mediante o exercício de opções de compra das ações da empresa. Esta lógica financeira suscitou, além dos escândalos conhecidos, surtos intensos de demissões, eliminação dos melhores postos de trabalho, enfim, a maníaca obsessão com a redução de custos (BELLUZZO, Capítulo V Inédito: pág. 9).

Nesta realidade, o capital empenhado na produção é chamado a garantir rendimentos próximos daqueles esperados de ocorrer no mercado financeiro. Assim é inserida a lógica do curto prazo na administração do capital produtivo, mesmo que, neste caso, o investimento requeira longo prazo para que ocorram os retornos planejados quando da inversão. O resultado é que, sob este aspecto, parece ocorrer uma fusão, em função, de formas distintas de capitais, com o capital fictício exigindo do produtivo a ampliação da mais-valia e, de imediato, a ofensiva do capital sobre o trabalho.

Plihon (2000), ao estudar as transformações ocorridas entre o período do pós-guerra e o atual na forma de geração e apropriação da riqueza, classifica como sendo um “capitalismo acionário” a existência de um novo regime de crescimento, em contraposição ao fordista. Neste capitalismo acionário,

Las finanzas de mercado desempeñan un papel central, y cuyo núcleo lo constituye la creación de riqueza financiera por parte de las empresas. Sus principales características figuran en el esquema que presentamos a continuación: un nuevo reparto de las riquezas en el seno de las empresas; el papel primordial de los mercados de acciones y de los inversionistas institucionales; la preponderancia del poder de los accionistas, que induce nuevas formas de gobierno de empresa; los nuevos comportamientos financieros por parte de las empresas y de los particulares, y, por último, la pérdida de autonomía de las políticas económicas ante los mercados financieros (PLIHON, 2000: pág. 68).

Embora, como afirmamos anteriormente, não utilizamos o referencial teórico da Escola Francesa da Regulação, como aparece nas teses de Plihon, acreditamos que as características apontadas anteriormente, se não constituem elementos que diferenciam dois regimes de acumulação específicos, ou mesmo a existência de regimes, por outro lado, são manifestações reais de mudanças significativas e que independem da concordância ou não com o desencadeamento teórico levado a cabo pelos regulacionistas.

Plihon (2003) desenvolve a noção de que a combinação de vários fatores ligados às características citadas anteriormente, adicionada às políticas de cunho liberal, cria uma relação de forças favoráveis ao capital financeiro. O autor cita como exemplo o caso do endividamento das empresas francesas no período que vai dos anos 1980 aos 2000. A participação do financiamento das empresas correspondente ao mercado financeiro (emissão de ações ou de títulos e obrigações) cresceu consideravelmente, passando de 36% para 70% no período, indicando não só uma dependência maior em relação aos mecanismos de crédito diferentes dos tradicionais, mas, a possibilidade de uma interconexão considerável, o que sugere uma alteração profunda na estrutura financeira das empresas. De acordo com a pesquisa referida, a falta de dinamismo nos anos 1990, que levou a fracas inversões,

en conjugación con un ahorro abundante le permitió a las empresas acumular disponibilidades considerables que sirvieron para tres tipos de utilización: el reembolso de la deuda, las inversiones financieras y la compra de sus propias acciones, compra destinada a hacer subir la cotización de estas últimas en la Bolsa (PLIHON, 2003: pág. 72).

O crescimento conjunto da participação do capital próprio indicou, segundo o pesquisador, uma busca incessante pelo aumento da extração de mais trabalho.

Outra argumentação que sustenta a tese defendida por Plihon (2003), da existência de um capitalismo acionário, diz respeito à concentração do poder de fogo nos chamados investidores institucionais, grupo pequeno de grandes fundos que comandam os capitais de várias empresas e, portanto, as decisões estratégicas de administração de seus fundos próprios e, em certa medida, o comportamento dos preços de suas ações. O autor cita o exemplo dos EUA e da França. No primeiro, a porcentagem de ações em poder dos investidores institucionais estava na casa dos 5% em 1946 e, assim como na França, ultrapassou a casa dos 50% nos anos 1990, o que corrobora nossa percepção de que há influência da lógica de valorização financeira sobre as decisões estratégicas das empresas.

De acordo com Plihon (2003), a piora das condições dos trabalhadores, resultante do que ele chamou de capitalismo acionário, são incitadas de formas diferentes e têm resultados distintos em cada país. Nos EUA, o desemprego atinge com mais peso aqueles que têm baixo grau de escolaridade e que não dominam as mudanças relacionadas às novas tecnologias. Na Europa, dadas as condições em que se estabeleceram as negociações no período fordista, o desemprego de longa duração tem lugar devido ao ataque liberal, que vão desde as políticas restritivas à atuação do sindicato, que garantia certa distribuição da renda aumentada pelo crescimento da produtividade.

Ao mesmo tempo, em todos os países desenvolvidos, a participação dos salários na renda agregada caiu sensivelmente, década após década, dos anos 1960 aos 2000. Na França, especificamente, a parcela que cabe às empresas no valor agregado passou de 25% em 1980 para 35% ao fim dos anos 1990. Isto se explica pela influência negativa que tem o aumento do desemprego de longo prazo no jogo de forças entre capital e trabalho e ao aumento da taxa de lucro, com ênfase na remuneração ao capital financeiro (PLIHON, 2003).

É, portanto, nos interstícios destes movimentos mais gerais que mecanismos são criados para implementar a fluidez necessária para a lógica da valorização financeira, como a intocável necessidade de garantir que a majoração de preços de títulos e ações seja o tom

das decisões, e que essa lógica seja o fundamento estratégico primordial da empresa, como se dela dependesse o futuro. Assim, como mediação entre a forma de gestão da riqueza, em seu sentido mais amplo, e a efetiva valorização fictícia se inserem tanto a governança corporativa, com o propósito de garantir que as diretrizes que envolvem o capital financeiro sejam cumpridas, quanto, sob o aspecto teórico-ideológico, a hipótese dos mercados eficientes. Sobre a eficiência dos mercados, afirma Fox que ela sempre foi

uma ideia poderosa, que ajudou a inspirar os primeiros fundos de índice, a abordagem de investimento da chamada moderna teoria das carteiras, as medidas de desempenho ajustadas aos riscos que formam o negócio da administração de investimentos, a fé empresarial na geração de valor para o acionista, a ascensão dos derivativos e a abordagem liberal da regulamentação dos mercados financeiros que dominaram os Estados Unidos a partir da década de 1970 (FOX, 2010: pág. 15).

Esta ideia serve de sustentação teórica para referendar o desejo de valorização de portfólios e é amplamente aceita na medida que convence aqueles envolvidos no processo de que é a melhor trilha a ser seguida. Associada a esta convicção, insere-se a questão de como garantir, institucionalmente, que o livre mercado possa exercer todas as suas potencialidades, e é assim que a governança corporativa encontra ambiente propício.

Acreditamos que a forma de gestão da riqueza pode ser um elemento essencial, a mediação substancial para compreendermos: o que ocorre nos interstícios do processo de valorização fictícia, a pressão sobre o capital produtivo e os impactos sobre o mundo do trabalho. Para trilhar este caminho, uma outra temática que ganhou espaço nos estudiosos sobre organização empresarial e finanças, a governança corporativa, nos fornecerá elementos cruciais no desnude do que ocorre nestes interstícios (item 3.6). Associado a ela, a noção tão cara à teoria econômica ortodoxa de que os mercados, se deixados exercerem todas as suas potencialidades, fornecem os melhores indicadores e as alocações mais adequadas dos recursos disponíveis, comporá um quadro ideológico favorável à sanha do capital financeiro.

Neste capítulo levamos adiante três crenças quando tratamos da relação entre capital financeiro, concentração e centralização, gestão da riqueza sob a forma da

governança corporativa e a hipótese dos mercados eficientes. A primeira, que o mercado não é tão eficiente, assim, e que disseminar esta idéia a ponto de esta balizar decisões de risco e de estratégias de empresas produtivas, significa ideologiar o trato de questões relacionadas à administração da empresa objetivando fins específicos. Segundo, que a busca pela valorização financeira impulsiona a utilização de instrumentos que irão vigiar nas decisões administrativas das empresas. Terceiro, que a associação e o equacionamento destes fatores redundam na capacidade de o capital fictício interferir, indiretamente, sob os desígnios do capital produtivo e, portanto, nos mecanismos de extração de mais-valia.

3.2. Lei geral da acumulação, teoria do valor trabalho e concorrência

Este capítulo trata, em termos gerais, das estratégias próprias, intrínsecas, do processo de acumulação capitalista. Para dar conta da tarefa, pretende-se desnudar a lógica do capital geral, no sentido de verificar as estratégias utilizadas pelo capital para garantir o acúmulo de mais-valia, o que implica, portanto, em elucidar os meandros por que passa a relação entre capital e trabalho, como sentido geral da acumulação. O olhar sobre as estratégias estaria incompleto sem que se oriente a pesquisa para expor às claras as relações entre os diversos/diferentes capitais. Neste sentido, outro aspecto do mesmo olhar refere-se ao trato dado pelos capitais particulares para o enfrentamento da concorrência.

Esta trajetória tangencia contendas históricas entre estudiosos sobre qual dos métodos propostos anteriormente seria mais fiel às teses marxistas¹⁹⁹. Pois bem, nesta tese, quando o assunto a ser tratado forem os motivos que levam os grupos a impingir determinada lucratividade aos tentáculos empresariais, estaremos diante de questões que se relacionam com as estratégias intimamente ligadas à tendência à concentração e centralização de capitais para garantir, quando do enfrentamento da concorrência, a dianteira na capacidade de expropriação. Para lidar com o tema, acreditamos que o olhar sobre os movimentos de capitais particulares far-se-á necessário.

Porém, o objetivo central deste trabalho é verificar, uma vez estabelecidas estas decisões, de que forma as decisões tomadas pelo capital centralizado afetarão as relações e condições de trabalho no seu braço produtivo. Neste sentido, a trajetória da investigação

¹⁹⁹ Ver, por exemplo, Possas (1989).

tem como mecanismo central o estudo das relações entre capital e trabalho e a capacidade de extração de mais-valia. A teoria do valor-trabalho, neste caso, é fundamento essencial para a compreensão dos movimentos estabelecidos.

Em outras palavras, ao aumentar a participação do capital constante comparativamente ao capital variável na composição das mercadorias com as quais inicia o processo de produção, e ao implementar mudanças nas formas de organizar a produção, o capitalista tem por objetivo aumentar a produtividade do trabalho, essa dada em termos de aumentar a capacidade que o trabalhador tem de pôr em atividade máquinas, equipamentos e matéria-prima. Assim procede com vistas a aumentar a capacidade de extração de mais-valia pelo aumento do trabalho excedente em relação ao necessário por unidade de trabalho. Desta forma, pode auferir ganhos, na medida em que entende que reduziu seus custos de produção, supondo, num primeiro instante, que seus concorrentes manterão o método anterior de produzir.

Está, como se depreende, reduzindo os preços das mercadorias, inclusive daquelas que compõem o salário de subsistência, mas, enquanto ação individual, este não parece ser o mote que leva o capitalista a introduzir mudanças na forma de produzir. Não há, portanto, movimento estabelecido, pragmaticamente, com este fim, apesar de redundar em redução dos salários e substituição de trabalho vivo por trabalho morto. O objetivo final parece subdividir-se em dois: um primeiro, ampliar a capacidade de extração de mais-trabalho de cada uma das unidades operárias que controla, com vistas a aumentar seu lucro; e levar a cabo a possibilidade de adiantar-se aos concorrentes, reduzindo os preços de suas mercadorias em relação às outras antes que seu co-irmão de classe, e inimigo mortal, tome a dianteira no enfrentamento pela sobrevivência como capital. A questão que se coloca para apreciação, como dito inicialmente, é da validade ou não da teoria do valor-trabalho como instrumento para explicação dos movimentos levados a cabo pelos diferentes capitais com vistas à acumulação, já que a dinâmica da concorrência parece impor estratégias que põem em dúvida sua capacidade elucidativa. No olhar de Belluzzo:

As mudanças na composição orgânica do capital, ao contrário do que se supõe, usualmente não estão, senão em última instância, relacionadas com a necessidade de rebaixar continuamente os salários. Ora [...] o processo de constituição das forças capitalistas de produção e a consequente dominação dos elementos subjetivos do processo de trabalho pelos elementos objetivos

consubstanciados no sistema de maquinaria implicam uma autonomização da estrutura técnica do capital, cujo desenvolvimento não faz senão confirmar a razão que lhe deu origem: a redução do tempo de trabalho socialmente necessário e a produção continuada de mais-valia relativa. O progresso técnico passa a fazer parte das virtudes do sujeito-capital e como tal só pode se exprimir enquanto arma de combate dos capitais individuais. Neste sentido, é indiferente para o capitalista introduzir uma inovação que diretamente lhe rebaixe os custos salariais ou reduza o *in put* de matérias-primas ou mesmo substitua uma máquina menos eficiente por uma mais eficiente. O importante é que a introdução da inovação confira ao capital individual capacidade de reduzir o valor de seus produtos abaixo de seu valor social (BELLUZZO, 1998: pp. 131).

Quando discute os motivos de acumulação que redundam em diminuição relativa do capital variável frente o constante, o autor conclui, em termos de hierarquia na capacidade explicativa dos movimentos, que há uma superioridade, uma “*dominância da concorrência entre capitais sobre as relações entre capital e trabalho*” (BELLUZZO, 1998: pág. 132). O argumento, como se pode perceber, é que os estudos sobre as relações de classe com base na teoria do valor-trabalho não são suficientes para explicar os movimentos efetuados pelos capitais particulares, somente para compreender a trajetória do capital em geral, o capital social, quando em níveis altos de abstração, e que a compreensão das relações estabelecidas entre concorrentes, ou os motivos que levam os capitais particulares, individuais a se mover antecipadamente em relação aos outros, possui maior grau de explicação, pois são estas relações que impelem os capitais a introduzir novas técnicas, não com vistas a reduzir os salários, mas, a ter maiores ganhos com a redução dos preços de suas mercadorias vis-à-vis aos de seus concorrentes. Isto explicaria, ainda, o fato de, contraditoriamente, no processo de acumulação, o capital “se descolar das bases que asseguram o seu próprio processo de valorização” (BELLUZZO, 1998: pp. 132), fundamento basilar da tendência declinante da taxa de lucro.

Um aspecto do argumento chama a atenção. Por mais que haja concordância em que as questões ligadas à relação capital x capital sejam as mais adequadas para se compreender os movimentos dos capitais quando do enfrentamento na concorrência, a aposta na validade da teoria do valor para compreender os movimentos mais gerais do capital não está assentada na explicação de que é a tentativa de rebaixar os salários o objeto motivador da inserção de técnicas alternativas para ampliar a capacidade do trabalho de conduzir, no processo produtivo, mais meios de produção (máquinas, equipamentos e

matérias-primas). Este parece ser mais um resultado dos movimentos de enfrentamento da concorrência e da tentativa de obter mais-valia extraordinária do que objetivo primeiro.

Porém, na medida que se compreende as imbricações entre mercadoria, valor e dinheiro e suas relações com o trabalho na formação do capital²⁰⁰, e a autonomização das formas funcionais do capital, fica comprometido o argumento da existência de uma dicotomia entre teoria do valor trabalho e uma teoria da concorrência, já que a força de trabalho é a mercadoria capaz de transformar dinheiro em capital, e capital é valor em processo de valorização pela produção de mais-valia. Assim, apesar das diferentes formas funcionais, como capital comercial, produtivo e capital mercadoria, e da tentativa de se autonomizar, como com o que ocorre com o capital fictício, no sentido de garantir a valorização sem necessidade de vincular com a produção, as interconexões necessárias – apesar, como dito, da aparente desconexão entre as formas – fazem parte do ciclo global de reprodução, que adota e volta a abandonar as formas, em um círculo permanente.

Na etapa inicial do processo de valorização, o capital, que aparece na forma de dinheiro na esfera da circulação, compra mercadorias, os meios necessários para a produção: máquinas, equipamentos, matéria-prima e força de trabalho. Está presente, nesta fase, o dinheiro como capital monetário. Este capital monetário assumirá, quando da aproximação destas mercadorias com o objetivo de gerar mercadorias com valores ampliados, a denominação de capital produtivo. Ali apresenta-se, nestes termos, o mecanismo de valorização através da extração de mais-trabalho, em que a reprodução se desenvolve pela utilização da força de trabalho. A mercadoria obtida é levada ao processo de circulação para que, finalmente, o capital possa reaparecer na forma de dinheiro, porém, desta vez em montante maior, que deverá ser reintroduzido no processo produtivo, reiniciando o ciclo.

Se, ao invés de um único capitalista ser proprietário do capital à disposição do processo produtivo, em cada uma dessas etapas existir a figura de capitalistas diferenciados

²⁰⁰ Ver, por exemplo, Brunhoff (1978). Ou, como afirma Sabadini, ao discutir estas relações: “Com a forma dinheiro – um representante mais desenvolvido do valor – o fetiche e a substantivação do valor se desenvolvem significativamente, passando a um nível mais elevado de abstração; na representação contraditória e profunda da natureza do sistema capitalista, o dinheiro é o signo das relações sociais, políticas e econômicas entre os indivíduos. Ele é um dos instrumentos de dominação, de exploração, de reificação das relações humanas identificadas ao caráter inanimado e quantitativo das mercadorias. O dinheiro deposita nas mercadorias a representação do valor, e representa a encarnação do trabalho humano. Aqui se localiza a magia, o mistério, o enigma do fetiche do dinheiro. A relação incestuosa entre mercadoria, valor, dinheiro e trabalho se conclui. São os primeiros passos em direção ao capital” (SABADINI, 2010: pág. 6-7).

(do prestamista do dinheiro, do produtor e do vendedor das mercadorias), observa-se com mais facilidade a autonomização das formas funcionais do capital. Do contrário, caso seja o mesmo indivíduo a possuir o capital a ser investido, ser produtor e, ao mesmo tempo, o negociador das mercadorias produzidas, o raciocínio não se invalida, apenas fica oculta a autonomização (MARX, 1980). O relevante a se destacar é que estas são formas assumidas pelo capital industrial e a autonomização é expressão mais fiel do que ocorre na realidade, e tem implicações para a compreensão da dinâmica do movimento do capital, como o demonstra Sabadini:

com essa autonomização, o capital monetário inicial assume a forma de *capital portador de juros*, onde as pessoas e as instituições vão tomar para si a função de prestamista (mutuante) de dinheiro. Por outro lado, o *capital produtivo* simboliza as modificações na esfera da produção e o *capital mercadoria* se autonomiza em duas partes: o *capital de comércio de mercadorias* e o *capital de comércio de dinheiro*. Essa divisão do trabalho provoca também a redução do tempo de trabalho e, como consequência, a diminuição do tempo de circulação do capital. Assim, a especialização social aumenta a rotação do capital permitindo o aumento da mais-valia gerada no sistema (SABADINI, 2010: pág. 12).

Ora, aqui já se apresenta o argumento fundamental a respeito dos desdobramentos resultantes do que ocorre com as diversas formas assumidas pelo capital e o processo de valorização que tem como base teórica as relações entre capital e trabalho: por mais que haja a autonomização, por mais que os movimentos específicos de cada forma de capital assumida requeiram cuidados e mediações específicas na tentativa de compreensão, os movimentos do capital ainda têm como pano de fundo a tentativa de ampliar a extração de mais-valia, e, portanto, a teoria do valor não perde seu caráter explicativo²⁰¹.

Como visto no capítulo segundo e resgatado na citação anterior, o capital portador de juros, em que indivíduos e empresas fazem as vezes de prestamista, é resultante do capital monetário, ao mesmo tempo em que o capital que comercia o dinheiro é resultante do capital mercadoria. É a partir daí que, juntamente com o desenvolvimento do crédito, se potencializa a generalização do capital portador de juros e que se abrem as portas para o desenvolvimento do capital fictício.

²⁰¹ Sobre as dificuldades teóricas no enfrentamento destas mediações, ver Possas (1987).

Todas estas autonomizações fazem parte de um ciclo e, dentro deste ciclo, a lógica de valorização do capital social não se estabelece sem que as relações entre capital e trabalho estejam subjacentes, mesmo com a existência de valorização fictícia. Penso que as mediações entre o capital portador de juros e a teoria do valor estão explícitas no capítulo I desta tese e não requerem maiores comentários, bem como a interpretação das conexões entre capital fictício e a valorização real. Resta a consideração – e a convicção – de que as formas autonomizadas do capital não podem ser compreendidas isoladamente e sem conexão com a valorização que acontece no processo produtivo, condição explícita presente na teoria do valor.

A separação entre as diferentes formas e funções do capital nos permite estudar os meandros, as mediações próprias das condições que se estabelecem nos interstícios do processo de valorização, como as implicações que têm as condições de concorrência para a decisão do capitalista de inserir ou não novos métodos de produção (inovações tecnológicas, mudanças na organização da produção *etc*). Porém, é insuficiente para compreender os movimentos do capital social. O ciclo $D - M (FT + MP) \dots P \dots M' - C - D'$ pode ser apreciado em partes, como a compra de $M (FT + MP)$ pelo D , e a existência do capital monetário e do sistema de crédito, que financia o investimento. O sistema de crédito também financia o processo de compra e venda de mercadorias e, em ambas as situações, o capitalista produtor não precisa de dispor de capital próprio, mas, de qualquer forma, a complexidade do ciclo, mesmo em seus aspectos particulares, não pode abrir mão da valorização e, portanto, da relação entre capital e trabalho.

Obviamente, são necessárias estas mediações teóricas para se compreender, a partir da dinâmica do capital geral, os movimentos dos capitais plurais no âmbito da concorrência. A compreensão dos movimentos concretos exige tratamento específico, já que estes compõem a lógica pontual que se refletem na abstração da lógica geral (POSSAS, 1987). Ora, por mais que se busque identificar os rumos do processo de acumulação tomando como base, abstratamente, os movimentos do capital geral, e que isso nos permita chegar a conclusões fiéis do que acontece na realidade²⁰², algumas questões, como a

²⁰² Como afirma Marx, “o capital em geral, diferentemente dos capitais particulares, se apresenta, a bem da verdade: 1) apenas como uma abstração, não uma abstração arbitrária, mas uma abstração que capta a diferença específica do capital em oposição a todas as demais formas de riqueza ou modos em que a produção (social) se desenvolve. Trata-se de determinações que são comuns a cada capital enquanto tal, ou que fazem de cada soma determinada de valores um capital. E as diferenças dentro desta abstração são igualmente particularidades abstratas que caracterizam toda espécie de capital,

distribuição do mais-valor obtido por todos os capitais, não pode ser percebida como uma média simples. Neste sentido, somente a compreensão do que ocorre no âmbito da concorrência pode dar subsídios para se fazer as devidas mediações reveladoras de que características específicas no embate inter-capitalistas existem, apesar de o capital global ser a semelhança dos capitais individuais²⁰³.

Assim, como a obtenção de mais-valor acontece através da produção, e sua realização pela venda de mercadorias, é objetivo do capital gerar valores de uso que possam interessar aos compradores. Neste imbróglio pelo alcance da maior quantidade possível de valor de troca, ocorre a disputa entre os capitais plurais por abocanhar mais parcelas do mercado. Esta é a realidade contraditória²⁰⁴ que faz surgir a concorrência, já que as barreiras que cada capital tem de enfrentar podem ser assim descritas: todos capitais produzem valores de troca, impondo limites uns aos outros, e todos precisam do consumo interessado nos valores de uso, que lhes impele a expandir a produção e a se mover sobre o fio da navalha. Por este motivo, a busca incessante por obter partes cada vez maiores do valor social abstrato gerado. Por isto a iniciativa recorrente de inserção de métodos, inovações e técnicas organizacionais e tecnologia que lhes permitam aferir mais lucro.

Os diferentes capitais têm, portanto, a necessidade permanente de ampliar extração de mais-valia, de impulsionar a capacidade de gerar trabalho excedente, de aumentar a capacidade do trabalho, de por em movimento a maior quantidade de meios de produção. Compreende-se, logo, que os capitais se movem por conta da tentativa de ampliar o lucro e isto relaciona-se, diretamente, com o aumento da produtividade do trabalho e, indiretamente, com as imposições da concorrência. Por isto, compreender os movimentos de enfrentamento por parcelas do mercado não invalida a lógica do capital geral, apenas dá-lhe referendo.

Marx não aprofundou seus escritos sobre os aspectos da concorrência (aqueles relacionados à acumulação, concentração e centralização) em um corpo teórico específico,

ao ser sua afirmação ou negação (por exemplo, capital fixo ou circulante); 2) porém, o capital em geral, distinto dos capitais reais em particular, é ele próprio uma existência real” (MARX, 1987: pp. 352).

²⁰³ Mazzucchelli conclui que “no âmbito da concorrência, são outras [...] as determinações que regulam o processo: só permanecem no mercado os capitalistas que ‘saltam à frente’, operam agressivamente através da ampliação das escalas, da multiplicação das plantas, da introdução de inovações, da diversificação da produção e da diferenciação dos produtos. A conservação do valor-capital mediante sua própria expansão é algo, assim, que se impõe como norma para todo e qualquer capitalista” (MAZZUCHELLI, 2004: pág. 47).

²⁰⁴ Mazzucchelli (2004) faz um tratamento detalhado da noção de que o capital é a própria contradição em processo.

como uma teoria da concorrência, no entanto, o fez levando em consideração a teoria do valor como instrumento explicativo dos movimentos, como acontece com o caso do capital social global (MARX, 1980). Como sugere Possas (1987), a concorrência é tema relevante para estudo e, mesmo levando em consideração o pressuposto anterior, é possível levar a cabo uma interpretação de sua dinâmica, desde que se considere, no âmbito das categorias e conceitos marxistas, a necessidade de manter as relações, e, portanto, a continuidade, entre as leis que compõem os movimentos do capital social, abstrata, e aqueles dos capitais particulares, ambiente dos movimentos em sua concretude²⁰⁵.

A pretensa manutenção da unidade será levada adiante nos seguintes termos. O ponto de partida será a noção explicitada por Marx de concorrência que ainda tem desenvoltura nas explicações assentadas no âmbito do capital geral, mesmo tratando de aspectos relacionados aos capitais plurais, para, posteriormente, conceituar as estratégias competitivas próprias dos capitais no momento da concentração e centralização²⁰⁶. Dessa forma o estudo poderá levar adiante a compreensão do que ocorre no período histórico atual²⁰⁷, em que especificidades relacionadas às condições reais de concorrência interferem, direta ou indiretamente, nas relações e condições de trabalho.

Assim, como visto no parágrafo anterior, garantir a continuidade, no sentido de manter a unidade, da teoria que estuda o caso geral com aquela que verifica as relações existentes nos casos particulares é imprescindível. Iniciaremos este procedimento tratando dos conceitos de concentração e centralização em Marx para, posteriormente, examinar as mediações que nos permitam compreender os movimentos dos capitais quando agem no sentido de garantir a lucratividade no grupo.

²⁰⁵ A análise que pretendemos fazer neste trabalho não se aprofunda na discussão a respeito da dinâmica própria da concorrência, do exercício diário de enfrentamento dos capitais plurais. Isto significa dizer que esta tese, particularmente nos dois últimos capítulos, tangencia o tema relacionado ao âmbito da concorrência e não requer uma discussão sobre a teoria da concorrência, especificamente. Porém, no último capítulo, quando serão discutidos os motivos que levam os capitais a se organizarem em forma de grupos e conglomerados, emergirá a necessidade de se concluir sobre bases teóricas que discutem seus termos. É no próximo capítulo, ainda, que será apresentada a tese de que o movimento de pressão para que o capital produtivo presente no grupo gere determinada lucratividade, capaz de ser obtida no mercado financeiro, imprime uma ofensiva do capital sobre o trabalho, nos moldes do que foi relatado no primeiro capítulo. Esta tese se sustenta nas bases da teoria do valor. Por isto da necessidade de jogar luz sobre o tema acima e verificar a validade da teoria que explica os movimentos do capital geral para tratar de pontos que se assentam em ações concretas dos capitais para garantir vantagens no mercado.

²⁰⁶ Aqui, o estudo da dinâmica escapa do âmbito da discussão sobre equilíbrio, já que questões históricas e temporais estão presentes na análise. Se o procedimento não fosse este, não estaria perdida somente a concepção de dinâmica, mas, também, a possibilidade de ligação com os movimentos do capital geral.

²⁰⁷ Como apontava Marx, as leis gerais do capitalismo não são eternas e sofrem mudanças específicas, relacionadas a períodos e momentos que requerem mediações teóricas específicas (POSSAS, 1987).

3.3. A tendência na economia à formação de grandes grupos de capitais

Os movimentos recentes de investimentos internacionais têm sido caracterizados pela predominância das fusões e aquisições (F&A), conjugadas com operações que visam expandir o portfólio e por processos de formação de megacorporações, principalmente nas economias desenvolvidas, de acordo com o *World Investment Report* da Unctad, de 2011. Este não é um movimento novo²⁰⁸, pois a mesma instituição internacional, aproximadamente dez anos atrás, apontava um crescimento intenso das F&A nos anos 80 e 90, em seu relatório de 2000²⁰⁹. Já naquele período, entre 1980 e 1999, a taxa anual média de crescimento das F&A foi de 42%, representando cerca de 8% do PIB mundial, algo próximo a 720 bilhões de dólares, somente em movimentos transnacionais, enquanto não chegavam a 0,5% no início dos oitenta, ou menos de 100 bilhões de dólares. Em 2001, as fusões e aquisições representavam mais de 80% de todo o Investimento Direto Estrangeiro (IDE) no mundo, e mais de 90% entre os países desenvolvidos²¹⁰. Estes movimentos caracterizam a tentativa, nada recente, dos capitais de ampliar sua capacidade de extração de mais-valia e de enfrentar os concorrentes.

A indústria automobilística, por exemplo, apresenta movimento rumo à centralização que redundará em seis a oito empresas. Acredita-se que a indústria farmacêutica mundial, após as fusões e aquisições em curso, concentrar-se-ão em menos de dez empresas, e somente duas empresas mundiais concentram a oferta de aviões comerciais. De acordo com Foster, McChesney & Jonna,

As principais companhias aéreas do mundo têm se “fundido em várias megalianças”. Por exemplo, apenas uma delas, a Star Alliance, inclui a United Airlines, Continental Airlines e US Airways (EUA); Air Canada (Canadá); BMI (Reino Unido); Lufthansa (Alemanha); Brussels Airlines (Bélgica); Swiss (Suíça); Austrian (Áustria); Spanair (Espanha); Tap Portugal (Portugal); LotPolish Airlines (Polônia); Croatia Airlines (Croácia); Adria (Eslovênia); SAS (Escandinávia); Blue1 (Finlândia); Aegean (Grécia); Turkish Airlines (Turquia); Egyptair (Egito); Thai (Tailândia); Singapore Airlines (Singapura); Tam (Brasil); Air New Zealand (Nova Zelândia); South African Airways (África do Sul); ANA (Japão); Asiana Airlines (Coreia) e Air China (China) (FOSTER; McCHESNEY & JONNA, 1997: pág. 97).

²⁰⁸ De fato, Marx, Hilferding e Hobson já haviam identificado esta tendência.

²⁰⁹ *United Nations Conference on Trade and Development*.

²¹⁰ *World Investment Report*, 2002.

Na história da grande corporação americana, existe um período que vai do final do século XIX até os anos 1930 que é caracterizado por um crescente número de fusões e aquisições, num processo de centralização de capitais característico, levado a cabo, principalmente, a partir da diversificação de atividades. De acordo com Chandler (1998), o período de maior intensidade de fusões na indústria dos EUA ocorreu entre 1897 e 1902. Estes grupos se caracterizavam por autonomias administrativas em cada empresa, porém, com controle de decisões planejado e coordenado²¹¹.

Os anos posteriores, e que vão até 1970 seriam marcados pelo desenvolvimento em amplitude antes inimaginável das sociedades por ações, que favoreceram enormemente a junção de diversos capitais em torno de um grupo empresarial com decisões centralizadas. Esta interação necessitou de um mercado desenvolvido de títulos e ações. Influência decisiva para que a tendência à centralização fosse levada a cabo foi exercida pelo sistema de crédito e as imbricações do capital produtivo com aquele que circula no mercado financeiro.

Tavares e Belluzzo (1980), ancorados no olhar de Hobson sobre o que chamou de capitalismo moderno, e preocupados com as relações do capital portador de juros, particularmente na figura dos bancos, com as grandes empresas, apontam que no final dos anos 1970 ocorreu a grande expansão do grande capital monopolista americano, seus avanços para níveis internacionais e suas relações com o capital financeiro, já que este potencializa o movimento de centralização, observado por Marx. Teixeira (1999), ao estudar o caso da formação do poder dos grandes grupos econômicos americanos, aponta que

o processo de concentração e centralização do capital no setor [ferroviário] apresentou características peculiares, pois passou menos pela cartelização do que por estratégias de busca de domínios completos, através da compra, aluguel e construção de redes. Com isso, as necessidades de financiamento cresciam e, com elas, o papel dos financistas, em particular os banqueiros de investimento, que passara a ocupar papel de destaque nos *boards* de administração das ferrovias. O resultado desse processo é que, ao se aproximar o final do século, apenas 25 grandes companhias controlavam dois terços do tráfego e da rede instalada. Completava-se assim o modelo organizacional que haveria de servir de paradigma à Corporation americana no século XX. Processos semelhantes ocorreram com as operadoras dos novos sistemas de comunicação: o telégrafo e o telefone [...] no final dos anos 50 [...] havia seis sistemas regionais operando

²¹¹ Chandler (1998) afirma que a primeira guerra mundial e a grande depressão contribuíram para ampliar a descentralização das atividades, mas não das decisões.

nos Estados Unidos; em 1866, apenas uma única companhia operava o sistema [...] o mesmo aconteceu com o telefone: nos anos 80, surgiram as primeiras companhias usando a patente de Bell; na década seguinte, quando as patentes expiraram, as companhias locais se interligaram e surgiu a *American Telephone & Telegraph Company* (TEIXEIRA, 1999: pág. 164-165).

Braga (1997), quando discute o processo de financeirização da economia mundial, entende que a interligação entre as empresas e o mercado financeiro impactaram drasticamente as economias no pós-1960 a ponto de institucionalizar políticas macroeconômicas com configurações específicas para dar conta destas mudanças. De acordo com Tavares e Belluzzo,

A grande empresa americana constrói seu poder monopolista sobre o caráter intrinsecamente financeiro da associação capitalista que lhe deu origem. É desta dimensão, mais do que da base técnica, que se deriva a capacidade de crescimento e de gigantismo da organização capitalista — trustificada. Conquista de novos mercados, controle monopolista de fontes de matérias-primas, valorização fictícia do capital, tendência irrefreável à conglomeração, tudo isso está inscrito na matriz originária da grande corporação americana (TAVARES & BELLUZZO, 1980: p.119).

Outros aspectos destas tendências são apontados por Chesnais (2005). Para ele, a financeirização da riqueza teria levado a configurações específicas na forma de gerir os diversos capitais, porém, sempre com a lógica do mercado financeiro. Neste ambiente teriam surgido, além dos investidores institucionais — grandes volumes de capitais aglomerados, como os fundos de pensão, sociedades de seguros, administradoras de investimentos *etc* —, a propriedade patrimonial, que “cria direitos a rendas [...] e de fluxos de rendas relacionadas às aplicações em Bolsa. A finalidade dela não é nem o consumo nem a criação de riquezas que aumentem a capacidade de produção, mas o ‘rendimento’” (CHESNAIS, 2005: pp. 37).

Todas estas caracterizações e informações sobre a conformação do grande capital nos apontam alguns elementos essenciais dos movimentos que conduzem à

centralização²¹². Primeiro: a tendência à junção, anexação, fusão, enfim, à centralização de capitais é condição e consequência do próprio avanço e desenvolvimento das forças produtivas do capitalismo. Segundo, a centralização de capitais ocasiona a perda de autonomia dos capitais individuais em favor das decisões centralizadas em grandes conglomerados. Terceiro, os conglomerados possuem braços produtivos e decisões ancoradas no mercado financeiro. Quarto, a sociedade por ações, além de contribuir para a centralização, potencializa a gestão financeira (com olhos voltados para os resultados passíveis de serem obtidos no mercado financeiro). Quinto, a centralização está intimamente ligada à financeirização da gestão da riqueza. As características primeira, segunda e terceira serão abordadas no próximo item. No item 3.5 trataremos da quarta característica e a quinta será discutida com detalhes no próximo capítulo.

3.4. Concentração e centralização

“A luta da concorrência é conduzida por meio do barateamento das mercadorias. A barateza das mercadorias depende, coeteris paribus, da produtividade do trabalho, esta porém da escala da produção. Os capitais maiores derrotam portanto os menores. [...] com o desenvolvimento do modo de produção capitalista cresce o tamanho mínimo do capital individual que é requerido para conduzir um negócio sob suas condições normais. [...] A concorrência se desencadeia aí com fúria diretamente proporcional ao número e em proporção inversa à grandeza dos capitais rivais. Termina sempre com a ruína de muitos capitalistas menores, cujos capitais em parte se transferem para a mão do vencedor, em parte soçobram. [...] O sistema de crédito [...] levando por fios invisíveis recursos monetários [...] às mãos dos capitalistas individuais ou associados [...] se transforma em enorme mecanismo social para a centralização dos capitais.”
(MARX, 1984: Vol. I, Tomo 2, pp. 196-197)

Como vimos no primeiro capítulo, Marx demonstrou que o aumento da força expansiva do capital amplia, pelas mesmas causas, a força de trabalho disponível e que, portanto, o tamanho, em termos relativos, do exército industrial de reserva cresce à medida que cresce a acumulação. Ao mesmo tempo, quanto mais cresce o exército industrial de reserva em proporção aos operários que conseguem vender sua força de trabalho, maior é a capacidade de exploração do trabalho pelo capital e, assim, mais precárias as condições e

²¹² Obviamente, existem diferentes abordagens e divergências entre os autores citados, porém, não serão objeto de discussão neste trabalho. Ainda assim, as noções dos movimentos extraídos de suas conclusões permitem o desenvolvimento das hipóteses que são levantadas aqui e, portanto, discutidas posteriormente.

relações de trabalho para os empregados²¹³. Estes resultados estão intimamente ligados ao processo de aperfeiçoamento das forças produtivas, que ocorrem à medida que se amplia a acumulação de capital²¹⁴, da qual fazem parte, como desenrolar de seus movimentos, a concentração e a centralização de capitais.

Marx define centralização como sendo um processo de junção, de concentração de diversos capitais, fundidos em um só, em que as unidades perdem a autonomia em favor da transformação de capitais pequenos em grandes capitais. Neste desenvolvimento, sem que ocorra alteração no capital social global, já que não ocorre aumento ou diminuição, apenas realocação dos capitais individuais, sem surgir capital novo, o capital aglutinado amplia as potencialidades de valorização com os ganhos de escala e nas operações financeiras. Para cumprir esta trajetória, podem ocorrer anexações de um capital maior por outro menor, porém, as fusões, intermediadas pelas organizações das sociedades anônimas, por ações, são o meio mais ágil de se avançar no sentido da concentração e da própria acumulação de capital (MARX, Capítulo Inédito d'O Capital).

A centralização apresenta-se, então, como um movimento que não pode ser travado pela acumulação global e nem pela acumulação de capital e, neste sentido, remete a discussão para o âmbito da concorrência, ao mesmo tempo em que, ao significar luta inter-capitalista para manter-se ativo, redundando em ofensiva do capital sobre o trabalho. A concentração difere da centralização em vários aspectos, mas, basicamente, significa acumulação progressiva de meios de produção nas mãos dos capitalistas individuais e representa, portanto, acréscimo no capital social global, se pensarmos o somatório dos diversos capitais. Exprime um aspecto interessante para o debate aqui proposto, já que é um processo de polarização da riqueza social gerada, ou seja, é resultado da expropriação do excedente gerado pelo trabalho e revertido para ampliar esta capacidade, é acumulação ampliada representando progresso da desigualdade.

O processo de acumulação capitalista é caracterizado pela reinversão do lucro obtido através da extração de mais-valor, que, por sua vez, leva à busca e utilização de métodos com a finalidade de obter vantagens em relação a seus concorrentes, ampliando a acumulação e promovendo o desemprego e a precarização das relações e condições de

²¹³ Lei geral, absoluta, da acumulação capitalista.

²¹⁴ Uma sendo, ao mesmo tempo, causa e consequência da outra.

trabalho, resultando em concentração de capital frente o trabalho. A concentração de capitais pressupõe aumento da força produtiva do trabalho na medida em que amplia as escalas de produção e insere meios para aumentar a produtividade do trabalho, ao mesmo tempo em que amplia o tamanho das empresas e provoca a repulsa dos capitais, diferentemente do que ocorre na centralização, caracterizada pela atração de uns pelos outros.

O capitalismo, em Marx, aparece como um modo de produção em que as relações sociais de produção contêm um processo historicamente determinado. As relações de produção se produzem e se reproduzem, à medida que viabilizam as condições materiais da produção e circulação de mercadorias, com a intermediação do dinheiro. Neste ínterim ocorre a dissimulação do caráter social do trabalho privado e das próprias relações sociais de produção. Aquilo que deveria vir à tona é encoberto, o trabalhador não se enxerga como produtor daquilo que consome. Cada indivíduo assume seu lugar na sociedade de acordo com sua capacidade de explorar ou ser explorado e assim se distribui o excedente²¹⁵. Assim se desenvolve a acumulação e capital é valor que se valoriza em um movimento contínuo.

O próprio processo de acumulação esconde elemento essencial, ocultado pela aparência. Por mais que mercadorias sejam trocadas no mercado, a verdadeira troca que interessa é aquela que acontece entre capitalista e trabalhador no início do processo produtivo, quando o primeiro compra uma mercadoria específica do segundo, com a intermediação do dinheiro, que toma aí a forma de capital. Posteriormente a esta troca é extraído mais trabalho que não é devolvido ao trabalhador nem na forma do produto transformado e nem na forma de equivalente geral. Assim, o dinheiro investido no processo produtivo retorna ao seu proprietário com valor adicional. Esta valorização, se levada a cabo novamente com o acréscimo de dinheiro gerado pela extração de mais trabalho consubstancia-se na acumulação em escala ampliada, que recria a si e às próprias relações.

O capitalista é impelido a procurar incessantemente a acumulação pela própria natureza mesma do processo, haja vista que o desenvolvimento da produção capitalista requer a elevação contínua do capital utilizado no empreendimento, ao mesmo tempo em que a concorrência o força, como leis externas às relações de produção, a se adiantar na tendência ao crescimento dos investimentos, como motivo e resultado da revolução das

²¹⁵ MARX, 1983.

forças produtivas²¹⁶. É este o caráter da acumulação que dá fundamento à concentração de capital.

A acumulação ampliada pode se dar utilizando a mesma composição técnica e orgânica do capital, porém, quando acontece alteração nesta relação entre capital variável e constante, percebe-se, como o atesta Marx, a potencialização da concentração de capitais que, como dito anteriormente, nada mais é do que o fim último da capacidade de expansão da acumulação, resultado da tentativa permanente de extrair mais-valia, de caminhar rumo ao limite da exploração do trabalho. Assim, busca alterar sua capacidade produtiva através da implementação de novas formas de organizar a produção com vistas a obter ganhos de escala e redução dos preços de suas mercadorias.

Isto ocorre, por mais contraditório que seja, já que: a) a alteração na composição orgânica do capital leva à substituição de trabalho vivo por trabalho morto, porém é o primeiro que garante a variação do valor, e o segundo somente transfere valor, o que significa potencialização da capacidade de geração de valor de uma unidade de trabalho, mas, ao mesmo tempo, redução do potencial de valorização, já que expulsa, em termos relativos, trabalho; b) a busca constante pela mais-valia extraordinária resulta em apropriação de maior parcela do lucro global pela possibilidade de venda de produtos abaixo do preço de venda dos concorrentes, o que leva, após a generalização das técnicas produtivas adotadas pelo inovador, em redução generalizada dos preços das mercadorias, imprimindo redução da distância entre o preço de venda e o custo de produção, já que o barateamento relativo é temporário, mesmo com a redução dos preços das mercadorias que compõem o salário (MARX, 1984: pág. 194-195).

A concentração eleva à potência a capacidade de acumulação, já que amplia a massa de riqueza que funciona como capital, concentrando-a nas mãos de capitalistas individuais e permitindo o aumento da escala, tão necessário neste processo, alterando a estrutura e os termos da concorrência e da indústria. À medida que concentra, possibilita uma maior cooperação do trabalho, diferentes organizações da produção e maiores ganhos de escala, proporciona, ainda, a inserção de máquinas, a economia de meios de produção e aumento da produtividade do trabalho.

²¹⁶ Aqui, a necessidade e a busca pela acumulação não apresenta-se, em Marx, como forças resultantes apenas da concorrência, já que o objetivo último é aumentar a capacidade de extrair mais trabalho, aumentando a produtividade do trabalho, para ampliação do valor, como riqueza individual (MARX, 1980).

A combinação destes fatores gera maiores e mais rápidos processos de acumulação, resultando em dificuldades para o enfrentamento daqueles que decidem entrar no mercado, ou mesmo aos que participam do mesmo mercado e não inovaram e/ou não incorporaram as mudanças, e que, fundamentalmente, não concentraram em medida suficiente para fazer frente às vantagens obtidas por aquele mais “fiel” às leis gerais da acumulação²¹⁷.

Crises profundas de realização acometem a economia de tempos em tempos, mas, capitais individuais estão sujeitos às dificuldades de realização de forma perene. Como resultado do enfrentamento, pela via da concorrência, da necessidade de venda dos valores de uso gerados, vários capitais são incorporados por outros. Mesmo antes de perecer e ser incorporado por um capital catalizador, a reunião de vários capitais em torno de um pode acontecer com vistas a aumentar a capacidade de enfrentamento em um ou mais mercados, inclusive pela facilidade de se financiar, ou de obter maiores reduções da participação do capital fixo por unidade produzida, como ocorre com a concentração, ou com a intenção de inviabilizar a entrada de concorrentes nos mercados em que a chamada centralização de capitais ocorreu²¹⁸. De acordo com Marx, a concentração e a centralização são resultados do próprio processo de acumulação, ao mesmo tempo em que a reforçam.

A anexação de capitais por outro(s) não promove alteração no capital social, porém, influencia diretamente na capacidade de extração de mais valia e de enfrentamento da concorrência. Tende a modificar não somente a expropriação do resultado trabalho pelo capital, mas também a expropriação de capitais por outros capitais. Esta última independe das relações entre capital e trabalho para acontecer, pelo menos não diretamente, pois não depende da expansão resultante da alteração de valores na produção, porém, como visto, potencializa o processo de acumulação. A centralização elimina capitais menores e passa a requerer determinados volumes de dinheiro para iniciar as atividades, mecanismo que eleva a categoria superior a função do crédito²¹⁹.

²¹⁷ MARX, 1980.

²¹⁸ Baran e Sweezy afirmam que a centralização de capitais leva, inclusive, ao desaparecimento da figura do capitalista tradicional. Extingue-se a figura do empresário e do magnata e reafirma-se a do dirigente da organização. “O primeiro roubava a empresa, o segundo rouba para ela” (BARAN & SWEEZY, 1974: pp. 39).

²¹⁹ Baran e Sweezy (1974) afirmam, ainda, que a centralização sujeita o capital a uma administração planejada cientificamente.

Assim é que as ações dos capitais individuais, neste processo de centralização, visam, por um lado, ampliar a capacidade de extrair mais-trabalho e, por outro, consolidar-se frente os concorrentes. Realiza, portanto, enquanto capital individual, os dois objetivos, já que com a centralização conseguem organizar o processo produtivo de forma a alterar as relações e condições de trabalho no sentido de crescer a capacidade do trabalho de colocar meios de produção à disposição da criação de mercadorias, ao mesmo tempo em que passam a ter maior controle sobre o mercado em que atuam. A concentração e a centralização são os mecanismos que permitem compreender estes movimentos.

A centralização ocorre, fundamentalmente, pela anexação direta, quando um ou diversos capitais absorvem outros, geralmente menores, ou pelas fusões, em que capitais se juntam para formar um único e as partes perdem autonomia, e têm nas sociedades anônimas o meio mais ágil para se completar (MARX, 1987). A sociedade por ações teve grande influência na formação da base da grande empresa americana e se tornou a forma preponderante de instituição já no século XIX. De acordo com Chandler (1998), o período que começa no início do século XX e vai até os anos 1970 é caracterizado pelo desenvolvimento de meios institucionais que expandiram e potencializaram a sociedade por ações, transformando a propriedade da unidade empresarial em títulos negociáveis e passíveis de recombinação a qualquer instante, facilitando as fusões e, portanto, a própria centralização. O movimento acentuado de formação de conglomerados nos anos 1960 é caracterizado pela centralização de capitais que atuam em atividades completamente díspares. Berle & Means (1984), ao estudarem as relações entre a sociedade por ações e a capacidade que as organizações passam a ter com as fusões, afirmam:

o sistema acionário fez mais do que desenvolver uma norma para a realização de negócios. Dentro dele existe uma força centrípeta que reúne a riqueza em aglomerados de tamanho cada vez maior e, ao mesmo tempo, passa o controle para as mãos de um número cada vez menor de pessoas. A tendência é evidente, e ainda não há nenhum limite à vista. Nos EUA dos anos 1930, as grandes empresas que funcionavam com capital aberto detinham, em seus ativos, “cerca da metade de toda a riqueza dos Estados Unidos sob a forma de ações” (BERLE & MEANS, 1984: pp. 45-46).

Embora aparente democratização do poder econômico, entendida como possibilidade de pulverização do controle da empresa de capital aberto, a sociedade por

ações tende a impulsionar a centralização de capitais, já que permite a fusão sem ter que envolver compra e venda de bens, equipamentos, matéria-prima, mas, títulos, papéis, que podem render dividendos, ganhos pela inflação ou direito de interferir em decisões de curto e longo prazo no investimento já realizado. O que significa obter ganhos das mais variadas formas, além da possibilidade de redefinir estratégias da empresa com vistas a interesses que não levam em conta o resultado esperado da reinversão calculado para o longo prazo (CHESNAIS, 2005).

Ademais, as ações funcionam como capital fictício, e a variação de seu preço está relacionada com movimentos que ocorrem no mercado financeiro, sem ligação direta com o aspecto produtivo e a geração de mais-valor. As ações não são o capital real, mas, um direito sobre ele, e constituem-se em duplicação em papel do valor deste capital, dando direito a parcela da mais-valia obtida.

A centralização de capital e as decisões deste com vistas a ampliar a capacidade de extração de mais valia do braço produtivo é o ambiente proposto para esta pesquisa. Sua capacidade de concentração e de acumulação revela características que, combinadas ao movimento crescente de influência da busca pela autonomização do capital fictício – de realização do processo $D - D'$, sem ter ligação com a produção –, requerem uma investigação específica²²⁰. Isto, na medida que imprime movimentos peculiares quando das decisões do grupo, resultado de fusões, anexações e aquisições.

Nesta parte do trabalho foi tratado o aspecto teórico – e, na maior parte das vezes, abstrato – da acumulação e concentração que levam à centralização de capitais. Nos próximos itens será feita uma investigação sobre os rumos destes mecanismos que são levados a cabo no capitalismo nas últimas décadas. Neste sentido, o próximo passo será explicitar os avanços feitos por Hobson sobre as determinações apresentadas até aqui para, posteriormente, discutir o caso da governança corporativa e sua significância para o desencadeamento proposto.

²²⁰ “Para revolucionar periodicamente a base técnica, submeter massas crescentes de força de trabalho a seu domínio e criar novos mercados, o capital precisa existir permanentemente de forma ‘livre’ e líquida e, ao mesmo tempo, crescentemente centralizada. Apenas desta maneira pode fluir sem obstáculos para colher novas oportunidades de lucro e, concomitantemente, reforçar o poder do capital industrial imobilizado nos circuitos prévios de acumulação. Daí as análises da concorrência, do crédito e, portanto, do processo de concentração e centralização do capital se constituírem, na parte mais rica e substantiva da investigação marxista sobre a evolução do sistema capitalista e suas metamorfoses” (TAVARES & BELLUZZO, 1980: pág. 2).

3.5. A contribuição de Hobson

As relações da centralização de capitais com o sistema de crédito e, fundamentalmente, com a valorização financeira é um tema recorrentemente explorado pela literatura da ciência econômica. Como visto, Marx já demonstrava, no século XIX, algumas das potencialidades da associação entre o capital produtivo e sua vertente monetária. Hilferding (1985), como apontado anteriormente, ao estudar a concentração da indústria alemã, patenteia a noção de que os bancos, dada sua capacidade de aglutinar capitais e de criar moeda, passam a ter papel relevante no processo de acumulação, dividindo com o capital produtivo os “louros” no processo de concentração. Apesar desta percepção de Hilferding, outro economista, Hobson, ao estudar o caso – principalmente – da indústria americana, antecipava boa parte do que seriam os rumos das relações entre a lógica do mercado financeiro, a formação e concentração da grande indústria e a centralização de capitais²²¹.

Hobson (1983) faz uma leitura interessante sobre concentração e centralização do capital²²² que passa, necessariamente pela interligação dos interesses do que ele chamou de financista com o capital produtivo e comercial, em estruturas cada vez mais caracterizadas pela cartelização e trustificação.

Hobson chama a atenção para as mais diversas formas de combinações entre capitais com a intenção de obter controle sobre um mercado²²³. Os trutes, ou *pools* de empresas, ou conglomerados, acontecem sob as mais diferentes possibilidades, como o caso em que uma empresa formada para este fim específico, é constituída com a finalidade de “assegurar para si o controle acionário de uma companhia ou de diversas companhias

²²¹ Como salienta Tavares na introdução ao livro de Hobson (HOBSON: 1983), uma diferença crucial entre Hilferding e Hobson, para além da qualidade do ambiente estudado, está na diferença de tratamento dado à noção de capital financeiro: “por possuir uma visão mais compreensiva do funcionamento de vários sistemas financeiros, em particular do inglês e do americano [...] Hobson faz uma análise mais rica e funcionalmente mais detalhada sobre o papel do ‘financista’ moderno [Mas.] a principal diferença reside na natureza do conceito de ‘capital financeiro’. Este corresponde em Hilferding a uma visão da ‘totalidade orgânica’ do grande capital, enquanto Hobson realiza uma operação mais complexa de decomposição e efetiva também uma transposição. Em vez do conceito globalizante de ‘capital financeiro’, identifica uma classe especial de capitalistas financeiros [...] que exerce uma dominação financeira sobre a indústria capitalista” (Apresentação em HOBSON (1983), pág. XVI). Em Hobson, a noção de capital financeiro parece estar mais próxima daquela de capital fictício, em Marx, do que a de Hilferding, que parece referenciar-se mais ao capital portador de juros.

²²² O termo concentração, em Hobson, se associa mais ao de centralização, em Marx.

²²³ Segundo Hobson, “muitos desses métodos de associação têm sido adotados com a finalidade de assegurar economias operacionais ou delimitar uma concorrência fatal” (HOBSON, 1983: pp. 141).

concorrentes, a fim de operá-las como um sistema único” (HOBSON, 1983: pp. 140), comumente chamada de *holding*²²⁴.

A grande contribuição de Hobson para a tese aqui proposta é a noção de que “cada passo importante que demos no sentido do desenvolvimento da estrutura industrial contribuiu para afastar a classe dos financistas da classe mais geral dos capitalistas, assegurando-lhe um controle maior e mais vantajoso sobre o curso da indústria” (HOBSON, 1983: pp. 176), no sentido de que as funções do dinheiro financiador da produção vão se alterando. Esta percepção aproxima-se da concepção marxista de autonomização das formas do capital, bem como da idéia de que o sistema de crédito e o capital portador de juros vão dando vazão à formação do capital fictício, e este, aos poucos, foi se constituindo em um deslocamento da valorização real.

Esta classe dos financistas exerce, então, um poder à parte – e crescente – na sociedade capitalista. Para Hobson,

O financista moderno pode ser encarado como produto da companhia de capital acionário [...] Teoricamente, a formação de uma “companhia” resulta do fato de que certo número de pessoas, possuidoras de um capital que elas não podem empregar lucrativamente de outra forma, acordam em constituir um fundo comum a fim de formar um capital bastante grande, para produzir lucros em um negócio por elas escolhido: elas indicam diretores para representar seus interesses e exercer o controle geral da empresa, sujeito à sua desaprovação numa assembléia geral de acionistas; os diretores nomeiam gerentes, que assumem o comando dos processos industriais existentes; o controle supremo e derradeiro permanece sempre com o organismo de acionistas, sendo a meta do empreendimento assegurar-lhes o lucro máximo de seu capital (HOBSON, 1983: pp. 177-178).

Para Hobson, a empresa moderna, longe de ser uma estrutura democrática, pois acreditar-se-ia que a possibilidade de descentralização do poder pela venda das ações pressuporia que as escolhas das práticas e políticas adotadas pela empresa de capital aberto, as decisões são altamente concentradas nos interesses de poucos. Estes poucos dão o direito

²²⁴ O controle pode se dar através da posse da maioria das ações ou pelo contrato de garantia de direito de voto, em que as ações destes acionistas podem ser vendidas, mas, a direção permanece inalterada.

à presidência e à direção àqueles que conduzirão, juntamente com gerentes previamente escolhidos, a empresa para o rumo pretendido da valorização financeira²²⁵.

A intenção de “provocar um boom passageiro”, de promover a inflação do valor das ações no curto prazo é levada adiante pela administração da empresa, dado o poder concentrado de intervenção do financista e de ações fraudulentas que forjam resultados contábeis, até o ponto em que a capacidade de extração diminui consideravelmente, causando, inclusive, a queda do valor da companhia²²⁶.

O capital do financista provoca, ainda, mais dois movimentos significativos. Primeiro, dada sua força e capacidade de aglomeração, pode concentrar poder no mercado pela via da oligopolização ou mesmo monopolização²²⁷. Segundo, este mesmo poder, ao se juntar às intenções relatadas no parágrafo anterior, intensifica ainda mais a precarização das condições e relações de trabalho.

Como visto, a contribuição de Hobson para o estudo do papel do “financista” na concentração e centralização de capitais é de grande relevância. Para além da capacidade de enxergar o que ocorria em seu tempo, as conclusões a que nos referimos acima podem ser utilizadas para a compreensão dos movimentos que acontecem e que marcaram as últimas décadas.

3.6. Transformações no processo de acumulação financeira

Mudanças profundas que ocorreram na economia mundial na segunda metade do século passado alteraram significativa e paulatinamente a forma das organizações

²²⁵ Apesar de longa a citação, vale a pena reproduzir, na íntegra, as conclusões a que chegou Hobson: “tendo, pois, a forma de uma democracia econômica, dotada de um governo responsável, a sociedade anônima é, porém, na maior parte dos casos, uma oligarquia fechada: deseja-se o apoio monetário do público, mas não sua direção. A propriedade dispersa com controle centralizado é o traço característico da companhia; longe de os investidores escolherem seu conselho de diretores, de o conselho escolher seu presidente, e de os diretores executarem a vontade dos investidores, o processo real é o inverso. Dá-se a uma pessoa [...] o posto de presidente, e colocam-se a seu lado um ou dois colegas diretores, como auxiliares em matéria de finanças ou como elementos meramente decorativos: esse grupo reduzido nomeia o resto da diretoria e força sua eleição na assembléia de acionistas; tendo a empresa nas mãos [...] ele dita política, mantém poder despótico em todas as questões vitais, comunica aos acionistas o que é conveniente, esconde o que é inconveniente e resiste, quase sempre com êxito, às tentativas de uma minoria ou mesmo maioria insubmissa de questionar sua conduta ou alterar a composição do conselho” (HOBSON, 1983: pp. 179).

²²⁶ Hobson escreveu no início do século passado, porém, estas medidas aplicam-se a vários casos da atualidade, como aconteceu com a Enrom, nos EUA. Para maiores detalhes dos meandros deste processo, ver a página 183 do citado livro de Hobson.

²²⁷ E, dado que os lucros obtidos pela concentração e a centralização não podem ser reinvestidos naqueles setores de onde foram gerados, a tendência, segundo o autor, é de disseminação das estruturas concentradas (e centralizadas, nos termos marxistas).

administrarem o conjunto de riquezas que permanecem sob seu guarda-chuva. Neste item, após evidenciar seu sentido, será feita a tentativa de esclarecer os interstícios das relações pela busca de valorização do capital fictício. Entendemos que estas mudanças são, ao mesmo tempo, causa e consequências de movimentos da ampliar a valorização, especialmente no âmbito financeiro, como um rio caudaloso que se desloca para os caminhos mais favoráveis ao seu escoamento, e tratam-se, efetivamente:

- a) das inovações financeiras, que propiciam novas formas alternativas ao processo de valorização, não somente na produção. Como exemplo tem-se a criação do mercado de *eurobonds*, o desenvolvimento de um mercado de transações interbancárias, transformando-se no principal mecanismo de financiamento dos bancos internacionais, o surgimento das *Floating Rate Note*, que eram instrumentos de captação direta de médio e longo prazos negociadas a taxas flutuantes e repactuadas em períodos de três a seis meses, e que sinalizava para a procura de ativos líquidos e rentáveis, ou mesmo as inovações financeiras ligadas à flexibilização da atividade de *position making*, feitas do lado do passivo, os *Commercial Papers* e a emissão dos Certificados de Depósito (posteriormente, Certificado de Depósito Bancário), ou a tendência dos bancos a ampliar a criação de moeda endógena e a trabalharem com operações menos cobertas (CINTRA, 1999)²²⁸;
- b) da guinada das taxas de juros internacionais no final dos anos 1970 e posterior generalização das políticas monetárias contracionistas, da liberalização financeira e da abertura da conta capital dos diversos países (BELLUZZO, 1995);
- c) da desintermediação financeira aprofundada pelas inovações financeiras e tecnológicas, ocorrida nos anos 70, que estimulou o desenvolvimento dos fundos mútuos a alavancarem recursos sem a dependência dos depósitos à vista e com a vantagem de oferecer rendimentos aos aplicadores, e de curto prazo, propiciando ao fundo maiores ganhos com esses altos volumes de recursos, que para ele migram, enfim, a relevância dos chamados investidores institucionais. Os fundos mútuos e os fundos de pensão reúnem um grande número de investidores e detêm uma carteira de ativos extremamente diversificada (SAUVIAT, 2005);

²²⁸ De acordo com Gutmann (1994), a elasticidade provocada pela moeda-crédito propiciou a liquidez necessária para suprir a expansão dos gastos públicos e privados.

- d) do processo de securitização de dívidas e o desenvolvimento dos mercados de derivativos financeiros. Com a desconfiança dos aplicadores em relação aos ativos dos grandes bancos internacionais e conseqüente aumento da demanda por ativos mais líquidos e seguros, ocorrem as emissões de títulos de dívida por parte das grandes corporações, e que são jogados no mercado financeiro internacional. O custo para essas corporações é bem menor nesses casos do que através da obtenção de empréstimos bancários. É o endividamento junto ao credor através de emissão própria. As negociações com derivativos podem envolver tanto operações de *hedge*, em que os “agentes” envolvidos tentam se garantir contra variações, como operações de *hedge* e de especulação – combinados ou não –, quando uma das partes (talvez até ambas) acredita em variações contra ou a favor. Aparecem como principais instrumentos, as *swaps*, os contratos de opções e as operações de futuro. Num processo dual, ao mesmo tempo em que essas inovações ampliam a possibilidade de maior segurança para os agentes envolvidos, está posta a condição de instabilidade, na medida em que facilitam o processo especulativo, aumentando a volatilidade dos mercados de ativos. É esse movimento que, no aspecto financeiro da riqueza, pressiona a desregulamentação do mercado²²⁹;
- e) da tentativa de inflacionar os preços das ações das empresas com vistas a providenciar ganhos cada vez maiores aos acionistas sem que ocorra, necessariamente, variação no valor da empresa, ou capacidade de gerar o rendimento esperado.

Em sua quase totalidade, senão em toda ela, estes casos são manifestações do movimento de ampliação da capacidade de valorização do capital fictício. O frenesi para dar o salto da valorização sem ter que se envolver com a produção impulsiona os gestores dos capitais a tomar decisões cada vez mais ancoradas na noção de gerência de carteira de portfólios. Neste ambiente, as sociedades por ações²³⁰ ficam à mercê das decisões voltadas para aquele fim. A chamada governança corporativa, forma de administrar disseminada nos

²²⁹ Como o grande fluxo de capitais oriundo dessa forma de ampliação da riqueza tem origem nos países centrais do capitalismo, a pressão maior sofrem aqueles países que estão na orla do sistema, buscando a quebra de regras para o livre trânsito do capital financeiro.

²³⁰ Berle & Means (1984) são referência para a discussão sobre a defesa da separação da propriedade e da gerência, situação em que as empresas de capital aberto, a sociedade por ações, desempenham papel primordial. Esta separação é condição necessária para o surgimento da governança corporativa, tema discutido à frente.

anos 1990, toma como objetivo central garantir a valorização das ações para o acionista, e a empresa passa a tê-lo como norte (LAZONICK, 2006)²³¹. Do mesmo modo, os grupos e conglomerados, centralizadores de decisões sobre várias empresas das quais possui controle acionário – direta ou indiretamente –, pressionam seus tentáculos a gerar balanços favoráveis à alta dos preços de suas ações no mercado.

Tomando como base os movimentos resultantes da lógica de garantir a valorização financeira, como aqueles tomados pelos fundos mútuos, Sauviat conclui:

eles participam das aplicações financeiras operando uma arbitragem constante entre rendimentos e riscos. São movidos, antes de tudo, pelas antecipações de ganhos e pela realização de ganhos do capital. Mesmo quando fazem aplicações de longo prazo, tendem a se comportar mais como *traders* concentrados nas oportunidades de lucro financeiro decorrentes dos movimentos da evolução dos títulos, em vez de serem investidores preocupados com a capacidade da empresa de engendrar um fluxo de lucro durável: eles pouco resistirão, por exemplo, à oportunidade de um prêmio de aquisição por ocasião de uma oferta pública de compra (OPC) ou ainda irão se retirar sem problemas de uma empresa, mesmo sendo ela “sadia”, com bom desempenho e bem cotada na Bolsa, se não houver perspectiva de excedente bursátil no curto prazo. Eles sempre consideram os títulos adquiridos como ativos negociáveis, jamais como ativos imobilizados (SAUVIAT, 2005: pp. 118).

Cabe, portanto, um breve olhar sobre as relações entre as possibilidades de ganhos financeiros, ancoradas nos movimentos do capital fictício, o significado dessas mudanças no mercado financeiro e a governança corporativa. Esta última, em termos técnicos e descritivos em sua formalidade, significa a formatação de um conjunto de dispositivos com a finalidade de estabelecer normas no relacionamento entre dirigentes e acionistas que sejam, obviamente, favoráveis a estes (ANDRADE & ROSSETTI, 2006).

Significam, no discurso em sua defesa, entre outras coisas e de forma geral: garantir que os acionistas minoritários tenham a possibilidade de vender suas ações aos preços conseguidos pelos majoritários; dada a noção de que os acionistas e analistas financeiros externos às empresas têm informações menos privilegiadas que os dirigentes, a

²³¹ A governança corporativa será objeto de aprofundamento teórico nesta tese em item específico. Para relações entre o tema e o mundo do trabalho ver, por exemplo, Fracalanza & Raimundo (2010).

“boa” governança deveria garantir que os demonstrativos contábeis não encubram, mas, evidenciem dados e informações relevantes sobre o desempenho da empresa e dos diretores; e maior controle pelos acionistas, mesmo aqueles que compõem o grupo minoritário, sobre as decisões dos dirigentes com vistas a evitar perdas. Sua presença tem fortes registros a partir da queda da lucratividade dos grandes grupos americanos nos anos 1970 e se disseminou entre as duas décadas posteriores.

Uma visão romanceada dos motivos que levaram ao uso e disseminação deste tipo de gestão pode despistar seus reais fundamentos. Sem levar em consideração a crise dos anos 1960/70 e o crescimento das possibilidades de ganhos no mercado financeiro, algumas análises sustentam que as razões para criação e generalização da governança corporativa estariam no afastamento entre os interesses dos dirigentes e dos proprietários das empresas. De certa forma, faz sentido, se se levar em conta somente os interesses de curto prazo de acionistas que não se vinculam com a empresa esperando resultados de investimento com base na utilização do capital fixo, por exemplo²³². Porém, a visão parece tendenciosa na medida que não leva em consideração outros fatores de maior significância. Estas teses têm como base a noção de que se os interesses dos acionistas forem curtoprazistas, significa que a empresa pode dar as respostas esperadas, senão, estariam inviabilizados os ganhos. Possuem um largo viés equilibrista²³³.

Em termos pragmáticos, a governança corporativa significa ampliação do poder dos chamados financistas na direção das empresas de capital aberto, pois estes seriam mais eficientes para garantir os interesses dos acionistas, já que a governança seria, no discurso, um instrumento de vigilância em um ambiente institucional ótimo, e, efetivamente, a necessidade de se ter um corpo de diretores com perfil para garantir a valorização das ações (LAZONICK, 2006), a chamada maximização do valor dos acionistas²³⁴.

O movimento, neste sentido, parece ser extremamente favorável para um investidor que deseja, no curto prazo, direcionar as decisões da empresa para garantia de rendimentos momentâneos, porém altos. Crotty (2002) acredita que nos movimentos

²³² Jensen (1989) afirma que a administração da empresa em que ocorre a primazia da garantia dos ganhos do acionista em detrimento da manutenção de ganhos de longo prazo, além de resolver o conflito de interesses entre gerentes e proprietários, permite uma maior eficiência operacional e aumento da produtividade do trabalho.

²³³ Ver Lazonick (2006).

²³⁴ Para uma descrição dos motivos que levaram as empresas americanas a repensar a forma de administrar e que conduziram à formatação da maximização do valor dos acionistas, ver Flingstein (2004).

destinados à valorização das ações, levados a cabo por agentes que não participam da condução da empresa de forma continuada, estes não estão interessados, e não se preocupam, com o desempenho das companhias no longo prazo, já que lhes interessa a compra e venda de ações em um curto período de tempo, induzindo a estratégia dos *shareholders value*. Naquele estudo, o autor dá ênfase à interferência dos investidores institucionais, porém, a lógica do processo pode ser aplicada à gestão de uma controladora sobre seus tentáculos, como será visto adiante.

Como os investidores institucionais podem atuar neste sentido, não é difícil supor que também uma *holding*, que controla um grupo de empresas, pode garantir, além do controle acionário da empresa, o rumo das decisões, principalmente se assentado na lógica da “boa” governança. Levando-se em consideração que a empresa controladora de várias outras, por deter parcelas de ações suficientes para que suas decisões sejam determinantes, a direção desta que é o guarda-chuva de outras tem a prerrogativa de manutenção de seus interesses por terem, como fundos mútuos, o objetivo final de obter determinados – e quanto mais altos possíveis – ganhos financeiros. Esta visão, porém, não está necessariamente ancorada na governança corporativa, mas, nos movimentos de certo capital abstrato e geral que, dada o descolamento em forma e função da atividade produtiva, busca condicionar o negócio, sobre o qual detém o controle, a obter determinado rendimento.

Assim, as decisões de diretoria voltadas para o crescimento através da reinversão do lucro obtido, característica observada principalmente na indústria produtiva, deu lugar, nos anos 1980 e 1990, à administração voltada para a garantia da valorização das ações com vistas a prevalecer o interesse do acionista, conduzindo à disseminação da estratégia de diminuir e distribuir (*downsize and distribute*), prática generalizada pela governança corporativa. Para cumprir a tarefa, o instrumento amplamente utilizado foram a redução do número de trabalhadores e a implementação do processo de terceirização (CROTTY, 2002).

Ainda segundo a leitura de Crotty (2002), as análises de consultorias especializadas em avaliações de riscos de ações de empresas, ancoradas, principalmente, nos balanços contábeis, impulsionadas pelo vultoso crescimento do fluxo de capitais interessados na compra e venda baseadas em valorizações de curto prazo, criou um ambiente propício à proliferação de manipulação de resultados contábeis, bem como a

generalização dos bônus a gestores e o crescimento das bolhas especulativas com vistas a garantir a valorização das ações.

De acordo com Plihon (2003), estudo realizado na França aponta como ficou evidenciada uma sazonalidade em demissões que combinava exatamente com o período de direcionamento e de redefinição da gestão orçamentária anual das empresas. Em suas conclusões, as referidas demissões não têm ligação com condicionantes ligados ao chão de fábrica, ou à administração de fragilidades na produção, mas fazem parte de uma arquitetura voltada para satisfazer a gestões ancoradas nos interesses financeiros.

Nos interstícios existentes entre a valorização no lado produtivo e aquela que ocorre no mercado financeiro, as decisões caminham no sentido de privilegiar a segunda, porém, neste caso, para que o resultado esperado ocorra, o aumento da produtividade – que redundaria em aumento do controle do trabalho de maior quantidade de meios de produção, resultando em precarização das condições e relações de trabalho – é requerido.

Aqui se apresentam dois momentos da influência do capital fictício sobre o que seria o movimento real de valorização. Primeiro, a emissão das ações conduz ao ganho do empresário emissor, ao mesmo tempo em que duplica o valor do capital e que permite um aumento de preços sem atrelar-se aos condicionantes da valorização oriunda da utilização da força de trabalho, ou, como pode ser, da valorização do valor. Segundo, ainda que reflita um ambiente que pareça distinto da valorização real, em que ocorra somente inflação de ativos, impõe deslocamentos de preços que sejam favoráveis aos detentores de ações por meio da ação indireta sobre as empresas para que forneçam relatórios contábeis favoráveis a um aumento do preço daquelas mesmas ações.

Assim, se compreende que o capital, à medida que busca ampliar sua capacidade de valorização, mesmo que, contraditoriamente, tente prescindir da intermediação da força de trabalho para tal, implementa mudanças significativas no andamento da economia. Isto se reflete, como visto, na criação de inovações financeiras, em mudanças nas políticas macroeconômicas relacionadas à consolidação de mecanismos que propiciem a valorização, mas, fundamentalmente, na criação de ambientes que lhe sejam favoráveis. Como parece mais fácil – e realmente o é – realizar a valorização no ambiente financeiro, os movimentos se dão neste sentido. Compreender, portanto, o que acontece nos interstícios do processo de valorização neste ambiente de franca expansão do capital fictício significa interpretar os

mecanismos facilitadores deste processo. A questão, neste ponto, é a seguinte: seria a governança corporativa elemento explicativo dos movimentos intersticiais que levam o capital fictício a exercer sua influência sobre a dinâmica da organização da produção – e do trabalho? Acreditamos que uma leitura crítica sobre os significados desta teoria, combinada com o que ficou conhecido na teoria econômica como hipótese dos mercados eficientes, nos permite identifica-la muito mais como um aparato ideológico que fundamentos do real.

Retomando as transformações por que passou a economia mundial, fica evidente, então, que as mudanças que tiveram lugar na economia mundial, principalmente a partir dos anos 1970, engendraram transições para garantir a expansão da busca pela valorização no ambiente financeiro, como é o caso das inovações financeiras. Assim, o desenvolvimento do mercado financeiro, sob diversos aspectos, como a desintermediação bancária, ou o processo de securitização de dívidas e de ampliação dos derivativos, bem como a liberalização financeira e do mercado de ações, potencializou, entre outras coisas, o crescimento das relações entre os grupos empresariais e as decisões sob a tutela da orientação financeira, sempre com vistas a garantir uma maior valorização. Nos interstícios desse processo, ganhou relevância a atuação da chamada governança corporativa como mecanismo que visa garantir o maior rendimento possível para as ações das empresas, já que o objetivo final é privilegiar o ganho do acionista, referenciando a lógica curtoprazista. Passaremos a identificar seus significados e as argumentações que o sustentam, e que, adiantamos, possuem grande dose de ideologia.

3.7. A hipótese dos mercados eficientes, a governança corporativa e o processo de valorização financeira

A falta ou a existência de eficiência econômica sempre foi argumento fartamente utilizado por boa parte da teoria econômica para explicar o fortalecimento ou o insucesso de empresas²³⁵ e grupos econômicos. Acredita-se que o referendo do mercado é dado àqueles gestores que, em termos gerais, são mais eficientes²³⁶. Nestas últimas décadas em que o capital fictício tem ampliado suas influências sobre as decisões econômicas,

²³⁵ Sejam elas de qualquer tamanho e inseridas em qualquer setor.

²³⁶ E este conceito aparece associado tanto à capacidade de aumentar a produtividade, e, portanto, a possibilidade de ampliar os lucros, ou de fazer majorar o preço de mercado das ações da empresa. Acopladas a esta visão, várias são as construções teóricas que lhe dão sustentação. Trataremos de algumas a seguir.

ganharam espaço no ambiente de mercado e na teoria econômica as noções de que os mercados são, por hipótese, eficientes e de que a governança corporativa é responsável por produzir iniciativas mais próximas do destino que se espera de empresas de capital aberto²³⁷.

Este item tem o propósito de evidenciar, primeiro, os elementos essenciais que compõem tanto a hipótese dos mercados eficientes quanto a chamada governança corporativa, segundo, seus componentes ideológicos, e tentar desvendar algumas relações existentes entre a construção teórica destes temas e o crescimento real da influência do capital fictício sobre os processos de valorização²³⁸.

Como visto anteriormente, vivemos uma época histórica em que a capacidade do capital de envidar meios para garantir a continuidade do processo de valorização criou uma situação caracterizada pela ascendência da concentração e da centralização, com forte influência do crédito. Concomitantemente, e relacionado a este processo, evidencia-se o crescimento do exército industrial de reserva e a ampliação do poder de determinação de relações e condições de trabalho (BELLUZZO, 2011)²³⁹.

A aglomeração de capitais em função de somente um, viabilizada seja pelas fusões e aquisições, como no caso da grande corporação que, através da posse de ações, possui o controle sobre um número considerável de empresas, garante ao capital-diretor não somente ganhos de poder com relação ao trabalho, mas, também, sua influência sobre os capitais individuais, mesmo que estes estejam distribuídos em vários proprietários²⁴⁰. Esta lógica interfere no direcionamento de capitais menores, mesmo que estes não possuam influência suficiente para obter ganhos próximos aos obtidos pelo capital-diretor²⁴¹.

²³⁷ Ainda que estas noções sejam vagas ou estejam aplicadas sem uma discussão mais profunda sobre seus reais significados.

²³⁸ As considerações a respeito das associações entre esta forma e função específica de capital, a concentração e centralização de capitais e processos de reestruturação produtiva, feitas anteriormente, são essenciais para compreender o desenvolvimento dos próprios argumentos.

²³⁹ Ainda de acordo com Marx, é bom lembrar que o capital comanda não somente a demanda por trabalho, mas, também a oferta.

²⁴⁰ Como citado anteriormente, “os mercados de crédito e de capitais, onde ocorre diariamente a avaliação e negociação dos direitos de propriedade e de apropriação da renda e da riqueza tornam possível a execução das normas da concorrência entre os capitais individuais” (BELLUZZO, 2011: Capítulo V Inédito, pág. 4). Possas (1989) elucida grande parte das relações entre processo de valorização e concorrência entre capitais.

²⁴¹ Como é o caso dos acionistas minoritários destas empresas que são controladas pela grande corporação, ou mesmo que estejam sob forte influência dos investidores institucionais. Belluzzo, ancorado em Marx, ao tratar do papel das sociedades por ações na divisão de classes, afirma: “a sociedade anônima aparece como a expressão fenomênica da forma de dominação que esta propriedade abstrata exerce sobre o trabalho coletivo. Mais concretamente, aparece como uma

Acredita-se, nestes escritos, que existem relações entre a busca da ampliação da mais-valia pelo capital e a chamada reestruturação produtiva entre empresas e internamente, no processo produtivo, ou na ligação entre as tendências dos capitais no embate concorrencial e as fusões e aquisições, bem como a intersecção que ocorre entre a valorização do capital fictício e os métodos utilizados pelas empresas para garantir a valorização das ações no mercado financeiro.

É levada adiante a noção de que a forma de gestão da riqueza pode ser um elemento essencial, a mediação substancial para a compreensão do que ocorre nos interstícios do processo de valorização fictícia, a pressão sobre o capital produtivo e os impactos sobre o mundo do trabalho. Para trilhar este caminho, uma outra temática que ganhou espaço nos estudiosos sobre organização empresarial e finanças, a governança corporativa, contribui com elementos cruciais no desnude do que ocorre nestes interstícios. Associado a ela, a noção tão cara à teoria econômica ortodoxa de que os mercados, se deixados exercerem todas as suas potencialidades, fornecem os melhores indicadores e as alocações mais adequadas dos recursos disponíveis, comporá um quadro teórico-ideológico favorável à sanha do capital financeiro.

Estão subjacentes, e a serem testadas aqui, três crenças quando se trata da relação entre capital financeiro, concentração e centralização, gestão da riqueza sob a forma da governança corporativa e a hipótese dos mercados eficientes. A primeira, que o mercado não é tão eficiente assim, e que disseminar esta idéia a ponto de ela balizar decisões de risco e de estratégias de empresas produtivas, significa ideologiar o trato de questões relacionadas à administração da empresa objetivando fins específicos. Segundo, que a busca pela valorização financeira impulsiona a utilização de instrumentos que irão viger nas decisões administrativas das empresas. Terceiro, que a associação e o equacionamento destes fatores redundam na capacidade de o capital fictício interferir, indiretamente, sob os desígnios do capital produtivo e, portanto, nos mecanismos de extração de mais-valia.

Neste item serão apresentados argumentos teóricos utilizados para legitimar o papel da governança corporativa, ao mesmo tempo em que são discutidas interpretações de seus reais significados. Em seguida, o mesmo tratamento será dado à tese da hipótese dos

atividade de coordenação e supervisão de um processo de trabalho cada vez mais complexo e de gestão de um valor-capital de magnitude crescente, o que impõe a diferenciação das funções anteriormente concentradas no capitalista individual” (BELLUZZO, Capítulo V Inédito: pág. 6).

mercados eficientes, e as constatações resultantes nos ajudarão a pensar se ambas construções desempenham ou não papel fundamental no desenvolvimento de respaldo teórico para o processo de valorização do capital fictício.

3.7.1. Governança corporativa

Existe um número considerável de estudos que relacionam o crescimento do volume de negócios no mercado financeiro e o comportamento das empresas a partir das possibilidades de lucratividade advindas desta relação²⁴². Neste ambiente, os chamados investidores institucionais e os processos de concentração e centralização de capitais ampliaram sua influência, o que levou a alterações nas regras de convivência entre os capitais e entre proprietários e gestores do dinheiro voltado para a acumulação, revelando inovações na confecção de estratégias (PLIHON, 2003; BELLUZZO, 2011).

Um elemento bastante explorado pela literatura²⁴³ é o papel da governança corporativa e suas ligações com os problemas da agência e a maximização do valor do acionista, que podem ser, em termos gerais, sintetizadas da seguinte forma: as empresas são dirigidas por pessoas que têm interesses divergentes dos acionistas – o que leva a ações com objetivos divergentes – e, através da inserção de medidas que visam privilegiar o desejo destes últimos, insere-se o princípio da lógica da maximização do valor do acionista.

²⁴² São os casos, por exemplo, de Lazonick & O'Sullivan (2000) e La Porta; Lopez-de-Silanes; Shleifer & Vishny (2002). O livro "A Finança Mundializada", organizado por François Chesnais, contém alguns estudos em que são apresentados vários aspectos destas relações.

²⁴³ De acordo com Possas, houve um deslocamento da literatura do olhar tradicional, neoclássico, para um que busca contemplar outros aspectos e "é provável que a principal virtude desse deslocamento do centro nevrálgico da teoria, do âmbito do 'mercado' – com sua conotação convencional de mecanismo regulador e alocativo *via* preços – para o da 'firma' – unidade decisória e de poder autônoma – esteja na paralela e quase inevitável passagem da lógica estática do equilíbrio para a lógica da expansão (possivelmente 'desequilibrada'). Nada mais natural portanto que as versões mais modernas da teoria da firma se confundam com uma teoria do crescimento da firma. Sob esse aspecto, além disso, há mais de uma vertente (ou ângulo) de grande interesse no âmbito da teoria da firma: a relativização do princípio maximizador de lucros em benefício do crescimento da empresa (associado em maior ou menor grau à dicotomia propriedade vs. gerência), a análise das modalidades de expansão da empresa, a análise dos determinantes do investimento, incluindo as formas de financiá-lo e a própria questão das aplicações financeiras na estrutura de ativos da firma. [...] Seguindo uma subdivisão já consagrada, as novas teorias da firma que focalizam o processo de decisão e os correspondentes objetivos da empresa são classificadas em 'gerenciais' e 'comportamentais', conforme dão mais destaque ao papel da administração da empresa na definição dos seus objetivos, ou ao processo de decisões como tal, envolvendo permanente modificação e adaptação dos objetivos. O ponto de partida comum a todos eles é a recusa do princípio de maximização dos lucros como norma absoluta de decisão da firma. Embora viesse sendo posta em dúvida – no sentido comportamental aqui discutido – desde Berle e Means, resistiu ainda um bom tempo até que uma proposta alternativa fosse desenvolvida em termos teoricamente aceitáveis. Nesse interregno de duas décadas o postulado da maximização manteve-se soberano, apenas sob o assédio isolado do princípio do custo total, a que bem ou mal pôde resistir encastelando-se no 'longo prazo' e incorporando as demais críticas como simples qualificações – procedimento, de resto, habitual na escola neoclássica" (POSSAS, 1990: págs. 42-43).

A governança corporativa, apesar das inúmeras definições encontradas, é compreendida como sendo um conjunto de mecanismos criados para nortear os princípios que serão levados a cabo pelos gestores de uma instituição. Este conjunto tem como finalidade garantir que o poder discricionário da direção não se sobreponha ao interesse maior, de longo prazo, daqueles que são os verdadeiros detentores do capital empenhado (SHLEIFER & VISHNY, 1997). Funciona, na prática, como uma carta de intenções – apesar de conter graus de determinação legal de comportamento a ser seguido –, na medida que visa conter ações que desvirtuem as intenções que servem de orientação para a finalidade descrita anteriormente.

Pode ser compreendida, ainda, em uma dimensão mais expandida, que lida não somente com as questões das finanças, mas, também com a questão organizacional, como sendo a tentativa de criar instrumentos para oferecer a qualquer instituição a confiabilidade necessária. Sob esta perspectiva, inclui, também, não somente empresas públicas, mas, ainda, a própria administração pública²⁴⁴. Mas, fundamentalmente, governança corporativa toma sua face mais visível quando o assunto abordado é a forma de alocação de lucros acumulados ou mesmo as estratégias a serem utilizadas para ampliar estes lucros e sua repartição (LA PORTA; LOPEZ-DE-SILANES; SHLEIFER & VISHNY, 2002)²⁴⁵.

É sob esta perspectiva que o tema será abordado, porque, inclusive, leva-se em consideração que muito mais que uma iniciativa para se ter boa conduta, ou uma manifestação de princípios que otimize os interesses com a finalidade de garantir mais investimentos, como quer boa parte da teoria ortodoxa, a nosso ver, a governança corporativa faz parte de um arranjo ideológico-institucional que serve perfeitamente à valorização do capital fictício. Desta forma, as empresas que têm essa lógica como pano de

²⁴⁴ Sob este olhar, não somente os *shareholders*, mas, os *stakeholders*, interessados no desempenho da instituição, de um modo geral, fazem parte do conflito de interesses, como clientes, fornecedores, investidores, trabalhadores *etc*, e mesmo a sociedade como um todo. Obviamente, estes últimos detêm um poder que não se compara ao dos detentores do capital aplicado, mesmo com a intervenção de administradores que possam conduzir ações que lhes seja favorável.

²⁴⁵ Além da tentativa de dissecar alguns significados, o que se questiona, em termos gerais, é se o fortalecimento da lógica da maximização do acionista, elemento essencial da governança corporativa, está ligado, efetivamente, com decisões de garantir a homogeneização de interesses, entre acionistas e diretores-gerentes, ou, como se compreende aqui, que a lógica de garantir a valorização das ações e dos dividendos dela advindos faz parte de mecanismos engendrados nos interstícios do processo de valorização. Assim, acredita-se que a construção de garantias institucionais, como a parte da governança corporativa que estimula os ganhos do acionista, constitui-se instrumentos que visam garantir rendimentos tanto a investidores institucionais quanto à *holding* que controla, por meio de ações, as decisões sobre os caminhos organizacionais e financeiros da empresa.

fundo passam a buscar índices para se tornar eficientes²⁴⁶. O interesse, nada aparente, é manter uma avaliação positiva do mercado financeiro, como fica patente na descrição reveladora do entendimento geral do sentido de governança corporativa, e que remete à perspectiva adotada neste trabalho, apresentada por Shleifer e Vishny, ao afirmar que “corporate governance deals with the ways in which suppliers of finance to corporations assure themselves of getting a return on their investment”²⁴⁷.

Como dissemos, ela surge, em termos teóricos, como uma necessidade relacionada à separação entre o dono do capital e aquele que administra o empreendimento, o que é comumente referido na literatura sobre o tema como a separação entre propriedade e gerência²⁴⁸. É esta característica, associada ao que Hobson (1983) considerou como a dispersão da propriedade e a centralização despótica do controle gerando apoio às decisões financeiras daqueles envolvidos com a propriedade, mas não o seu controle, que engendra a busca por mecanismos de vigilância institucional sobre as decisões. Ora, faz sentido a percepção de que houve, em algum momento da história das corporações, um aprofundamento das dificuldades de se afunilar as decisões dos administradores com a tentativa de ampliar o capital dos acionistas. Mas, será que podemos considera-la uma tese robusta para explicar os motivos que levam empresas a privilegiarem o mercado financeiro, ou devemos entender que todo o desdobramento advindo desta frágil percepção inicial pode ser considerado?

Esta percepção está ancorada na complexidade que se torna a administração das instituições, resultante, fundamentalmente, de dois movimentos: após a revolução

²⁴⁶ Nesse sentido, e discutindo as mudanças na gestão da empresa com a finalidade de criar valor, afirma Plihon: “A fin de alcanzar sus objetivos financieros, las empresas se han dotado de nuevos métodos de gestión, de los cuales el más sofisticado es el método EVA (Economic Value Added), que se define de manera bastante sencilla: se trata del resultado económico de la empresa después de la remuneración del conjunto de los capitales invertidos, endeudamiento y fondos propios. Un EVA positivo significa que la administración ha logrado crear valor en beneficio de los accionistas durante un período determinado. A lo largo de los últimos años, algunas empresas francesas han puesto en práctica el método EVA: AXA, BNP, CCF, Danone, ELF, France Télécom, Lafarge, Schneider, Société Générale, Valéo, Vivendi. Cada año, el diario L’Expansion publica la clasificación de las grandes empresas francesas de acuerdo con sus resultados en materia de creación de valor accionario, refiriéndose para ello a los indicadores EVA. Ese enfoque no se limita a proporcionar los indicadores para evaluar el desempeño de la empresa; como lo indica el caso de Danone [...] también define un método de administración que se apoya en un sistema de incitaciones, sistema que se calcula en función de la obtención y del rebase de los objetivos de creación de valor accionario” (PLIHON, 2003: pág. 80).

²⁴⁷ SHLEIFER & VISHNY, 1997: pág. 737.

²⁴⁸ BERLE & MEANS: 1984. Chandler (1998), quando trata da tendência à formação de grandes grupos de capitais, que se potencializa principalmente quando é adicionado o aspecto financeiro do crédito, demonstra que o final do século XIX assistiu à generalização dos negócios sendo constituídos pelo mecanismo das ações, e, do início do século XX até a década de 1970, observa-se a potencialização deste tipo de sociedade, em que os fragmentos do capital transformaram-se em títulos plenamente negociáveis no mercado financeiro.

industrial, com o crescimento da produção, com mudanças de escala, desenvolvimento de diferentes linhas e produtos, e a necessidade de uma gestão que consolidasse as noções de curto prazo, operacionais, com o desenvolvimento estratégico de longo prazo gerencial (CHANDLER, 1962)²⁴⁹; segundo, o processo de concentração e centralização, que provocou a diversificação das atividades sob controle de uma diretoria, como no caso da integração vertical (HOBSON, 1983; CHANDLER, 1990)²⁵⁰.

Assim, os gestores (não-proprietários) passaram a ser os responsáveis pelo planejamento de curto e de longo prazo da organização e, obviamente, pelos sistemas de construção de estratégias e de avaliação dos rumos perseguidos, e esta mudança instigou àqueles que procuravam compreender suas implicações para o processo de acumulação. Mas, ao mesmo tempo em que esta separação dificulta o controle pelo proprietário das ações, a centralização do poder nas mãos de um administrador que, estrategicamente, consiga lidar com a complexidade do negócio, propiciou avanços, seja otimizando os ganhos pela forma de lidar com fornecedores, clientes e tecnologia, seja na capacidade de ampliar os lucros pelo seu lado financeiro, ou pelo aumento e dinamização do controle sobre o trabalho (FRACALANZA & RAIMUNDO, 2010; SERFATI, 1998)²⁵¹. E todo este imbróglio é emulado pelo crescimento da capacidade da firma de endividar-se, principalmente em situações caracterizadas pela desintermediação bancária, pela ampliação do mercado financeiro ou pela participação cada vez maior dos investidores institucionais no mercado de títulos e ações²⁵².

²⁴⁹ A distinção entre um período em que os proprietários eram os gestores do negócio, pré-segunda revolução industrial, impediam um aprofundamento das capacidades da gerência de ter um olhar mais amplo, que lhes permitisse deixar de ser especialista para se tornar generalista e, neste sentido, construir estratégias ligadas não somente a questões organizacionais internas a uma única empresa, mas, de caráter organizacional-financeiro, capaz de administrar grupos (CHANDLER, 1962). A segunda revolução industrial teria instaurado, ainda de acordo com Chandler (1962), novos princípios organizacionais e um processo de centralização impulsionou a criação de novas formas de agir para os gerentes.

²⁵⁰ Ambos complexificaram as formas de gerir as instituições a níveis que extrapolaram a capacidade de percepção – direta e indireta – dos movimentos necessários para ampliação das possibilidades de retorno do capital empenhado.

²⁵¹ Chandler (1990) demonstra que as firmas que obtêm vantagens competitivas nas relações com clientes e fornecedores pode, por exemplo, ao ampliar e estabilizar a demanda por insumos, gerar dependência, maior controle e garantia de menores custos, aumentando a concentração e a centralização e garantindo a manutenção do oligopólio. Por outro lado, a necessidade de promover o crescimento instiga a diversificação, a entrada em novos negócios, haja vista a obrigatoriedade de enfrentar a concorrência, como o demonstram a centralização e concentração. Este processo estimula a utilização de tecnologias, caracterizada pela alteração na composição orgânica do capital.

²⁵² Ao mesmo tempo, a capacidade de reconfigurar as estruturas gerenciais e de direcioná-las para reestruturar a organização e divisão do trabalho, amplia a possibilidade de aumento da produtividade, principalmente em uma situação caracterizada pela inserção de novas tecnologias e pela existência de processos produtivos mais complexos (FRACALANZA & RAIMUNDO, 2010).

Dessa forma, torna-se prática comum a separação entre a propriedade do capital e a administração do empreendimento. Aos poucos, a noção teórica de que os interesses entre ambos divergem a ponto de causar ineficiência econômico-financeira disseminou-se e estimulou a criação de regras para evitar que o diretor-gerente use a empresa para benefício próprio, em detrimento dos sócios (JENSEN & MECLING, 1976). Daí para que estas regras viessem a favorecer os ganhos financeiros com as ações restava pouco. Objetivamente, as estratégias adotadas pelas empresas e destinadas a garantir o movimento anteriormente descrito, de valorização dos ganhos possíveis com ações, podem ser descritas como sendo:

- a) fusões e aquisições como forma de explorar as sinergias entre as instituições e ampliar os ganhos de escala, o que aumenta sua capacidade de enfrentamento da concorrência mundial, e redundam em aumento de produtividade e redução do número de trabalhadores;
- b) a focalização nas atividades que têm maior capacidade de geração de valor a ser direcionado ao acionista, para além da valorização financeira, principalmente naquelas atividades em que possui vantagens competitivas com vistas ao aumento da lucratividade, evidenciando a dominância das decisões financeiras sobre os interesses produtivos²⁵³;
- c) a externalização de atividades a partir da lógica anterior, concentrando-se nas atividades mais rentáveis e terceirização daquelas de menor valor agregado, porém, com intenção clara de redução de custos, o que potencializa a precarização das relações e condições de trabalho²⁵⁴. A decomposição da cadeia de produção visa organizar os processos de forma a torná-los mais rentáveis;
- d) a prática do *downsizing*, que diminui o tamanho da empresa. Uma empresa pode, por exemplo, através da oferta pública, comprar parte destas ações, o que leva à majoração de seus preços, porém, financia a compra a

²⁵³ Se o interesse for, efetivamente, de curto prazo, o efeito pode ser invertido e comprometer, inclusive, a capacidade de enfrentamento da concorrência no longo prazo.

²⁵⁴ “A mediados de los años setenta, en Estados Unidos, 20 por ciento de los obreros estadounidenses trabajaban en uno de los 500 grupos industriales más grandes; en 1999 esa proporción descendió a 10 por ciento en razón de las políticas de externalización del empleo y de la producción que seguían esas empresas” (PLIHON, 2003: pág. 83).

custos mais baixos do que o retorno esperado. Mesmo diminuindo o tamanho do capital empregado, a lucratividade cresce (PLIHON, 2003).

Pode-se perceber através destas práticas que um resultado esperado da atuação do mercado financeiro, o financiamento de investimentos produtivos, não se evidencia. Seu papel, nesse sentido, fica restrito, em grande parte, somente à geração de valor fictício e à reestruturação intra e inter-empresas, o que contrasta de uma forma evidente com a percepção de que os mercados têm a capacidade de identificar aquilo que são os empreendimentos mais favoráveis ao desenvolvimento de uma economia e à geração de empregos. Estariam, então, as regras criadas para garantir a valorização do acionista cumprindo outro papel e estimulando práticas não tão vantajosas à sociedade, como anunciado nos modelos de governança.

3.7.1.1. A teoria da agência

A pulverização das ações de uma companhia pode ser entendida por alguns como um aspecto democratizador da posse do capital e, inclusive, sobre a distribuição da renda, já que qualquer pessoa, que receba salário ou qualquer outro tipo de renda, pode ser proprietária de parcela de um empreendimento²⁵⁵. Berle e Means (1984) indicavam, na década de 1930, a existência – anterior, mesmo, a este período – da separação entre a propriedade e a gestão nas corporações, de capital aberto, e sua influência na sociedade e esta leitura abriu todo um campo de pesquisa dentro da teoria da firma. A Teoria da Agência parte desta separação entre propriedade e gestão²⁵⁶ e traz consigo algumas pressuposições²⁵⁷. Primeiro, que existe um indivíduo principal, o proprietário das ações da empresa, que transfere a outro, o agente, o direito de conduzir as ações e determinar os rumos da empresa. Segundo, que existe conflito de interesses – e esta percepção está ancorada na noção neoclássica de maximização das utilidades –, que o gestor tem como

²⁵⁵O que evidenciaria, para alguns, até mesmo a insuficiência teórica da divisão de classes entre capitalista e trabalhador.

²⁵⁶ Segundo Shleifer & Vishny, “The agency problem is an essential element of the so-called contractual view of the firm, developed by Coase [...], Jensen and Meckling [...], and Fama and Jensen [...]. The essence of the agency problem is the separation of management and finance, or-in more standard terminology- of ownership and control. An entrepreneur, or a manager, raises funds from investors either to put them to productive use or to cash out his holdings in the firm” (SHLEIFER & VISHNY, 1997: pág. 740).

²⁵⁷ O artigo clássico de Jensen & Meckling (1976) será a base das definições estruturais da “Teoria da Agência”. Quando houver divergência, ou forem extrapoladas as definições basilares, outras referências ficarão explícitas.

interesse central manter-se na direção da empresa e que a consolidação deste objetivo, em momentos cruciais, distingue-se do que busca o detentor do capital na forma de ações.

Quando ocorrem conflitos de interesses e é muito oneroso acompanhar os movimentos dos agentes, a crença é a de que existe um problema de agência. A criação, estruturação e manutenção de contratos entre o principal e o agente, bem como os gastos com monitoramento das ações do agente e as perdas que podem ocorrer pelas ações deste último são considerados custos de agência²⁵⁸. Ou seja, quando não é o proprietário que está tomando as decisões, a empresa pode ser utilizada para atender também a outros fins que não seja somente o de gerar lucros a seu detentor e valorizar seu capital²⁵⁹. Por último, está inserida a noção de que o agente tomador de decisões consegue levar adiante ações das quais os acionistas-proprietários desconhecem²⁶⁰ ou não têm poder suficiente para subjugar o poder delegado por eles ao diretor. Neste ambiente, ao perceber a divergência de objetivos, o proprietário (principal) busca incentivos e/ou mecanismos contratuais para garantir que o gerente (agente) siga suas estratégias. Podem ser observadas situações em que se opta pelo incentivo, como a premiação com títulos de propriedade, e outras, em que a estratégia é a de desincentivo. Ambos incidem em custos²⁶¹ e tendem a ser evitados ou a influenciar negativamente sobre as escolhas pela compra das ações²⁶².

Para definir o significado do problema da agência, Shleifer e Vishny colocaram a seguinte questão: “how can financiers be sure that, once they sink their funds, they get anything but a worthless piece of paper back from the manager?” A resposta à pergunta é esclarecedora: “The agency problem in this context refers to the difficulties financiers have

²⁵⁸ São custos referentes a contratações, de *moral-hazard*, de informações e mesmo de transação (JENSEN & MECKLING, 1976).

²⁵⁹ Como o suposto interesse do gerente em fazer crescer a empresa para ampliar o volume de recursos sob seu controle, aumentando sua influência, por exemplo, entre clientes e fornecedores, sem, necessariamente, maximizar os interesses dos proprietários. Podem, ainda, preferir manter sua posição a correr riscos ou manter custos e criar hierarquias funcionais desfavoráveis ao acionista.

²⁶⁰ Aqui, diferentemente da neoclássica, existe assimetria de informações. Sob este aspecto – e talvez somente sob este –, a Teoria da Agência avança em relação ao olhar neoclássico, porém, mantém o arcabouço daquela escola em seus pressupostos mais gerais.

²⁶¹ Como visto anteriormente, há também outros custos, como os de monitoramento, de construção e manutenção de contratos, com relatórios *etc.* À medida que aumentam os custos com o monitoramento, a tendência é que, na comparação, o resultado obtido com as ações do agente não pareça tão conflituosa (JENSEN & MECKLING, 1976), uma construção teórica muito próxima das teses do equilíbrio e das expectativas racionais.

²⁶² Sob esta ótica, existe, então, um problema central no qual se insere a chamada governança corporativa, de como administrar, gerir, governar a corporação de modo a garantir resultados que estejam em consonância com os interesses dos acionistas. Assim, surgem as iniciativas para reger as relações, e que passamos a discutir.

in assuring that their funds are not expropriated or wasted on unattractive projects” (SHLEIFER & VISHNY, 1997: pág. 740-741).

A partir desta percepção, proprietários e administradores assinam um contrato para definir o que será feito dos fundos aplicados, da divisão dos dividendos e da aplicação dos lucros vindouros. A grande dificuldade está posta na capacidade de antever mudanças futuras que deixam resíduos significativos o suficiente para não reduzir substancialmente o poder discricionário do gerente, ou as contingências podem ser tais que, inclusive, tornem o contrato obsoleto. Os proprietários podem induzir os gerentes a buscar a otimização do lucro e a valorização de suas ações através da remuneração por via de participação na sociedade, as chamadas *stock options*. A opção de compra dada ao agente pode ocorrer através de um acordo baseado em um preço pré-fixado, caso a majoração de preços chegue ao nível indicado previamente.

Por outro lado, nos perguntaríamos: por que, mesmo com estas possibilidades, o proprietário do capital o adianta nas mãos de um gerente, mesmo sabendo que este gerente tem muitas opções para aplicá-lo que não seja, necessariamente, aquela que privilegia a valorização de suas ações²⁶³? E por que, nestes termos, o gerente, mesmo assim, cria mecanismos para garantir a majoração dos preços? Ainda na leitura de Shleifer e Vishny, “in the financing context, the argument is that managers repay investors because they want to come to the capital market and raise funds in the future, and hence need to establish a reputation as good risks in order to convince future investors to give them money”²⁶⁴; ou que “the principal reason that investors provide external financing to firms is that they receive control rights in exchange”²⁶⁵. Na leitura proposta neste trabalho: por que, na verdade, a diretoria previamente escolhida serve aos princípios da valorização dos títulos para garantir o rendimento esperado, já que o controle é dado pelo capital financeiro. Ou, dito de outra forma, que nos interstícios do processo de valorização, que levam à

²⁶³ Fama (1970) aponta, ainda, para a tendência do gerente ser menos avesso ao risco, já que não pode diversificar suas opções de trabalho, como pode fazer o acionista com seu portfólio.

²⁶⁴ SHLEIFER & VISHNY, 1997: pág. 749.

²⁶⁵ SHLEIFER & VISHNY: 1997, pág. 750. Os pesquisadores ainda chamam a atenção para as possibilidades de um otimismo excessivo por parte dos acionistas, ou então, de uma crença forçada, dado o esquema ponzi, que os levaria a manter a aposta nos gerentes.

concentração e à centralização – e é por elas potencializado –, com a fidúcia do capital fictício, pressionam para que o retorno planejado para o capital aplicado se efetive²⁶⁶.

3.7.1.2. Os sentidos da governança

Quando se discute governança corporativa fica explícito um aspecto comum às diversas teses: a necessidade de construir o melhor ambiente possível para o mundo dos negócios. Esta percepção parece não estar muito longe da realidade, principalmente quando se observa o tratamento dado pela literatura ao tema²⁶⁷. Palavras como “boa governança”, ou mesmo “sistema de governança que gere bons resultados”, ou ainda “boa política de governança” são recorrentes.

Fica patente o tratamento altamente subjetivo do tema, pois o que é considerado bom para uns pode não ser para outros. Mas, se não tivermos o devido cuidado metodológico, esta característica parece restringir a intenção dos sistemas de governança a uma questão imanente à própria condição de existência da governança corporativa, já que se trata de uma tentativa de criar mecanismos para resolver, técnica e formalmente, problemas de conflitos de interesses, que são, obviamente, meramente subjetivos²⁶⁸.

Vejamos de perto alguns dos argumentos que são base de sustentação teórica da existência da governança corporativa. O sistema de prestação de contas parece ser um

²⁶⁶ Exemplo de como a lógica financeira interfere na forma de administrar a empresa, e que tem como pano de fundo toda esta discussão ora apresentada, é a exigência de que os recursos sobranes do fluxo de caixa, que excedem as necessidades previamente estabelecidas no cálculo do investimento, sejam repartidos na forma de dividendos aos acionistas. No discurso dos teóricos da agência a argumentação central, para este caso, é o perigo de o agente, com a intenção de aumentar a quantidade de recursos sobre seus domínios, promova aplicações que não sejam tão rentáveis quanto poderia ser se a decisão partisse do detentor do capital, o acionista. Assim, ao reduzir o poder discricionário do gerente, sinaliza-se para o mercado que a empresa é eficiente, tornando, inclusive, mais fidedignas das possibilidades de ganhos as avaliações sobre o valor real destas ações. Na prática, significa, além de favorecer o rentista, aumentar a atratividade das ações.

²⁶⁷ Isto acontece seja com aqueles que abordam o aspecto organizacional, ou mesmo os que enfocam a questão das finanças.

²⁶⁸ Resumidamente, os instrumentos e mecanismos criados a partir da lógica da governança corporativa podem ser sintetizados na intenção de homogeneizar as ações de um conselho fiscal, de uma auditoria independente, da diretoria e de um conselho de administradores, levada a cabo a partir de um monitoramento. Estes instrumentos e mecanismos teriam como objetivo fazer valer os desejos do acionista (*shareholder*), que estariam alinhados, supostamente, a interesses de longo prazo relacionados à empresa. Dentre vários estudos a respeito da governança corporativa citados anteriormente, pode-se sintetizar o conceito como se referindo a mecanismos relevantes presentes em boa parte, de uma forma ou de outra: a construção de um sistema de prestação de contas de resultados, principalmente via relatórios, e de um sistema que avalie o desempenho e a remuneração dos gestores; e a manutenção de um conselho de administração que traga consigo algumas características especiais, como de ser “bem informado”, mas, que seja “independente”, livre em relação à direção e aos acionistas e que seja bastante “ativo”. A esperança latente, como pano de fundo, é de que tanto a vigilância permanente às atividades dos gestores quanto a idoneidade e sapiência do conselho de administração sejam capazes de retirar empecilhos, entraves, e mesmo intenções escusas que atravanquem as estratégias que seriam levadas a cabo caso o detentor do capital fosse o “eficiente” condutor da empresa.

elemento objetivo, embora meramente formal, de controle das ações dos responsáveis pela condução da instituição. O destaque dado ao aspecto da formalidade reside na necessidade de evidenciar que um sistema de regulamentações não é suficiente para coibir intenções e práticas que não otimizem o interesse do acionista por parte do administrador. Uma argumentação em favor da existência da governança corporativa, mesmo afirmando que ela já existe antes deste fato, é o crescimento do volume de ações fraudulentas com vistas a burlar a contabilidade da empresa, como o demonstram os vários exemplos dos anos 1990, de que se tornaram mundialmente conhecidos os casos da Worldcom e a Enron (PLIHON, 2003)²⁶⁹.

A alegação de que existe conflito de interesses entre a gerência e os acionistas não nos parece uma hipótese que deve ser considerada quando se discute num grau de abstração mais alto²⁷⁰. Mas, mesmo que levemos em consideração que podem existir momentos em que o gerente desalinha-se, pontualmente, com os objetivos mais gerais dos acionistas, estes não parecem elementos substanciais para sustentar a tese de que haja discrepância suficiente para promover rupturas significativas para o processo de acumulação de capital, como visto anteriormente. Ademais, não existem garantias de que o interesse de curto prazo é o que melhor se identifica com os interesses dos acionistas, ou então, e isto é extremamente relevante para o debate, que existe convergência entre interesses econômico-financeiros da firma de curto com os de longo prazo e que a garantia de valorização das ações seja mecanismo suficiente, por si só, para definir as melhores opções de gestão. Dito de outra forma, o que se questiona é a robustez das teses centrais da chamada “Teoria da Agência”.

Se a teoria não se sustenta, sob que aspecto, então, pode ser compreendida a relação entre os desejos de valorização do capital empregado, os interesses dos acionistas e as estratégias das corporações? Uma boa resposta a essa questão passa, necessariamente, pela compreensão dos motivos que levam à concentração e centralização, a fusões e aquisições, à gestão da riqueza sob os auspícios do capital fictício e a uma concepção teórica fundamental para a ortodoxia, a existência de mercados eficientes. Pelas condições

²⁶⁹ Apesar da necessidade de controle técnico sobre a contabilidade, Fligstein & Shin (2007) demonstram que as ações consideradas desvirtuadoras do interesse maior da instituição pode se apresentar em outras situações, como na contratação de pessoas que levarão a cabo ações que gerarão benefícios para o diretor, não combinado com desejos dos acionistas.

²⁷⁰ Sobre, por exemplo, os mecanismos relevantes para o processo de acumulação capitalista.

essenciais da teoria da agência estaríamos diante de uma situação muito parecida com a noção neoclássica de que não existe indivíduo ou instituição, como no caso do gerente ou diretor, que conheça melhor a situação do mercado do que a própria dinâmica das forças de oferta e de procura.

3.7.2. A hipótese dos mercados eficiente e, portanto, racionais, e suas relações com a valorização fictícia

A Hipótese dos Mercados Eficientes (HME) é um pressuposto relevante para as teses acima indicadas de que há uma tendência no mercado financeiro, sempre, para uma situação em que o título será remunerado de acordo com aquilo que ele, efetivamente, vale, dadas as informações disponíveis. O preço do título seria reflexo de seu valor real, que está em função direta de seu risco. Assim, inexistente a possibilidade de ganhos anormais, que são aqueles acima do possível, dado o risco de determinado ativo. A HME é uma desinência da hipótese das expectativas racionais, aplicada ao mercado financeiro²⁷¹, e ambas partem dos seguintes pressupostos: o mercado é constituído por agentes que têm o mesmo comportamento diante de determinada informação; eles são racionais e maximizadores de sua função-utilidade a partir de toda a informação que possuem; e, além destas pré-condições, também parte-se do pressuposto de que não existem custos de transação para negociar o ativo²⁷².

²⁷¹ Fox (2010) relembra que a transferência de uma teoria para outra disciplina – no caso as expectativas racionais, nascida da teoria econômica, para a hipótese dos mercados eficientes, a ser aplicada às finanças –, perde em conteúdo, mas, ganha em intensidade. Sugere o autor que foi isto que aconteceu quando Jensen e Meckling, utilizados como bibliografia neste trabalho, tentaram fazer a “importação” teórica.

²⁷² “Before turning to the empirical work, however, a few words about the market conditions that might help or hinder efficient adjustment of prices to information are in order. First, it is easy to determine sufficient conditions for capital Market efficiency. For example, consider a market in which (i) there are no transactins costs in trading securities, (ii) all available information is costlessly available to all market participants, and (iii) all agree on the implications of current information for the current price and distributions of future prices of each security. In such a market, the current price of a security obviously ‘fully reflects’ all available information” (FAMA, 1970: pág. 387). O autor destas considerações ajudou a desenvolver a HME. Nas décadas de 80 e 90, vários estudos foram feitos no sentido de questionar ou de aprimorá-la, como o que trata das finanças comportamentais. Para Fox, “já na década de 1970, economistas dissidentes e professores de finanças começavam a questionar a teoria dos mercados racionais, para expor suas inconsistências teóricas e falta de embasamento empírico. No final do século, eles já haviam derrubado a maior parte de suas bases de sustentação. No entanto, não havia qualquer substituto convincente, por isso os mercados racionais continuaram a informar as discussões do público e as políticas de investimentos privados durante boa parte da primeira década do século XXI – até a derrocada dos mercados, em 2008” (FOX, 2010: pág. 16).

Por este raciocínio, não cabe ao mercado financeiro outro resultado senão o de ser, indiretamente, um fomentador consciente sobre a melhor utilização de um capital²⁷³. Tem, ainda, a função de equalizar poupança e investimento da maneira ideal para promover o desenvolvimento de um país, já que, além de todas as qualidades anteriores, ainda privilegia tecnologias mais eficientes e produtivas. Nestas condições, tanto o empresário que possui informações altamente sofisticadas quanto o investidor inexpressivo e que desconheça qualquer informação podem se basear no comportamento dos preços. O que significa que em um mercado eficiente, o retorno esperado por determinado ativo é exatamente igual ao custo de oportunidade pelo uso do montante em questão e que seu preço reflete mudanças reais e não meramente inflação de ativos.

Fox (2010) percorre um caminho interessante para apontar como a HME foi plantada no seio das finanças e da teoria econômica, nos EUA. O relato evidencia, além da influência de Friedman e da escola de Chicago, as relações estabelecidas por Jensen e Meckling entre a necessidade de priorizar os ganhos do acionista e o papel de uma suposta saudosa liberdade no mercado financeiro como forma de premiar as “boas” administrações. As aquisições hostis (chamadas *takeovers*) e o mercado dos *junkbonds* (os títulos de alto risco e alto retorno) para financiar empresas que não encontrariam credores pelo método tradicional também ajudaram para disseminar a noção de mercados eficientes e para solidificar nos corações e mentes as possíveis relações descritas por Jensen e Meckling²⁷⁴.

O objetivo perseguido aqui não é o de destrinchar a construção teórica que dá sustentação à HME, nem, tampouco, esboçar uma crítica ou discorrer sobre o desenrolar do

²⁷³ De acordo com Fama (1970), existem três formas de eficiência de mercado: a fraca, a semiforte e a forte. A primeira se verifica quando os preços vigentes refletem as informações contidas nos preços passados, ou, que a evolução dos preços passados não serve como indicador do comportamento dos preços futuros. A semiforte indica que além de refletir os preços passados, os preços atuais são resultado de agregação de novas informações, por exemplo, os lucros e a distribuição dos dividendos, e, portanto, que os preços dos ativos ajustam-se quase que automaticamente às informações pertinentes. Por último, a forma de eficiência forte implica não somente na obtenção das informações de acesso público, mas, de todas aquelas disponíveis, inclusive as privilegiadas. O autor queria, com isto, afirmar que se existe alguma diferenciação no mercado que fuja às suas conclusões, elas estão associadas a condições exteriores aos pressupostos elencados anteriormente.

²⁷⁴ Sobre este aspecto, releia Fox (2010): “Quando o presidente da SEC no governo Reagan começou a demonstrar, em voz alta, sua preocupação com os perigos das aquisições de empresas, o secretário do Tesouro Donald Regan, ex-CEO da Merrill Lynch, deixou bem clara a posição do governo de que essas aquisições eram ‘benéficas’ e ‘fornecem’ o meio – e às vezes o único meio viável – de se policiar a administração das SAs de capital muito disperso. Alguns meses mais tarde, o Relatório Econômico Anual do presidente incluía um capítulo inteiro intitulado ‘O Mercado para o Controle das Empresas’ – escrito por alguém do Departamento de Economia da Universidade de Chicago” (FOX, 2010: pág. 208).

debate teórico que ocorreu nas últimas décadas a seu respeito²⁷⁵. A intenção com este item é identificar a existência de relações entre a HME e a lógica da valorização do acionista que interferem positivamente no sentido de privilegiar a valorização financeira do capital²⁷⁶.

A HME fornece para os teóricos da agência uma plataforma ideal que resolve boa parte dos problemas advindos da separação entre proprietário e gerente, e também àqueles que pretendem a valorização financeira, uma ideologia²⁷⁷ a ser disseminada. Ao identificar os mercados – essencialmente o financeiro – como o ambiente mais adequado para garantir que a remuneração do capital investido, necessariamente, ocorrerá, e na dimensão mais próxima do que deveria, efetivamente, ser, a HME funciona como um amálgama, que une, relacionando, a teoria da agência com a maximização do valor do acionista e a governança corporativa em torno do processo de ampliação das influências do capital fictício²⁷⁸.

Esta é uma dedução feita a partir de um olhar ortodoxo, baseado nas premissas anteriormente relacionadas sobre a existência da HME, com a qual não se faz coro neste trabalho. Acredita-se, isso sim, que as teses de eficiência do mercado financeiro servem ao propósito principal de liberalização, de retirada de amarras sobre as negociações, já que a suposta racionalidade seria garantia de resultados positivos para a sociedade. Por mais que não possamos atribuir toda a responsabilidade apenas a uma construção teórica, podemos afirmar, sem receio de exageros, que a liberalização financeira que assolou as economias mundiais foram influenciadas pela crença em lucros maiores e na capacidade dos mercados de promover o desenvolvimento econômico²⁷⁹.

²⁷⁵ Como a discussão sobre os modelos de precificação de ativos ou as finanças comportamentais, ou sobre a afirmação do próprio Eugene Fama, décadas depois de seu primeiro artigo, de que, na verdade, os valores dos títulos e, portanto, suas variações e a capacidade interpretativa do mercado, refletem as informações disponíveis. Para o detalhamento da HME ver Pereira & Uripia (2011).

²⁷⁶ Nesta leitura, o acionista em questão não é, necessariamente, aquele capitalista que tem a intenção de produzir e que não possui todo o capital necessário e, portanto, associa-se a outro, anonimamente. Este acionista é, principalmente, aquele que “joga” no mercado financeiro com a desenvoltura de um investidor institucional ou de uma grande corporação.

²⁷⁷ Ideologia é compreendida como sendo “uma rede de imagens e de idéias ou um conjunto de representações sobre os seres humanos e suas relações, sobre as coisas, sobre o bem e o mal, o justo e o injusto, os bons e os maus costumes, etc” e o ideólogo, aquele que inverte as relações entre as idéias e o real (CHAUI, 2005: pág. 388).

²⁷⁸ Dito de outra forma, se a pulverização das ações favorece a maximização dos interesses do diretor da empresa – e estes estão em desalinho com a vontade dos acionistas –, a chamada boa governança corporativa precisa estar associada, necessariamente, à institucionalização de um mercado financeiro com plena fluidez de informações, pois este possui o olhar fiscalizador ideal – como a mão invisível smithiana – para garantir que os administradores agirão no sentido de maximizar o valor do acionista.

²⁷⁹ Como exposto por Belluzzo (2011).

Pela lógica da HME, a racionalidade presente, dado o acesso simétrico às informações, implica na impossibilidade de um aplicador obter ganhos recorrentes acima da média, já que não se pode vencer o mercado continuamente. Esta não parece ser uma condição aplicável à realidade. Sabidamente, a concentração e a centralização de capitais influenciam na capacidade de valorização do capital em que estas condições estão presentes, diferentemente do pequeno capitalista que, inclusive, é “engolido” pelos grandes²⁸⁰. As chamadas aquisições hostis são um exemplo claro desta situação. A aquisição com a finalidade de diminuir custos e cortar gastos, reduzindo o número de funcionários, fatiando a grande empresa em menores que passam a ser mais atrativa ao mercado fornece uma situação em que, quando se tornou medida comum, não implicava em um jogo de soma zero, como está posto na HME. Outro exemplo vem da reestruturação aplicada em função da exigência de promover determinada valorização das ações²⁸¹ e resultado de processos como a terceirização, que, grosso modo, reduz o número de trabalhadores contratados pela empresa, ou da tentativa de aumentar a produtividade, que pode produzir, porém, efeito contrário no longo prazo (PLIHON, 2003).

Poderíamos supor que a média do mercado seria acertada e aqueles que estariam fora dela, ganhando, obviamente, assim permanecem porque possuem informação privilegiada e que esta não se manterá por longo tempo, o que validaria a HME. Mas, por outro lado, podemos argumentar que: primeiro, a assimetria de informações está estabelecida e, portanto, uma premissa básica da HME se esvai; segundo, que a existência do fato nos dá a convicção de que, mesmo ele não sendo permanente, e, portanto, também não a assimetria de informações, mas sua repetição em outras situações e com outros agentes garante a condição de perenidade²⁸². Dessa forma, o que se pode perceber é que a HME exerce papel fundamental na estruturação de um arcabouço teórico que legitime as práticas relacionadas à “boa governança”, de maximização do valor do acionista.

²⁸⁰ Esta situação, *mutatis mutandis*, pode ser aplicada ao mercado financeiro.

²⁸¹ Ou mesmo na maquiagem de resultados contábeis.

²⁸² Ainda mais se levarmos em consideração que uma das premissas da HME é que não existe memória, ou que ela não influencia no valor presente dos ativos.

3.7.3. Nexos teóricos que contribuem para consolidar os interstícios da valorização financeira

Evidenciados os papéis tanto da HME quanto da governança corporativa, pode-se estabelecer, grosso modo, nexos relacionando as duas teorias. Dados os movimentos que levam à centralização e à concentração de capital, o capital fictício imprime nuances específicas na relação entre o processo de valorização, o mercado financeiro e as relações capital-trabalho. Concomitantemente, e como motor ideológico deste processo, a governança corporativa se une, em termos teóricos, à hipótese dos mercados eficientes para garantir que o objetivo de manter a majoração dos preços dos ativos seja levado a cabo.

A necessidade de garantir o ganho financeiro da *holding* proprietária de ações de uma indústria estimula a definição de gestores e diretores que privilegiem, em sua administração, estratégias para garantir que as ações subam de preço, mesmo que para isto tenham que optar por políticas de curto prazo contraditórias, em grande parte, com objetivos de longo prazo. Assim, a reestruturação produtiva, como espelho e aspecto real na busca pela valorização, potencializa a precarização as condições e relações de trabalho, já que o aumento da produtividade parece ser mecanismo para sinalizar ao mercado que a empresa é “eficiente” na sua capacidade de gerar lucros²⁸³.

Dessa forma, parece razoável supor que a hipótese dos mercados eficientes é uma teoria que se ajusta plenamente aos interesses mencionados anteriormente. Ora, se o mercado financeiro tem a capacidade de ser o melhor avaliador da eficiência das empresas, e estas têm a governança corporativa como linha de conduta, a valorização desejada pelo capital fictício encontra uma situação próxima do ideal, em que a prática e a teoria se unem para criar o ambiente favorável.

²⁸³ A questão que se coloca para o debate é que este processo pressiona as indústrias a promover alterações na forma de organizar a produção com vistas a ampliar a lucratividade, o que pode levar à precarização das condições e relações de trabalho.

Capítulo IV – A terceirização como porta para a precarização das condições e relações de trabalho no Brasil na década de 1990²⁸⁴

4.1. Considerações iniciais

Trataremos neste capítulo final de dois olhares distintos sobre o mundo do trabalho, não excludentes entre si, que nos permitem identificar para a década de noventa no Brasil tanto o comportamento das relações de trabalho quanto a dinâmica do desemprego, do emprego e da renda oriunda do trabalho. O primeiro deles diz respeito a uma interpretação do que são os aspectos essenciais das mudanças na forma de organizar a produção, parte da reestruturação produtiva, e que tiveram grande impacto para as condições e relações de trabalho. Faremos isto através da compreensão dos significados da flexibilização, sua relação com a terceirização e destas com a forma de organizar a produção – e as relações com fornecedores e empresas membro do grupo – denominada empresa-rede. Assentados neste olhar, a abordagem que fizemos nos itens 4.2. e 4.3. nos permitiu identificar os papéis da flexibilização e da terceirização no capitalismo contemporâneo, assim como verificar relações possíveis entre a terceirização e a redução de custos, a diluição de riscos e a flexibilidade numérica. O segundo olhar será direcionado aos elementos reais, os dados que compuseram, efetivamente, as transformações no mundo do trabalho, identificados nos itens 4.4. e 4.5.. A partir, então, do entrelaçamento entre a compreensão teórica dos fatos e sua explicitação, tendo como pano de fundo o arcabouço construído ao longo dos capítulos anteriores, podemos identificar um certo conjunto de determinações das relações e condições de trabalho.

Os anos 1990 representam para as relações de trabalho no Brasil um momento de guinada no sentido de seus caminhos e descaminhos. Apesar dos avanços da Constituição de 1988, os governos que geriram o estado naquele período identificaram a rigidez do mercado de trabalho brasileiro como parte significativa da explicação dos motivos de nosso atraso econômico, social e das altas taxas de desemprego e de informalidade, e as políticas de estado passaram a atacar esta suposta realidade. Como afirma Krein (2007), a autonomia relativa do estado é instrumento de consolidação de estruturas sociais e de mudanças,

²⁸⁴ Expressão usada por Ricardo Antunes quando do “Fórum Nacional Permanente em Defesa dos Direitos dos Trabalhadores Ameaçados pela Terceirização”, realizado pelo Instituto de Economia da Unicamp.

resultado da “condensação de uma relação de forças entre classes ou frações de classe, em que aparece a relação de poder existente na sociedade e, também, as contradições e tensões sociais”²⁸⁵. Assim, pode-se afirmar que houve, nos anos 1990, mudanças significativas no papel do Estado que aprofundaram a assimetria entre capital e trabalho, em favor do primeiro, e caminharam no sentido de:

1) redução ou limitação dos direitos existentes na lei, nos convênios coletivos ou em prática informal da empresa; 2) flexibilização das relações de trabalho, na perspectiva de estabelecer maior poder de regulação via mercado, o que aumenta o poder do empregador na determinação das condições de uso e remuneração do trabalho, especialmente em cenários de crise econômica – essas novas regras irão estabelecer uma nova regulamentação (legal, negociada ou imposta); 3) estabelecimento de normas ou contratos sujeitos à ajustes sazonais ou conjunturais; 4) descentralização das negociações coletivas, fortalecendo-se a empresa como lócus central para a regulamentação do trabalho; 5) combate ao sindicalismo classista e independente e, ao mesmo tempo, valorização da “parceria” ou de um sindicalismo despolitizado e que contribua para a empresa melhorar a sua competitividade (KREIN, 2007: pág. 78).

Ora, para um sistema de relações de trabalho altamente dependente da legislação trabalhista e de instrumentos estatais de regulação²⁸⁶, como é o caso brasileiro, esta mudança no papel do estado tem impactos significativos, resumidos aqui como um processo de flexibilização das relações trabalhistas que redundaram em piora nas condições de trabalho e em suas relações com o capital. O que se verificou, portanto, foi uma mudança da ação do estado que acompanhou os movimentos e transformações que estavam acontecendo na economia capitalista, no sentido de privilegiar a acumulação, esteja ela na órbita financeira ou produtiva. Nesse sentido, as mudanças nas regras do jogo refletem-se, como vimos, na capacidade da terceirização de potencializar a valorização, pois, como se verá, a reestruturação produtiva dependeu, visceralmente, de sua capacidade de garantir

²⁸⁵ Ainda de acordo com Krein, “apesar dos limites da democracia liberal, com a prevalência do sistema capitalista houve espaço para o contraditório e a criação de instituições que vão se contrapor à lógica pura e simples do mercado. É o caso, por exemplo, do direito do trabalho, do sistema de proteção social, das políticas sociais e mesmo da condução ou indução do desenvolvimento econômico” (KREIN, 2007: pág. 78).

²⁸⁶ “A natureza do trabalho da Justiça do Trabalho foi alterada nos anos 90, entre outros fatores, a partir de uma série de reformas, destacando-se: o fim da representação classista (2000) e, com essa alteração, a substituição das Juntas de Conciliação e Julgamento por Varas do Trabalho (2000); a introdução do rito sumaríssimo (1999); a mediação e arbitragem privada (1996); as comissões de conciliação prévia (2000); a lei de falência (2004); a mudança da competência da Justiça do Trabalho (2005); e o esvaziamento do Poder Normativo da Justiça do Trabalho. Nem todas as reformas ou alterações têm um caráter nitidamente flexibilizador ou de esvaziamento dessa instituição, apesar de se reconhecer, em certas pressões em prol da reforma do judiciário trabalhista, um objetivo claro de esvaziamento de seu papel, em uma concepção hegemônica de diminuir a participação do Estado” (KREIN, 2007: pág. 84-85).

tanto o aprofundamento da implementação da lógica de curto prazo na esfera produtiva, que o risco do investimento possa ser diluído ou que possa se efetivar a flexibilização funcional e numérica.

4.2. A flexibilização e a terceirização como expressão do capitalismo contemporâneo

Como vimos, os movimentos de concentração e de centralização, que possuem um caráter altamente dependente do capital financeiro, introduzem nas empresas participantes do grupo a lógica curtoprazista em suas decisões sobre indicadores de lucratividade, e estas, para garantir eficiência, são estimuladas a inserir meios de lidar com o uso da força de trabalho que lhes dê sustentação para tal finalidade, levando em consideração apenas o lucro operacional, desconsiderando depreciação e custo financeiro do investimento. A reestruturação produtiva, sob seus mais diversos aspectos, apresenta-se como instrumento essencial para viabilizar a efetivação das decisões ancoradas apenas no curto prazo. É através dela que os grupos se organizam de forma horizontal, sob a batuta da *holding*, atuando em diversos ramos e com objetivos comuns; ou que se torna possível a verticalização, ou desverticalização, porém, sempre com a inserção de padrões na forma de organizar a produção que buscam associar o lucro operacional à lógica curtoprazista, de implementação do planejamento via empresa-rede, seja externamente, nas relações entre empresas “associadas”, ou internamente, entre os diversos setores, ou grupos de resultados; e de se disseminar a utilização da terceirização.

Ocorre que a resposta que a reestruturação produtiva precisa dar à lógica curtoprazista passa, necessariamente, pela forma como os capitais se associam para viabilizá-la e pela relação entre capital e trabalho²⁸⁷. No que se refere às associações entre capitais, como dito, as fusões e aquisições espelham o aspecto mais geral dos movimentos do capital na tentativa de ampliar sua capacidade de acumulação, e o modelo de empresa-rede o padrão de organização. Concomitantemente, e como contrapartida desses movimentos, as características essenciais das mudanças na forma como se organiza o trabalho, explicitadas no capítulo I, estão firmemente associadas ao que se denominou de

²⁸⁷ Em seus aspectos mais abstratos, significa criar mecanismos para que a acumulação capitalista, baseada na expropriação do sobretrabalho, se amplie, e, em termos práticos, fazer com que seja exigido do trabalhador que ele maneje mais meios de produção em menor tempo e/ou que sua jornada de trabalho seja ampliada, mas, sempre – e isso é importante –, com redução relativa do custo da força de trabalho.

processo de flexibilização. Podemos dividir este processo em dois aspectos gerais: o primeiro deles diz respeito à tentativa de inserir mecanismos na estrutura produtiva de forma a torna-la mais adaptável à dinâmica da economia; como meio para alavancar a extração de mais trabalho e para adequar-se às mudanças contidas no primeiro aspecto, o segundo refere-se à flexibilidade do trabalho, seja na forma de utilização, na contratação e demissão, na remuneração e na extensão e ritmo da jornada.

Desde Atkinson, classifica-se a flexibilidade do trabalho em funcional e numérica. Por flexibilidade funcional²⁸⁸ compreende-se a capacidade do trabalhador de realizar diferentes funções e tarefas com a finalidade de impedir que eventuais alterações, provocadas, seja por mudanças no volume ou no tipo de produto demandado ou por ausência de qualquer trabalhador em um ou mais dias de trabalho, possam refletir em descontinuidade na produção ou em aumento de custos. Ao final e ao cabo, observa-se, de acordo com inúmeras pesquisas²⁸⁹, que, apesar deste ser elemento central na crítica à aposta teórica da tendência de desqualificação do trabalho, o resultado é um aumento do número de funções e atribuições ao trabalhador que acaba implicando, necessariamente, em intensificação do ritmo de trabalho. O trabalhador precisa, então, desenvolver diferentes habilidades, pois nesta situação é exigido que ele seja capaz de executar atividades relacionadas à produção de bens distintos, realizando procedimentos e operações variadas, ao mesmo tempo em que torna-se responsável não somente por tarefas ligadas à produção, diretamente, mas, também por cuidar da manutenção de máquinas e equipamentos e por manter-se atento para a ocorrência de eventuais defeitos, sendo o responsável direto pela retificação dos erros. Os trabalhadores passam a ser responsáveis, ainda, pelo controle de estoque e eventual reposição, além de controlar a qualidade das peças que chegam em suas mãos. Além do Controle Estatístico de Processo, velho conhecido, inserem-se programas, como os Círculos de Controle da Qualidade, o *kaizen* e o da Qualidade Total. O setor, ou cada unidade, torna-se cliente da anterior e fornecedor da próxima, o que significa, controlar processos. Existem, ainda, no caso das fábricas da Volvo, de Kalmar e Udevalla,

²⁸⁸ Podem ser encontradas denominações como flexibilidade interna ou qualitativa para o mesmo fenômeno.

²⁸⁹ Ver, por exemplo, Sanches (2010), Freyssenet (2009), Krein (2007), Pochmann (2007), Huws (2006), Plihon (2003), Mattos (2001) e Dedecca (1999). Leituras diferentes sobre os motivos que levam à terceirização, ou sua relação com a dinâmica dos diversos mercados, e mesmo sobre o papel que o estado desempenha neste processo, apresentam a mesma tendência, em termos gerais.

em que grupos semi-autônomos, em que o produto é fixo e não existe prévia divisão de tarefas pela gerência, e os trabalhadores são autônomos para decidir não somente a liderança, mas também vários outros quesitos da organização do trabalho, como o controle da qualidade. Assim, o trabalhador não depende de ordens de reposição, passando a controlar também o volume produzido, já que lhe é exigida determinada meta de produção. Esta multiplicidade de atividades e funções observa-se não somente nos chamados modelos que têm a Toyota como exemplo, mas, também naqueles considerados híbridos, que utilizam técnicas e práticas fordistas (PLIHON, 2003). A utilização da flexibilidade funcional tem levado a mudanças na divisão técnica do trabalho, juntamente com a flexibilidade numérica, que também incide sobre a divisão social do trabalho.

Visões positivas sobre este processo afirmam que a maior qualificação exigida do trabalhador nestes casos, desde que bem orientado por supervisores ou gerentes, desenvolvem, eles mesmos, a capacidade de redução de custos através da economia de insumos e de tempo, ao mesmo tempo em que descobrem melhores formas de produzir²⁹⁰. Como o demonstram Araújo (2009), Pegler (2002) e Alves (2000), apesar de geralmente ocorrer a redução do número de gerentes e supervisores e de níveis hierárquicos onde são aplicados o *downsizing* ou a produção enxuta, não ocorrem reduções significativas no controle sobre o trabalho ou mudanças significativas nas relações de autoridade. Ao contrário, o que se verifica é a criação de mecanismos mais sutis, porém, não menos eficientes, de controle e vigilância, mesmo que disfarçados sob a forma de objetivos comuns entre capital e trabalho²⁹¹.

A flexibilidade numérica, também chamada de quantitativa ou externa, está associada à possibilidade de alterar a jornada de trabalho, a transformação de trabalho em tempo integral em tempo parcial, e a diversificação de um sem número de formas alternativas de contratação. Além do objetivo de reduzir gastos com contratação, direitos trabalhistas, benefícios e demissão, a intenção é não sofrer revezes de custos quando ocorre a necessidade de ampliar ou reduzir o número de horas trabalhadas e/ou de trabalhadores.

²⁹⁰ Ver, por exemplo, Queiroz (1992). Melhores formas, quer dizer, neste caso, aumento da produtividade. Este posicionamento lembra muito a narrativa de Smith (1996), em "A Riqueza das Nações", quando, ao tratar do exemplo da fábrica de alfinetes, descobre que um indivíduo, simplesmente para reduzir sua carga de trabalho e dedicar-se à diversão durante boa parte da jornada diária, desenvolve novas ferramentas.

²⁹¹ Como demonstra Araújo (2009), ao discutir as formas de convencimento utilizadas pela gerência.

Ela se manifesta através dos contratos de emprego em tempo parcial e temporários, das subcontratações tanto pela via da pessoa jurídica quanto de serviços prestados, ou de empresas de recursos humanos, ocorrendo, ainda, através da remuneração variável, do trabalho a domicílio e na facilidade de contratação e demissão. A flexibilização numérica envolve, de acordo com Salerno (1995), aspectos relacionados à jornada de trabalho, ao local e remuneração, e apresenta a terceirização como elemento central para sua efetivação.

Também neste caso há uma associação direta com as práticas de *downsizing*, permitindo à empresa adequar, como vimos, o volume de trabalho às flutuações nos ciclos de produção, além de reduzir custos com salários, tributos, benefícios *etc.* Um exemplo deste tipo é a contratação de prestação de serviços a pessoas jurídicas. Esta talvez seja a forma mais antiga de terceirização e refere-se à contratação junto a empresas ou pessoas, ambas com personalidade jurídica própria, ocorre com empresas de vários tamanhos, desde a média empresa, passando pelas micro, até o caso de apenas uma pessoa, e podem ser empresas já estabelecidas antes do processo de terceirização ou constituídas para este fim, com grande incidência de casos em que o fundador da pessoa jurídica trabalhava na empresa contratante (MARCELINO, 2007)²⁹².

Outro exemplo é a cooperativa de trabalhadores, caso em que o trabalhador funcionaria como um prestador de serviço autônomo, que se une a outros com a finalidade de exercer atividades em uma empresa que anteriormente seriam desenvolvidas por um setor específico, como no caso dos centros de processamentos de dados, que possuía programadores de computador. Dessa forma, a empresa contrata determinado serviço e não tem a obrigação de arcar com custos de contratação e demissão, com incidências tributárias sobre o salário que seria pago, com outros custos adicionais, como férias, 13º salário, ou com passivos crescentes ao longo dos anos, como a multa do FGTS por dispensa

²⁹² Pochmann (2007) demonstra o quanto este tipo de terceirização e a redução de custos que a acompanha foram recurso muito utilizado no Brasil dos anos 1990 e sua relevância para desencadear o grande surgimento de empresas sem existência de empregados no período. Ainda no caso alemão, como afirma Hentschel, o “empresário assume o risco empresarial inerente à execução das obras e dos serviços contratados. Uma enquete entre 900 empresas no Estado Federado de Baden-Württemberg mostra que 73 por cento destas empresas recorrem sistematicamente a ‘contratos de prestação de serviços e obras’ [e] 53 por cento das empresas usam esta modalidade contratual para substituir empregos efetivos. As empresas se desfazem de parte de sua produção, passando a comprar estes serviços e produtos de empresas contratadas. Esta terceirização envolve a logística, a manutenção preventiva e corretiva, projetos de desenvolvimento de produtos e tecnologia de informação. Até a pré-montagem de peças hoje é feita por trabalhadores terceirizados. Para estar preparada a enfrentar uma regulamentação mais rígida da locação de mão-de-obra, por lei ou contrato coletivo, boa parte das empresas locadoras começou a criar ‘empresas de prestação de serviços e obras’” (HENTSCHEL, 2012: pág. 4).

injustificada. Esta situação é muito parecida com o surgimento de autônomos, ex-trabalhadores da empresa, que prestam serviços.

Krein (2007) salienta, ainda, que a tentativa de flexibilização se insere em três frentes, que representam elementos centrais das relações de trabalho: sob a forma de contratação e de demissão, na forma como se estrutura a remuneração e na jornada de trabalho, além da forma como são solucionados os conflitos²⁹³. No Brasil da década de 1990, várias foram as tentativas e as mudanças efetivas em cada uma destas frentes. Várias são as pesquisas sobre as tentativas de flexibilização da jornada de trabalho²⁹⁴ no período que evidenciam que a introdução de várias medidas nesse sentido, e podem ser resumidas na avaliação a seguir:

A ampliação da flexibilização na utilização do tempo de trabalho foi referendada pelas seguintes alterações na legislação: a) banco de horas ou modulação anual da jornada; b) trabalho aos domingos; c) jornada parcial; d) desconsideração das variações de horário no registro de ponto não excedentes a cinco minutos, observado o limite máximo de dez minutos diários; e) tempo de transporte (o tempo despendido pelo empregado até o local de trabalho e para o seu retorno, por qualquer meio de transporte, passa a não ser mais computado na jornada de trabalho, salvo quando, tratando-se de local de difícil acesso ou não servido por transporte público, o empregador fornecer a condução) (KREIN, 2007: pág. 220).

²⁹³ Diferentemente do que pretendemos com o tema, o enfoque dado por Krein, ao tratar destas fontes, refere-se à flexibilização da regulamentação sobre o uso da força de trabalho. Nesta tese, o termo flexibilização é utilizado para nos referirmos à forma de organizar a produção e de utilizar o trabalho. Também como observa Krein, a análise sobre o tema nos remete a duas formas de flexibilidade: a funcional e a numérica. “O conjunto de inovações tecnológicas e organizacionais contribui para impulsionar a flexibilidade tanto numérica como funcional. A numérica pode ser observada na estratégia das grandes empresas e do setor público de adotar a terceirização e outras formas de contratação como meio para reduzir custos e facilitar o rompimento do contrato. Parte das pequenas, pressionada pelas grandes e num cenário de demanda reduzida, utilizou-se da informalidade como estratégia de sobrevivência no mercado. Do ponto de vista funcional, ocorreram alterações na alocação (polivalência), na remuneração e no tempo de trabalho – práticas potencializadas pelas inovações no campo da informação, comunicação e transporte” (KREIN, 2007: pág. 66).

²⁹⁴ Na avaliação de Krein, “para Baltar [...] há um forte estreitamento do mercado de trabalho nos anos 90; cenário, portanto, propício para a adoção da flexibilização das relações de emprego, dado o menor poder de barganha dos trabalhadores. Por isso, pode-se afirmar que a própria dinâmica do mercado de trabalho no período foi responsável pela promoção da flexibilização, pois proporcionou a proliferação de formas mais precárias de contratação (temporário, estágio, pessoa jurídica, cooperativas, terceirizados etc.) e deu base para a introdução de novos temas de interesse das empresas na mesa de negociação” (KREIN, 2007: pág. 67). Acreditamos, como aponta o próprio autor em outros momentos de sua tese, que a fragilidade está posta não somente pelo resultado desfavorável ao trabalho no mercado de trabalho brasileiro oriundo das escolhas na política macroeconômica, mas, primeiro, pela ofensiva do capital sobre o trabalho, amplamente caracterizada pela reestruturação produtiva, e, segundo, pelo caráter altamente despótico na história das relações de trabalho deste país.

Ambas alterações dão ao empregador maior liberdade para utilizar a força de trabalho de acordo com os interesses momentâneos relacionados às variações na produção, pela sazonalidade, pela variação da demanda, por crise *etc*, e aos humores da valorização financeira. O sistema de banco de horas, por exemplo, permitiu que a compensação de horas trabalhadas a mais passasse de uma semana para um ano e a redução de custos através da isenção de gastos com adicionais de horas-extras, desde que acordado em convenção coletiva²⁹⁵. Concomitantemente, a década de 1990 viu ser restabelecida a possibilidade de trabalho aos domingos, proibida pela CLT – mesmo que com várias exceções – desde 1949, e também condicionada à negociação com o sindicato e à existência de legislação municipal que regulamente a atividade comercial no período²⁹⁶. Elemento essencial para a reestruturação produtiva e que é característica explícita da busca por flexibilidade são, portanto, as mudanças na jornada de trabalho, seja no seu ritmo ou na duração, não só através da utilização do banco de horas, ou das horas-extras (com ou sem

²⁹⁵ “Na forma como foi regulamentado no Brasil, o banco de horas é sinônimo de racionalização da utilização do tempo de trabalho, ao proporcionar maior liberdade para a empresa organizar a produção, considerando as oscilações do nível de atividade econômica e a sazonalidade da demanda, sem que haja, a princípio, qualquer pré-condição para a sua utilização, a não ser a anuência do sindicato” (KREIN: 2007, pág. 223). De qualquer forma, a flexibilidade se estabelece, porém, o grau em que ela atinge o trabalhador depende do poder de negociação do sindicato. O que se verifica é que “depois de sua regulamentação, o tema adquiriu centralidade nas negociações coletivas e expandiu-se consistentemente, apesar de as bases de dados existentes não permitirem mensurar a utilização do banco de horas pelas empresas brasileiras. Alguns estudos, contudo, apontam ser significativa sua ocorrência. O Dieese (2007), em pesquisa sobre jornada de trabalho, mostra que o banco de horas está presente em mais da metade das unidades de negociação analisadas no setor industrial e em mais de 40% no setor de serviços. Aponta também o fato de que, em algumas unidades, o tema sofreu um revés no período mais recente (após 2001). Pesquisa realizada em convênio entre o CESIT e o DIEESE evidencia que, em 6 de 8 segmentos do setor terciário, há banco de horas. Os segmentos com banco de horas são: vigilantes, sistema financeiro não bancário, telecomunicação, condutores, bancários (limitado ao Banco do Brasil) e comércio. Os dois em que não há são serviços domésticos, que não têm negociação, e telemarketing, onde não há a necessidade de banco de horas, pois, pelo sistema de trabalho, tudo é absolutamente e absurdamente cronometrado, não existindo porosidade na jornada de trabalho. Em dois outros setores a sua utilização é limitada. No caso dos bancários, restringe-se ao Banco do Brasil, pois as empresas financeiras implementaram a flexibilização pela larga utilização do trabalho comissionado – que tem uma jornada de 8 e não de 6 horas – e pelo estabelecimento de metas, sendo, inclusive, em alguns bancos, base de remuneração variável. Outro foi o dos vigilantes, em que, apesar da existência formal do banco de horas, ele é pouco utilizado, predominando a jornada de 12 x 36, conforme será analisado posteriormente. O grande problema evidenciado no estudo é a não previsão de qualquer contrapartida” (KREIN, 2007: pág. 223-224). Ao mesmo tempo, “pode-se verificar que o banco de horas está presente, predominantemente, nas empresas grandes e/ou estruturadas. A sua adoção exige um complexo sistema de gestão e negociação com o sindicato” (KREIN, 2007: pág. 225). O mesmo estudo aponta que as condições em que é implementado o banco de horas despreza grande parte da legislação.

²⁹⁶ Este tipo de flexibilização não parece nada favorável ao trabalho, nem mesmo na capacidade de gerar novos empregos, ao mesmo tempo em que coincide com os processos de concentração e centralização. Como demonstra Krein, “o que parece visível e factível é que o funcionamento do comércio aos domingos tenha provocado um deslocamento das vendas e das ocupações, favorecendo os grandes empreendimentos (shoppings, rede de lojas e hipermercados). Trata-se, portanto, de uma medida que eleva o potencial de concorrência predatória entre grandes e pequenos estabelecimentos, em favor dos primeiros, ajudando a acentuar o processo em curso de concentração do setor em grandes redes. Do ponto de vista do emprego, pode haver um incremento de alguns novos empregos nos segmentos abertos aos domingos, mas isso não deve compensar as ocupações eliminadas nos setores prejudicados, pois a empresa tende a fazer uma alocação dos empregados, utilizando formas de compensação da jornada e até recorrendo a horas-extras, como mostra a pesquisa de Miranda (2005). Os grandes empreendimentos tendem a racionalizar mais a utilização do tempo de trabalho, ajustando-a à variação da demanda” (KREIN, 2007: pág. 231).

acréscimo percentual ao pago na hora normal), do trabalho aos domingos, e mesmo do trabalho em tempo parcial. O controle do tempo de trabalho é cada vez mais aprimorado, seja através da utilização de sistemas, como no caso do *telemarketing*²⁹⁷, ou pelo autocontrole, em que as próprias células, ou grupos, ou ilhas, de trabalho se responsabilizam por garantir que a produtividade seja alcançada e que aquele que não cumpre o tempo de trabalho à risca seja penalizado.

Todos estes movimentos representam, grosso modo, mecanismos para atender às iniciativas de ampliar a lucratividade e que fazem parte da tendência mundial de disseminação das técnicas e modelos ligados à organização da produção²⁹⁸. A flexibilidade funcional amplia a capacidade de extrair sobretrabalho ao viabilizar o aumento da produtividade; ao mesmo tempo em que propicia a redução de custos, já que a redução relativa – e, em boa parte dos casos, absoluta – de trabalhadores é viabilizada; e vem acompanhada de maior envolvimento do trabalhador com as atividades laborais, intensificando o autocontrole sobre a força de trabalho; além de permitir a inserção da empresa-rede, padronizando formas de organizar o trabalho. A flexibilidade numérica, amplamente ancorada na terceirização, também conduz à redução de custos, possibilita a adequação da produção às oscilações na economia, fornece a dinâmica necessária para inserir a lógica curtoprazista, reduzir setores inteiros e subcontratar. Como vimos, a flexibilização nas relações de trabalho, que altera a forma de contratação e de demissão, que adequa a remuneração à dinâmica da reorganização da produção e que recondiciona a jornada de trabalho, permite que os aspectos centrais da reestruturação produtiva sejam viabilizados. Veremos no próximo item que a inserção da estrutura funcional e organizacional baseada na empresa-rede e a terceirização são elementos imprescindíveis para viabilizar a flexibilidade necessária ao desenvolvimento da lógica curtoprazista na produção.

²⁹⁷ Que identifica não somente o tempo gasto para ir ao banheiro, mas, o tempo de cada ligação e entre ligações. A este respeito, ver Krein (2007).

²⁹⁸ Ver itens 1.5 e 1.6. do capítulo I desta tese.

4.3. Empresa-rede: plataforma para a terceirização e a precarização

Uma questão que é pouco tratada por estudiosos que pesquisam os motivos pelos quais as empresas implementam a terceirização diz respeito à forma como o setor específico de uma empresa calcula e esta, ao comparar, decide pela manutenção de determinada etapa do processo produtivo ou a subcontratação ou externalização. Esta é uma realidade mais próxima das pesquisas com posicionamento crítico do que daquelas que defendem a utilização da terceirização da forma como ela se apresenta²⁹⁹. A questão que se coloca é a que se segue: se a terceirização, através da subcontratação ou da externalização, é um procedimento experimentado por grandes empresas desde o período fordista – e mesmo antes disto³⁰⁰ –, que contornos ganhou a partir de determinado momento a ponto de se disseminar e se tornar elemento central na reestruturação produtiva? Acreditamos que, em grande parte, quando as empresas assim agiam inicialmente estavam tentando resolver problemas como a dificuldade de produzir internamente (como falta de *know-how* ou de domínio de tecnologia), e que, em determinado momento, algo exterior a estes motivos passaram a ditar a lógica. O que teria mudado, então, em determinado momento, nas grandes empresas, de um modo geral, que as fizeram alterar sua forma de cálculo para encontrar os determinantes de seu lucro, pensando não somente a separação entre, de um lado, os custos (com insumos, depreciação, tributos *etc*) e receitas com a venda do produto, e, de outro, os custos financeiros? Especificamente, o que se pergunta é como e por que as empresas resolveram realizar cálculos de viabilidade econômica por setores, ou etapas do processo produtivo, ao invés de somente o cálculo global? Esta pergunta pode parecer de pouco sentido, principalmente quando acreditamos, como grande parte dos estudos, que parece óbvio se utilizar da terceirização para reduzir custos³⁰¹. A resposta passa, portanto, entre outras coisas, pela percepção de que foi inserida nas administrações de empresas a possibilidade de ampliar os lucros consideravelmente se se utilizasse o cálculo por setores.

²⁹⁹ Inclusive porque a justificativa necessita de apresentação dos benefícios possíveis de ser alcançados, o que requer consolidação de dados quantitativos que relacionam dinheiro, volume inicial e final e tempo.

³⁰⁰ Como vimos, a indústria automobilística é um exemplo desta realidade, com sua rede de fornecedores de autopeças (GOUNET, 1999).

³⁰¹ Ver, por exemplo, Antunes (2007). Como vimos anteriormente, este é um motivo central, porém, não o único, mas, mesmo sendo assim, a dúvida ainda permanece.

Ao longo deste trabalho, instigou a pesquisa descobrir quais os meandros, aqui tratados como movimentos e deslocamentos intersticiais, que impulsionam empresas a imprimir a lógica curtoprazista em decisões que envolvem interações com o longo prazo. Compreender o sentido das mudanças de cálculo parece ser relevante para decifrar uma parte significativa deste quebra-cabeças, e quando nos debruçamos sobre o que é considerada “cultura” empresarial da empresa-rede, algo de diferente surge, e parece ser elemento crucial, para se perceber os movimentos que impulsionam a inserção da referida lógica. Começemos pela definição do termo:

A Estrutura-Rede significa a divisão de uma grande empresa em várias microempresas internas. A essas pequenas empresas internas dá-se o nome de ‘**centros de resultados**’ [...] cada Centro de Resultados [...] deve possuir orçamento próprio, objetivos a cumprir, autonomia integrada e administração participativa. O relacionamento entre um centro de resultados e outro é o de *Cliente x Fornecedor*. A Diretoria da empresa se transforma num Comitê de Direção e coordena a integração dos centros de resultados e cumprimento dos objetivos macros, delineados no plano estratégico, de cuja elaboração todos os Centros de Resultados devem participar. A fragmentação da estrutura e o inter-relacionamento dos diversos centros de resultados se transformam numa verdadeira Rede interna. Daí, o nome **Empresa-Rede** (PENHA, 2001: pág. 29)³⁰².

Algumas mudanças significativas estão claramente expostas nesta que parece ser um conjunto de alterações na forma de gerir a empresa e que refletem na sua capacidade de aumentar o lucro. Podemos relacioná-las como sendo: a subdivisão do núcleo geral, como cálculo de referência, em pequenos grupos; a possibilidade de inserir maior controle sobre o trabalho, ainda que sob formas menos explícitas; e permitir a flexibilização do cálculo pontual e curtoprazista. Dessa forma, percebe-se que a estrutura de funcionamento, denominada empresa-rede, serve como uma plataforma para que as promessas que a terceirização, enquanto elemento central da reestruturação produtiva, se cumpram.

³⁰² Este é um livro construído a partir de duas realidades integradas, que lhe dá peculiaridade: a primeira pelo fato de ser uma publicação de uma empresa do grupo pesquisado, uma instituição denominada Algar Universidade de Negócios (UNIALGAR); e outra, é um estudo de caso, que, aparentemente, funcionou como cartilha, e que foi escrito por um funcionário da empresa, que lida com a área de recursos humanos. Representa, portanto, algo próximo de um estudo de caso e não poderia ser tratado como exemplificador de algo geral, porém, possui uma racionalidade teórica e prática construída a partir de uma das referências da área de administração de empresas, Alvin Toffler, e que influenciou mais de uma geração de estudiosos do tema e de gestores de empresas.

Primeiro, à medida que ocorre a subdivisão de centro de custos, pode-se definir um parâmetro para comparação entre produzir internamente e externalizar e/ou subcontratar a produção e/ou as atividades daquele setor específico e, dessa forma, a terceirização funciona como instrumento para a redução de custos. Segundo, quando se pensa a possibilidade de otimização de cada setor ou etapa do processo produtivo, sua separação dentro de uma realidade em que se introduz a relação fornecedor x cliente, como o aponta Penha, e que a diretoria se transforma em um “Comitê de Direção e coordena a integração dos centros de resultados e cumprimento dos objetivos macros”, previamente definidos por um planejamento estratégico, a empresa-mãe pode pensar a possibilidade de, além de não utilizar capital próprio, de transferir ou compartilhar os riscos das atividades relativas àquele setor, ao mesmo tempo em que pode reduzir o ciclo de produção, utilizando a terceira como colchão amortecedor. Por fim, a plataforma estruturada como empresa-rede fornece um ambiente estratégico para que a flexibilidade numérica e funcional se viabilize com maior vigor. A numérica à medida que insere a necessidade de adequar elementos como a jornada de trabalho, a remuneração e o local de trabalho variáveis, objetivos plenamente atendidos com a terceirização. A flexibilidade funcional é alcançada com a empresa-rede sob vários aspectos, pois nesta estrutura o trabalhador é chamado a, através da “cultura do comprometimento”³⁰³, colaborar mais com o objetivo de ampliar o lucro em seu setor, seja controlando a qualidade dos produtos e serviços de seus “fornecedores” e dos que ele envia a outros setores, seus “clientes”, seja dominando várias atividades, sendo multifuncional e polivalente, para que as metas e objetivos previamente definidos não comprometam o fluxo³⁰⁴.

³⁰³ O que Alves (2000) definiu como captura da subjetividade operária.

³⁰⁴ Nas palavras de Penha: “A Empresa define, muito bem, qual é o seu negócio e qual é a sua missão; Elege o Comitê de Direção que irá coordenar as ações dos Centros de Resultados, conforme o plano estratégico; Estabelece as políticas, as normas, o regime de competência e a delegação de responsabilidades; Constitui os Centros de Resultados de acordo com as necessidades delineadas pelo negócio e pela missão; Elabora seu planejamento estratégico com a participação de todos os Centros de Resultados; Cada Centro de Resultados traça seus objetivos quantitativos e qualitativos, que devem guardar sintonia com o planejamento estratégico geral, o negócio e a missão da empresa; Cada Centro de Resultados toma as decisões que melhor lhe convier, desde que acate as normas, políticas e diretrizes da empresa; Revisa, constantemente, a ‘cadeia de funcionamento’ e o plano estratégico em ação [...] Os problemas da organização são problemas de todos. O espírito é de equipe, e todos se consideram remando no mesmo barco para atingir os objetivos que traçaram. As pessoas trabalham visando cumprir uma missão, e não um contrato [...] Na empresa, cada centro de resultados é um fornecedor e um cliente em potencial [...] É preferível ter menor número de pessoas dedicadas a muitas tarefas, a um grande contingente com poucas atividades, gerando ócio, aumento de custos e desmotivação” (PENHA, 2001: págs. 31, 33 e 47).

As características da estrutura da empresa-rede são implementadas não somente para decisões internas à empresa, mas, também externas, quando se adota o *outsourcing* e a necessidade de se cumprir determinados parâmetros ou quando uma empresa passa a fazer parte, seja através dos processos de aquisição ou de fusão, de um conglomerado controlado por uma *holding*. Assim é que a empresa-rede funciona no esquema de subcontratações e externalizações na medida em que, através de contratos, a empresa-mãe define padrões a serem seguidos pelas empresas que passam a fazer parte da cadeia de produção, como a manutenção de baixos níveis de estoques, a necessidade permanente de redução de custos para garantir a permanência na rede, a flexibilidade *etc*, elementos constitutivos da reestruturação produtiva.

4.3.1. Terceirização e a garantia do lucro no curto prazo

Como amplamente sabido, a externalização de atividades não é uma prática criada recentemente, mas, a disseminação de seu uso com a finalidade de redução de custos e como veia para perceber aumento significativos da lucratividade pensado em termos de curto prazo parece ser realidade que tem lugar a partir dos anos 1970. Intimamente ligadas à idéia da produção enxuta (*lean production*), intensificaram-se as práticas associadas ao *downsizing*, de diminuir o tamanho das grandes empresas. Alguns estudiosos associam a prática de reduzir a estrutura da empresa à inserção da chamada governança corporativa, de promoção de iniciativas que garantam a valorização das ações, seja através da divisão de recursos que poderiam ser reaplicados ou utilizados como fluxo de caixa ou da ampliação pura e simples do lucro operacional, que garantiria a imagem externa de empresa promissora, inflacionando os preços das ações³⁰⁵. Através daquela prática, a lucratividade passa a ser objetivo de cada setor ou departamento. O monitoramento constante de cada uma destas unidades permite avaliar se é interessante manter em funcionamento ou se é mais relevante, pensando sempre em termos de custos e lucros, externalizá-las.

³⁰⁵ Ver, por exemplo, Fligstein & Shin (2007), Andrade & Rossetti (2006), Lazonick (2006), Plihon (2003), Crotty (2002), La Porta *et alli* (2002) e Rabelo & Maria da Silveira (1999). Silva e Guidi (2006) apresentam relato interessante que associa a tese acima com as aquisições hostis. O papel que a governança corporativa representa, em termos teóricos e ideológicos para a busca de medidas de ampliação do lucro operacional de curto prazo, neste processo de influência da lógica do mercado financeiro no investimento produtivo foi discutido no capítulo III.

Curiosamente, boa parte destes setores que passam a ser terceirizados fazem parte de empresas recém criadas, muitas das vezes pelos mesmos sócios e com os mesmos trabalhadores, porém, com salários menores, com extinção ou redução drástica de benefícios, aumento da periculosidade, insalubridade, da intensidade e da jornada de trabalho³⁰⁶.

Estas mudanças não se refletem somente no chão de fábrica ou nos serviços auxiliares, como limpeza e segurança, pois também a configuração de hierarquias é questionada e desfeita em favor da redução do número de cargos de chefia, enxugando os níveis hierárquicos (RIFKIN, 1995). Como se percebe, a própria estrutura da empresa precisa se adequar a esta racionalidade, que podemos sintetizar como redução de custos. Estas reduções podem ocorrer através da contratação de compra de serviços que antes eram produzidos internamente, como no caso dos setores de limpeza e conservação ou de segurança. Neste tipo de terceirização, o trabalhador não tem vínculo legal com a empresa onde trabalha, e a pessoa jurídica responsável por pagar seus vencimentos e regulamentar todas as outras questões envolvidas com a jurisdição, como pagamento de impostos, negociação com sindicatos, definição de local de trabalho, férias *etc*, é a empresa que loca suas atividades. As empresas, geralmente, estipulam ou um teto para o número de trabalhadores efetivos ou um limite para gastos com a folha de pagamentos. Os riscos são transferidos às empresas terceiras e, principalmente, aos trabalhadores que estão nesta condição (DIEESE, 2007)³⁰⁷.

³⁰⁶ Ver, por exemplo, Freyssenet (2009) e Cunha (2002).

³⁰⁷ Referendando a negativa em aceitar a dualidade entre modalidades boas e ruins de terceirização e diferenças entre tipos ideais modernos em países avançados e atrasados por estas terras, percebe-se que, no Brasil, como na Alemanha, acredita-se que o valor pago pela empresa que loca os trabalhadores de uma terceira gira em torno de 2 a 2,5 vezes o salário bruto pago ao trabalhador. Naquele país, a partir de 2003 (a locação é permitida na Alemanha desde 1972), não existe limite de tempo para a locação do trabalho nestas condições e se verifica que rendimentos, estabilidade e benefícios daqueles que são efetivos da empresa contratante são o objetivo dos trabalhadores de terceiras e, também por isso, utilizados como instrumento de pressão para aumento da produtividade, tanto dos que já estão quanto dos que querem permanecer na instituição que “compra” a prestação de serviços. A legislação alemã indica que, após o período de locação, a possibilidade de contratação do trabalhador fica condicionada à equiparação de condições entre o entrante e aquele que já fazia parte da folha salarial, porém, dá brechas para a quebra de qualquer isonomia, já que se houver a existência de contrato prévio, a diferenciação permanece, ao mesmo tempo em que, caso o trabalhador tenha enfrentado o desemprego antes do período de locação, seu salário poderá ser inferior durante seis meses após a admissão. Além do mais, não contribuem para sistemas de previdência ou fundos de pensão. De acordo com Hentschel, “A locação de mão-de-obra teve um aumento dramático: enquanto, em 2003, existiam aprox. 300.000 trabalhadores locados, em 2011 seu número havia triplicado, chegando a quase 1 milhão. Um terço das empresas de médio porte, com 50 a 249 funcionários, aluga mão-de-obra adicional. Entre as empresas com mais de 250 funcionários, as que recorrem a este tipo de trabalho beira os 45 por cento. Muitas empresas de grande porte aumentaram decididamente a porcentagem de trabalhadores locados na sua mão-de-obra. O número de empresas de locação de mão-de-obra quase triplicou desde meados dos anos 90. Na indústria

A base de cálculo para o rendimento esperado em determinado tempo fica garantida para a empresa-mãe a partir da redução da interferência de oscilações possíveis. Apesar da existência de leis que regulamentam a utilização de locação de força de trabalho, como a garantia de isonomia em termos de remuneração entre os terceiros e os efetivos, a mesma legislação cria, efetivamente, mecanismos, na forma de brechas, que permitem a construção de contratos coletivos desfavoráveis aos trabalhadores locados³⁰⁸. Ao mesmo tempo, o que se verifica é que a maioria dos trabalhadores locados não permanece em uma empresa por um período maior que um ano e a maior parte trabalha por menos de três meses³⁰⁹, e, destes todos, a participação do jovem é duas vezes maior que nos casos de trabalhadores efetivos. Como não são sindicalizados e não têm vínculo com a empresa contratante, em momentos de crise, esta parcela de assalariados é mais sensível às demissões. Este é um caso típico que privilegia o contrato por tempo determinado, que dispensa o pagamento da multa sobre o FGTS e a comunicação do aviso prévio, e resulta na diminuição de 50% do pagamento de contribuições como o salário educação, com o Sistema S e com o Incra (KREIN, 2007).

4.3.2. Terceirização: o colchão amortecedor que reduz riscos

A terceirização auxilia as decisões de investimento, seja novo ou de expansão, também sob o aspecto da redução de riscos. Isto se dá à medida que a empresa que decide iniciar uma atividade ou ampliar a capacidade produtiva pode contar com a possibilidade de investimentos em conjunto – em boa parte em cadeia, alguns sob a forma de consórcio modular – com outros parceiros. O investidor que tem à frente uma marca com forte apelo comercial e, portanto, com garantia de certo volume de vendas, encontra fornecedores interessados em realizar grandes gastos para garantir escala de produção que permitem à empresa central diluir custos de capital e riscos relacionados, principalmente, à

metalúrgica e eletroeletrônica do Estado Federado de Baden-Württemberg, onde ficam cidades como Stuttgart, Mannheim ou Friedrichshafen, mais de dez por cento dos trabalhadores do setor têm contrato com locadoras” (HENTSCHEL, 2012: pág. 2).

³⁰⁸ Como demonstra Hentschel, “nos contratos coletivos da indústria metalúrgica na Alemanha até hoje não existem cláusulas de isonomia salarial em defesa dos trabalhadores locados” (HENTSCHEL, 2012: pág. 3).

³⁰⁹ Naquele país, “no Estado Federado de Baden-Württemberg, 33% são locados por 3 a 12 meses, 40,2% por menos de 3 meses, 8% por mais de 12 meses e 18,4% por períodos mais extensos” (HENTSCHEL, 2012: pág. 3).

instabilidade da demanda. Este é um procedimento que se iniciou na indústria automobilística³¹⁰ e que se disseminou à medida que as possibilidades de redução de riscos se tornou evidente, tornando-se, essas empresas fornecedoras, colchão amortecedor para as mudanças impressas pela empresa-mãe que visam garantir determinada lucratividade, chegando à situação em que estruturas modulares representam a externalização de praticamente todas as etapas do processo produtivo, administrativo e comercial³¹¹. É o caso, como citamos anteriormente, da Celestica em relação à Motorola e à IBM, ou da Flextronics, ambas fornecedoras de componentes eletrônicos, ou mesmo montadoras do produto final. O mesmo aconteceu com a indústria farmacêutica que, apesar da necessidade de resguardar a patente, promoveu, inicialmente, externalização de atividades ligadas à fase inicial das etapas de produção, como no fornecimento de substâncias químicas e na realização de testes, para, aos poucos, inserir o movimento também em etapas da constituição final do produto³¹². Empresas optam por esta modalidade dada sua capacidade de garantir a rentabilidade, já que, entre outras coisas, protege o retorno esperado do capital em momentos de redução de oscilação da demanda, diminuindo riscos e custos, por exemplo, com demissões em eventuais momentos de crise. A base de cálculo para o rendimento esperado em determinado tempo fica garantida para a empresa-mãe a partir da redução da interferência de oscilações possíveis.

Pesquisadores são categóricos em afirmar que a utilização de capital de terceiros pode influenciar positivamente no aumento da taxa de lucro, principalmente, quando o sujeito que corre o risco pelo investimento também é outro, mas, que firma acordos em que são definidas metas para serem cumpridas, preços estipulados, e que resultam em diluição

³¹⁰ Desde os primórdios do setor, pequenas fábricas fornecedoras de autopeças mantinham relação deste tipo com a indústria e, mesmo no chamado período fordista, a relação evoluiu para fornecimento de diversos tipos de peças e de componentes para aquelas que viriam, no futuro, a se tornar apenas montadoras.

³¹¹ Veja-se, por exemplo, Sturgeon (1999).

³¹² Pesquisa ligada à engenharia de produção demonstra que “alguns exemplos ilustram o fenômeno neste setor. Em 1996, laboratórios como Johnson & Johnson, Abbot Laboratories e Merck estavam entre aqueles que adquiriram a produção de moléculas de um fornecedor especializado. Diferentes firmas de marca do setor, entretanto, têm diferentes atitudes em relação ao produto a ser terceirizado. Em 1992, a alemã Hoescht contratou fornecedores especialmente para os produtos novos e emergentes; já a norte-americana 3M afirmou, em 1993, que os produtos mais antigos seriam os primeiros alvos potenciais de externalização. Entre os fornecedores de química fina constam nomes como a alemã Bayer e as norte-americanas Dow Chemical e DuPont. A estadunidense Orphan Medical é um exemplo extremo deste processo, constituindo-se quase como uma estrutura virtual; em 1997 apresentava como estratégia específica externalizar inclusive a descoberta da droga, sendo responsável apenas pelo licenciamento de substâncias em estágio final e pelo seu processo de aprovação no órgão regulatório FDA (Food and Drug Administration), e por isso sendo considerada dona do produto” (ANDRADE & FURTADO, 2005: pág. 363).

do risco³¹³. A função de colchão amortecedor que as empresas “parceiras” exercem está associada, ainda, à busca da empresa-mãe de reduzir o ciclo de vida do produto, ou ao tempo de produção. Esta estratégia está intimamente ligada ao poder de monopólio que a empresa exerce no setor, tanto em sua relação com os fornecedores quanto com os clientes. A combinação de redução do tempo de produção, redução de custos – pois o preço do produto fornecido por outra empresa é menor que o custo de produção internamente – e utilização de capital de terceiros por eles mesmos, além de reduzir consideravelmente os riscos, amplia não somente o lucro operacional como o financeiro.

4.3.3. Flexibilidade numérica e terceirização

O uso do termo flexibilidade como sendo uma marca da reestruturação produtiva, tanto relacionada a questões internas quanto a externas à empresa, refere-se às tentativas de ampliar o lucro operacional e reduzir o tempo de rotação do capital, e está associado, principalmente: à adequação do volume produzido às variações de curto prazo na demanda, e tudo o que resulta desta lógica, como o relacionamento com fornecedores; e o ajuste necessário em termos de quantidade de trabalhadores e possibilidade de alteração/cominação de funções³¹⁴. Ao primeiro ponto podemos associar: a redução de estoques e a possibilidade de obtenção de peças e serviços em volumes alternados de acordo com as necessidades da empresa; e o compartilhar de riscos com empresas associadas em rede, estejam elas instaladas dentro do próprio espaço fabril, como no consórcio modular, ou sejam externas. Em relação ao segundo ponto, a terceirização serve, principal e substancialmente, à flexibilização numérica e esta pode ser conseguida, como vimos, através de mudanças na jornada de trabalho, na remuneração e no local de trabalho.

³¹³ Novamente, aqui, independe da leitura que se faça sobre os benefícios ou malefícios resultantes do processo de terceirização. Veja-se, por exemplo, Queiroz (1992), que não somente enfatiza os benefícios como indica a melhor forma de implementá-la, ou Plihon (2003), que apresenta diversas críticas, principalmente ao demonstrar os motivos da implementação, particularmente aqueles relacionados à influência do capital financeiro, e os impactos para a classe trabalhadora.

³¹⁴ Estes são elementos presentes no processo de horizontalização, característico da implementação da empresa-rede, seja na lógica interna, no relacionamento entre empresas de capitais distintos, mas, que vivem do intercâmbio da compra e da venda, ou nas decisões entre empresas do mesmo grupo.

As alterações na jornada de trabalho, em termos de ampliação do número de horas, com vistas a aumentar a produção, ou redução, com vistas a diminuir custos quando a empresa pretende reduzir o volume produzido, sofrem restrições legais e/ou econômicas. A jornada diária e semanal de trabalho é determinada por lei e exige que qualquer aumento de horas trabalhadas estejam previstas nos acordos coletivos, tenham um certo limite e sejam remuneradas na forma de horas-extras ou repostas pelo mecanismo do banco de horas. A redução também só é permitida desde que haja acordo coletivo neste sentido e que responda a determinados preceitos contidos em lei. Nesse sentido, a terceirização apresenta-se como instrumento para burlar ambas restrições e, assim, permite que se obtenha respostas às necessidades curtoprazistas de ampliar a lucratividade operacional e dar respostas aos moldes dos padrões da governança corporativa, que tem a remuneração ao acionista seu principal mote. Desta forma, como afirmamos anteriormente, a terceirização é uma expressão da influência do capital financeiro na economia e, portanto, do que vem a ser o comportamento deste capitalismo contemporâneo.

4.4. O quadro da terceirização no Brasil na década de 1990

A terceirização representou para o Brasil dos anos 1990 a principal forma de garantir a flexibilização na contratação dos trabalhadores e representa a porta de entrada para a precarização das condições e relações de trabalho. Já no início daquela década, o DIEESE, percebendo a disseminação no país daquilo que vinha ocorrendo mundo afora, demonstrava tanto os objetivos de empresas de vários setores que implementaram alguma forma de terceirização quanto os impactos para os trabalhadores, através de pesquisa realizada em quarenta empresas instaladas em nove estados brasileiros: a diminuição de benefícios sociais em 72,56% dos casos pesquisados, redução salarial em 67,5%, perda de qualidade na atividade laboral em 17,5%, redução do registro de trabalho em 7,5%, e de representação sindical em 5%. De todas elas, 47,5% mantinham subcontratação temporária, 65% tinham planos de terceirização e apenas 5% tinham acordo com o sindicato sobre

terceirização³¹⁵. Pesquisa realizada pelo sindicato dos metalúrgicos do ABC já no final da década demonstra que, de doze empresas pesquisadas:

a) em todas elas (100%) houve terceirização e áreas de apoio terceirizadas; b) as áreas mais terceirizadas foram: limpeza (58%), restaurante (42%), manutenção predial, de refrigeração, de autos e de fábrica (50%), transporte (33%) e enfermaria (33%); c) das empresas que tiveram áreas produtivas terceirizadas, dentre estas as mais afetadas foram: componentes (33%), ferramentaria (25%), usinagem (25%) e caldeiraria (17%); d) os principais motivos declarados pelas empresas foram: custos (75%), eficiência (50%) e especialização (33%); e) aspectos que pioraram com a terceirização: redução de salários (92%), perda de benefícios (58%), segurança (42%) e maiores jornadas de trabalho (33%); f) em oito empresas, dentre as doze, ocorreu mobilização contra a terceirização e, em cinco, existiu ou existe negociação, sendo que apenas duas empresas já firmaram acordo (FARIA, 2001: pp. 152)³¹⁶.

Em estudo anterior, demonstramos que a terceirização ocorreu, em alguns casos, ao mesmo tempo em que o processo de concentração e centralização se efetivava através de fusões e aquisições e da organização de empresas na forma de *holding*. É o caso da Algar, que, ao ser criada, englobou empresas que atuavam em várias áreas, como na metalurgia, nas telecomunicações, na produção de óleo *etc.* Quando ocorreu a decisão de organizar-se sob a batuta de uma instituição controladora de todas as outras, a terceirização foi disseminada, como no caso da telefonia, em que setores, como atendimento e manutenção de rede foram transferidos. Diversas empresas que prestam os serviços terceirizados foram criadas e pertencem ao próprio grupo, e várias outras, pequenas ou não, são de responsabilidade de ex-funcionários (CUNHA, 2002).

³¹⁵ “Outra pesquisa, realizada por Chahad (2002), com 2002 [sic] empresas no país, mostra que 56% delas declararam terceirizar alguma atividade, sendo maior a incidência no setor industrial. A mesma pesquisa revela que a terceirização é responsável por 71% das formas de contratação flexível” (KREIN, 2007: pág. 190).

³¹⁶ Tanto estas informações quanto aquelas citadas anteriormente sobre a pesquisa do DIEESE já foram por nós retratadas em trabalho de mestrado, referenciado em Cunha (2002).

A terceirização não se restringiu a alguns setores específicos, como o caso da indústria automobilística, nem se limita a casos de empresas que são produtoras de bens tangíveis, porém, como demonstram a tabela abaixo, algumas atividades apresentam as maiores incidências.

Tabela I – Trabalhadores terceirizados, Brasil – 1994 e 2004

	1994	2004
Informática	110.208	191.768
Atividades jurídicas, contábeis etc.	242.673	287.092
Serv. engenharia, arquitetura etc.	43.164	117.836
Publicidade	25.510	50.107
Vigilância	210.712	354.498
Limpeza e conservação	315.812	472.850
Aluguel de transportes	11.336	19.306
Outros (*)	339.435	831.523
Total	1.298.850	2.327.731

“Elaboração: Projeto Pesquisa CESIT/MTE,2006. Fonte: RAIS/MTE. (*) Serviços de cobrança, decoração de vitrines, fotocópia, fotografia, despachantes, entre outros”. In: KREIN, 2007: pág. 189.

A **tabela I** demonstra, ainda, que a terceirização, além de ter sido utilizada com frequência durante toda a década, e continuando nos anos posteriores, explicita o crescimento da quantidade de trabalhadores que são inseridos neste processo. Se combinarmos estas informações com aquelas relacionadas anteriormente, podemos inferir, como em diversas pesquisas, que, para funcionar como elemento possibilitador da inserção da lógica curtoprazista, de diluição de riscos, agindo como colchão amortecedor, e de garantir a flexibilidade numérica, a terceirização: a) foi instrumento para redução de custos através da redução salarial e de benefícios sociais; b) viabiliza a relação de emprego triangular, como forma de contratação temporária por empresa interposta³¹⁷, apresenta-se

³¹⁷ De acordo com Krein, “Um outro subproduto das transformações no capitalismo (flexível) e no mercado de trabalho, facilitado pela regulação existente no Brasil, como discutido no item sobre contrato temporário (contratação atípica), é a locação de mão-de-obra por meio de empresa aluguel. O contrato temporário é prestado por meio de empresa interposta (fornecedora de mão-de-obra, geralmente via agência de emprego), que seleciona e remunera trabalhadores com a finalidade de prestar serviços provisórios junto a empresas clientes. Por isso, estabelece uma relação triangular, em que o local de trabalho não tem relação direta com o empregador, mas com a agência de emprego. Teoricamente, o contrato

como aparelho para ampliar a informalidade, pressiona para a fragmentação da representação sindical e para a fragilização das negociações coletivas³¹⁸. A confluência destes movimentos intersticiais no processo de acumulação de capital levam à precarização das condições e relações de trabalho.

A terceirização, assim, está associada a pelo menos três movimentos essenciais do processo de reestruturação produtiva, principalmente naquele aspecto em que o objetivo maior é garantir que o lucro operacional possa aproximar-se daquele possível de ser obtido no mercado financeiro. Como vimos, estes três movimentos ancoram-se, primeiro, na busca pela redução dos custos e ampliação do lucro no curto prazo, segundo, na diluição dos riscos com fornecedores associados que, neste sentido, funcionam como colchão amortecedor também para enfrentar a instabilidade, e, por último, na manutenção de um instrumento que permita ambiente para a flexibilidade funcional e numérica. A combinação destes três movimentos nos dão argumentos suficientes para inferir que a terceirização é elemento essencial, central, para a reestruturação produtiva. E isto fica ainda mais evidente quando se verificam os pontos de convergência entre a terceirização e o que ficou conhecido, principalmente na literatura da organização de empresas, como empresa-rede.

A precarização se manifesta sob vários aspectos, tais como: a) através do aumento da intensidade do ritmo de trabalho tanto para aqueles que permanecem na empresa depois do processo de terceirização, pois precisam, de acordo com o esquema de centros de resultados, aumentar a produtividade, quanto para os que são transferidos para terceirizadas, que também precisam dar respostas à redução de custos pensada pela empresa-mãe; b) no aumento da jornada de trabalho, explícita ou implícita, e na redução da

temporário, que pode ser de até 6 meses, seria uma ‘prestação de serviços para atender necessidade transitória de substituição de pessoal ou permanência da situação que gerou aumento de serviço e conseqüente realização de contrato temporário’ (DIEESE, 1999, p. 35). Mas, na prática, existem quase 5 mil empresas no Brasil que sublocam força de trabalho por meio de contratos temporários e trabalho-estágio. Elas têm um cadastro informatizado que permite mover os trabalhadores de uma tarefa ou empresa para outra, sem que estes estabeleçam qualquer vínculo de relações profissionais ou sociabilidade com o local em que executam a atividade. ‘Os trabalhadores são simplesmente empurrados de um casulo de atividades para outro e perdem aos poucos todo o interesse pelo ambiente em que efetivamente atuam. Seu vínculo é apenas com o cadastro da empresa de aluguel’ (DOWBOR, 2002, p.45)” (KREIN, 2007: pág. 195-196).

³¹⁸ De acordo com Krein, a terceirização diminui a “base de representação da categoria principal, reduzindo o seu poder sindical”, “contribui para uma segmentação maior dos trabalhadores” e para aprofundar a pulverização do sindicalismo, e com ela “os sindicatos tendem a perder força e, assim, têm maiores dificuldades para se contraporem tanto à terceirização como ao processo mais geral de desregulamentação de direitos e de flexibilização das relações de trabalho. Com isso, perdem os efetivos e os terceirizados”, além do quê, “as negociações coletivas, com a pulverização da organização sindical, tendem a ser compartimentadas” (KREIN, 2007: pág. 203-204-205).

jornada, com redução de salários, que pressiona para busca de outras vias de ampliar a renda; c) na inexistência, ou existência precária, de instrumentos de controle de condições de trabalho insalubres e/ou que representem perigo; d) na dificuldade que o trabalhador tem de fazer valer suas reivindicações, dado o enfraquecimento da representação sindical; e e) na piora das condições de trabalho, no menor número de benefícios, na queda da remuneração e na maior insegurança no posto de trabalho.

4.4.1. Negociações coletivas e o sentido da tendência nas relações de trabalho

Como visto anteriormente, o padrão de relações de trabalho no Brasil foi estruturado e se manteve assentado em uma assimetria com características ditatoriais por parte do capital, que se refletiu, inclusive, no diálogo truncado, e em grande parte inexistente, entre as representações de trabalhadores e patronal. Essa característica das negociações coletivas, se não se altera significativamente, ganha novos contornos com a tentativa de construção de canais de diálogo fundada nos movimentos por democracia que se expandiram na década de 1980, principalmente com o surgimento do chamado novo sindicalismo. Naquele período, ampliaram-se consideravelmente os itens que passaram a compor a pauta de negociações, resultado do empenho do movimento sindical nesse sentido. Além de inserir nas discussões questões relacionadas a reajustes salariais e maior participação nas decisões sobre o uso da força de trabalho, como a criação dos comitês de fábrica, a ascensão do movimento sindical logrou sua inserção em temas como políticas sociais, definições de planejamento de reformas estruturais, como a fiscal, a tributária e da previdência, ou em discussões sobre políticas públicas de emprego e investimento, e pode ser percebida, por exemplo, no crescimento da taxa de sindicalização e do número de greves³¹⁹. Através, principalmente, do movimento grevista, o sindicalismo conquistou

³¹⁹ Na análise de Krein, a “rápida reestruturação do sindicalismo, inclusive com a consolidação de centrais sindicais, está relacionada aos seguintes fatores, entre outros: 1) o movimento mais geral de organização da sociedade, que se estrutura no contexto da redemocratização, após um longo período de bloqueio das possibilidades de organização e de luta; 2) o grande dinamismo econômico em vigor no auge da ditadura, momento em que os trabalhadores são impedidos de lutar pela melhoria das condições de trabalho e pela distribuição dos ganhos de produtividade e da riqueza gerada; 3) a modificação do perfil da classe trabalhadora, a partir do próprio dinamismo econômico, advinda do processo de industrialização, que promove alterações profundas no mercado de trabalho; 4) a não destruição, pela ditadura, do aparelho sindical, desenvolvendo uma política de esvaziamento da representação dos interesses dos trabalhadores e transformando-o em entidades assistenciais e clientelistas; 5) por último, a própria emergência de uma nova força política que será capaz de galvanizar as aspirações populares, reunindo em um mesmo campo organizações de esquerda,

garantia de participação em decisões políticas, estejam elas ligadas à relação capital trabalho ou ao ambiente externo, em fóruns de debate público. Assim, se consolidou a legitimidade sindical para a negociação coletiva, mesmo que de forma diferenciada para as categorias, com maior força entre metalúrgicos, trabalhadores do setor público e bancários, que, de uma forma ou de outra, influenciavam as demais categorias. Essa tendência se reverteu na década posterior, apesar da presença sindical em debates relevantes e da manutenção, dado o estatuto democrático, de sua atuação, ainda que com menos poder de intervenção, principalmente em meados dos 1990. De uma ação mais combativa, as reivindicações passaram a ter um caráter muito mais defensivo. Ao mesmo tempo, recrudescer a dinâmica das relações entre capital e trabalho no país e se intensificam as iniciativas, pelo lado das organizações patronais, para a retirada de direitos trabalhistas, ou sua reforma e desregulamentação, e generalizam-se as tentativas de flexibilização nas normas de contratação, de distribuição da jornada de trabalho e de demissão e na forma de remuneração, redirecionando o sentido das questões presentes na pauta de negociações (DIEESE, 2001)³²⁰.

A alta concentração da renda predominante no Brasil, a corrosão via inflação e as políticas de controle³²¹ foram os grandes incentivadores para que o carro-chefe da ação reivindicatória do movimento sindical estivesse centrado, nos anos 1980, na busca por

sindicalistas e militantes da esquerda católica. A afirmação dessa nova força política se dá por meio de uma estratégia ousada de enfrentamento da ditadura com mobilizações e greves, privilegiando-se a confrontação com os empregadores e as forças políticas atuantes no comando da transição. A estratégia de confrontação propicia uma afirmação política na sociedade, a partir do fracasso dos diversos planos econômicos e da frustração dos/as brasileiros/as com o encaminhamento da redemocratização, pois não consegue apresentar melhoras nas condições de vida, como era a expectativa geral, dado o travamento da economia” (KREIN, 2007: pág. 53).

³²⁰ Parte significativa da literatura sobre o tema indica uma mudança de estratégia do movimento sindical, em que privilegia-se a negociação em detrimento da mobilização. Ver, por exemplo, Antunes (2007), Alves (2000) e Graciolli (1997).

³²¹ A contenção de aumentos salariais foi variável de ajuste de política econômica utilizada durante longos períodos no Brasil tanto com o intuito de conter a inflação como de incentivar o crescimento econômico. Porém, estes ganhos eram quase sempre corroídos pela inflação ou não ocorriam, efetivamente, como no caso da produtividade. De acordo com o DIEESE, a negociação por “produtividade foi insatisfatória até mesmo durante a vigência da Lei 6.708 (que, na prática, vigorou, ainda que com alterações, de novembro de 1979 a julho de 1983). Essa lei colocou, pela primeira vez desde o início do período autoritário, a possibilidade da livre negociação de um aumento ‘a título de produtividade’ entre capital e trabalho. A ausência de informações disponíveis aos sindicatos e a proposital indefinição do conceito de produtividade tornavam esses aumentos objeto de negociação e não de cálculo. Acresça-se a isso a dificuldade de realização da livre negociação diante da permanência de dispositivos inibidores da ação sindical, especialmente restrições ao direito de greve, e do poder de arbitragem de cláusulas econômicas pelos tribunais do trabalho” (DIEESE, 2001: pág. 194). Além disso, “o tema da produtividade [...] não se coadunava com a conjuntura de estagflação” característica do início dos anos 1980. O Dieese atribui boa parte da incapacidade de incorporação da produtividade ao rendimento do trabalhador aos movimentos irregulares, cíclicos, da economia brasileira durante o período.

recomposições salariais³²². Mas, o esforço empreendido não se restringiu apenas a este item da pauta de negociações, pois a dificuldade maior se apresentava na tentativa de alçar a representação sindical à condição de ator social não somente relevante, mas, de ser intermediário aceito pelo empresariado em uma suposta mesa de negociações. Nos anos 1980, as “convenções ou acordos coletivos de trabalho [...] continham de cinco a seis vezes mais cláusulas em relação aos do final da década de 70 [que] demonstra o vigor sindical do período” (DIEESE, 2001: pág. 199). Discutiam-se questões relacionadas às condições e relações de trabalho, como a criação e manutenção de dispositivos relacionados à saúde e à segurança, mesmo que com restrições³²³, a normatização sobre a jornada de trabalho, o volume de trabalhadores a serem mantidos nas grandes empresas, o tipo de vínculo e sua duração, a formatação de regras para garantir a manutenção do emprego a grávidas, àqueles afastados por doenças profissionais, acidente de trabalho ou membros da Cipa e aos que prestavam serviço militar, mesmo que restrita a segmentos e categorias específicas. Também se efetivaram direitos relacionados à perda do emprego por movimentos cíclicos da economia, como a regulamentação do trabalho temporário, o seguro desemprego, ampliação do aviso prévio, regras específicas para a homologação de demissões, indenizações adicionais aos demitidos e a criação de critérios específicos para a demissão. Ainda foram introduzidas cláusulas sobre a presença do sindicato no local de trabalho, como as comissões de fábrica, criação de quadro interno à fábrica específico para divulgação de informações levadas pelo sindicato, ambiente para campanhas sindicais (ligadas às eleições e à busca por filiados) no espaço de trabalho, liberação de dirigente para dedicação exclusiva à atividade sindical *etc.* É neste ambiente que são criadas e consolidadas as centrais sindicais e ganha destaque nacional a necessidade de inclusão do trabalhador nas mesas e rodadas de negociação sobre os mais variados temas, e que o diálogo entre capital e trabalho não poderia mais ficar restrito às formas tradicionais

³²² Principalmente no início da efervescência do movimento sindical, nos anos 1977/1978, mas, que permaneceram até o início dos anos 1990, e levaram adiante questões como recomposição do poder aquisitivo, ganhos reais, antecipações de reajustes, rendimento por produtividade.

³²³ Apesar da inclusão destas questões nos acordos coletivos, entretanto, elas “nunca se reportaram à definição dos procedimentos envolvidos no processo de trabalho, como seu ritmo e intensidade, por exemplo. A maioria delas tratava da utilização e treinamento com equipamentos de proteção, da constituição e funcionamento das Comissões Internas de Prevenção de Acidentes (Cipa), de direitos às vítimas de doenças e acidentes de trabalho e de algumas condições do local de trabalho” (DIEESE, 2001: pág. 200).

utilizadas no país³²⁴. Uma das mudanças significativas com a formatação das centrais sindicais foi a possibilidade de construir campanhas unificadas, com reivindicações comuns a diversas categorias, mesmo que a negociação final ficasse restrita à categoria e que o acordo coletivo não redundasse em cláusulas de caráter generalizado. Krein (2007) aponta, ainda, um movimento contraditório que se apresentou entre o final dos anos 1970 e início dos 1990, caracterizado tanto pela pulverização de organizações sindicais e, como resultado, de negociações coletivas, quanto a ocorrência de campanhas que envolvam categorias diferentes ou de várias do mesmo setor.

É preciso se ressaltar que a organização sindical, mesmo com avanços significativos, ainda sofria com graves problemas estruturais, sintetizados na avaliação de Krein:

Apesar do revigoramento do sindicalismo, alguns problemas estruturais, do ponto de vista organizativo, permanecem, tais como: a dificuldade de estruturação do sindicato no interior dos locais de trabalho (sindicato de “porta de fábrica”); o processo de acomodamento das lideranças no sindicato oficial; a pulverização da organização sindical; o predomínio de formas plebiscitárias na relação entre direção e base – apesar da democratização das entidades, os processos eleitorais tendem a ser, na maioria das entidades antidemocráticos; e a dependência das taxas compulsórias. A questão da pulverização [...] faz com que haja um sindicalismo fragmentado e com um grande número de entidades pouco representativas, características que se transferem para a negociação coletiva, evidenciando o caráter descentralizado dos convênios coletivos. Ou seja, o sindicalismo não conseguiu, no momento que apresentou força, constituir uma nova forma de organização, nem superar a frágil organização no local de trabalho e a pulverização das entidades de classe (KREIN, 2007: pág. 54-55).

Mas, apesar dos avanços e das dificuldades enfrentadas, a década seguinte reservava novos e vultosos desafios para o movimento sindical. A abertura comercial e financeira, associadas a políticas contracionistas implementadas durante toda a década, à chamada reestruturação produtiva levada a cabo por grande parte das médias e grandes

³²⁴ Para além desta mudança, na avaliação do Dieese, ocorre, no início da década de 1990, uma mudança significativa a ser enfrentada pelos sindicatos: “foi a partir de 1990, quando o novo governo eleito passou a abrir espaço para uma ampla agenda de reformas, porém muito além de sua capacidade de articulação no Congresso Nacional, que passaram a ser debatidos temas como abertura da economia, privatização, competitividade internacional, Mercosul, reestruturação industrial, câmaras setoriais, reforma administrativa do Estado, flexibilização dos direitos trabalhistas. Isso implicava o surgimento de novos temas e espaços de negociação, com os quais tanto assessores como lideranças sindicais estavam pouco familiarizados. Não se tratava apenas de se preparar para as negociações desses novos temas. Mais do que isso, era preciso se preparar para negociações realizadas em uma economia em profunda transformação e em novos espaços, gerados pela reestruturação industrial e pelas reformas econômicas” (DIEESE, 2001: pág. 197).

empresas aqui instaladas e às iniciativas de flexibilização na regulamentação das relações e condições de trabalho impuseram um contratempo ao avanço da participação democrática. Como se verá no próximo item, o desemprego (aberto, por desalento, de longa duração e por trabalho precário) cresceu paulatinamente (excetuando-se os anos de 1993 a 1995), principalmente entre jovens e mulheres adultas, assim como o trabalho precário e por conta própria, e os processos de terceirização e subcontratação se disseminaram. A trajetória de avanços do movimento sindical sofreu um influxo e, como demonstra o Dieese, “nessa década, a abrangência das convenções coletivas foi sendo reduzida, apesar da ampliação da liberdade e autonomia sindicais pós-1988, havendo uma estagnação ou diminuição do número de cláusulas negociadas” (DIEESE, 2001: pág. 201). Mesmo a vigência da quantidade de temas na pauta não significou manutenção do poder de negociação, haja vista a dificuldade de avanços nos pontos levantados, além de indicar, ainda, mudança significativa no sentido do que era negociado, como no caso da flexibilização tanto da remuneração quanto da jornada de trabalho³²⁵. Em estudo realizado pelo DIEESE, sobre os acordos e convenções coletivas podem ser detectadas mudanças significativas na tendência presente na década de 1990:

a) na estrutura e na forma de remuneração: esta, que era, tradicionalmente, o ponto central nas negociações entre capital e trabalho presente na pauta de reivindicações dos sindicatos ganha novos contornos. O empresariado criou iniciativas para flexibilizar as regras tradicionais de assalariamento e para disseminar a remuneração por desempenho, tanto do trabalhador quanto da empresa, e ampliar a participação da componente variável na folha de pagamentos. Um aspecto que realça essa mudança é a legalização da

³²⁵ Nesse sentido, diversas pesquisas evidenciam que “grande parte das cláusulas, nos setores com tradição sindical, foi mantida no decorrer da década de 90, inclusive após o Plano Real. Apesar disso, há duas importantes novidades que precisam ser consideradas. Em primeiro lugar, há um processo maior de exclusão do que de introdução de cláusulas. Na análise do conteúdo das cláusulas excluídas pode-se verificar que, por um lado, houve enxugamento em função de aspectos que faziam pouco sentido para as partes, pois tais questões estão asseguradas na lei ou já foram incorporadas na relação de emprego. Mas, por outro lado, houve perda de direitos para os trabalhadores ou redução da regulação, por exemplo: exclusão de cláusulas sobre produtividade; reajustes menores que a inflação; eliminação de alguns benefícios (ex. auxílio escolar, pagamento do auxílio natalidade, convênio médico, atendimento médico, complementação do auxílio previdenciário); exclusão da indenização especial ao empregado demitido com 45 anos de idade ou mais; redução de estabilidade provisórias em relação ao que está assegurado na lei (tais como no caso da gestante e do jovem em idade de prestação do serviço militar); e redução do adicional de hora-extra, horário noturno e da gratificação por tempo de serviço [...] A lógica da redução da regulação, por meio da negociação coletiva, vai na seguinte direção: 1) diminuir custos fixos, eliminando-os ou transformando-os em variáveis; 2) aumentar a liberdade do empregador para ajustar o volume e custo da força de trabalho; 3) substituir benefícios ou remunerações fixas por outros com incentivo ou renúncia fiscal (alimentação, PLR etc); e 4) aproximar a regulação do que está assegurado na legislação trabalhista, reduzindo os adicionais presentes nos convênios coletivos” (KREIN, 2007: pág. 72-73).

participação de trabalhadores nos lucros e resultados que, além de inserir uma dinâmica diferente nas negociações, ainda catalisa instrumentos para a descentralização destas para o nível das empresas³²⁶;

b) nas condições e relações de trabalho³²⁷: ganha espaço nas negociações iniciativas empresariais com vistas a flexibilizar a jornada de trabalho³²⁸, a redefinir os moldes da demissão e contratação, sempre com objetivo de reduzir custos via redução do número de trabalhadores, a intensificar o uso da força de trabalho, que redundava em exposição maior a problemas de saúde e de segurança. No que tange à inserção de máquinas e equipamentos, o Dieese registrou a dificuldade de inserção deste ponto na pauta de negociações³²⁹;

c) na manutenção do nível de emprego: as reivindicações que ganharam, na década de 1980, avanços por parte do poder sindical de garantia de certo nível de emprego e de restrições a demissões, cedem espaço àquelas que privilegiam a flexibilidade na demissão e contratação – com a pretensa expectativa de evitar as despedidas –, e a ação sindical passa a

³²⁶ Elemento que apresenta-se como contraditório é que a PLR, principal forma de remuneração variável, também foi uma demanda do sindicalismo, e, a partir do Plano Real, foi o principal tema das negociações coletivas, configurando-se como instrumento central na reconfiguração da remuneração, seguindo a tendência de tornar-se mais variável. É inserida, ainda, outra questão central, pois a “produtividade passa a ser negociada no espaço da participação nos lucros ou resultados como um dos indicadores a serem considerados para aferição. Isso descaracteriza a negociação da produtividade como elemento importante na redefinição do perfil distributivo do país, dado que se torna um componente da parcela que não é incorporada aos salários” (DIEESE, 2001: pág. 202).

³²⁷ “O grupo de cláusulas relativas às questões sindicais demonstra a intransigência do empresariado no que se refere à democratização das relações de trabalho nos anos 90 [...] É nítida, no material analisado, a dificuldade de negociação de mecanismos que visem atenuar o desequilíbrio entre as partes nas relações trabalhistas, sendo praticamente ausentes cláusulas que se reportem à organização dos trabalhadores no local de trabalho e ao acesso dos sindicatos às informações das empresas” (DIEESE, 2001: pág. 205).

³²⁸ A redução da jornada de trabalho, que é reivindicação histórica da classe trabalhadora, ganha contornos distintos, pois o empresariado passa a ter interesse em alterar tanto a jornada quanto a forma de remuneração. Nos dados apresentados pelo Dieese, nas negociações coletivas sobre este tema se tornou recorrente, pois, “aproximadamente 70% das categorias profissionais analisadas referem-se a essa questão. Entretanto, a grande maioria das cláusulas regulamenta apenas a distribuição da jornada semanal de trabalho determinada legalmente. São raríssimas as categorias profissionais que conquistam a redução do tempo de trabalho. Também cláusulas referentes às horas extras constam de quase a totalidade dos instrumentos pesquisados, referindo-se, no entanto, à sua remuneração. Em pouquíssimas dessas cláusulas menciona-se a restrição ou proibição de horas extras. No contexto dos anos 90, por iniciativa do empresariado, é introduzida a negociação da flexibilização da jornada de trabalho para sua adequação ao fluxo da produção [...] A observação de acordos coletivos realizados no âmbito das empresas, em especial na indústria, quando se referem especificamente à jornada de trabalho, permite afirmar que há uma disseminação da negociação da flexibilização, que pode ou não vir acompanhada da redução da jornada semanal e, em alguns casos, da redução salarial” (DIEESE, 2001: pág. 203-204).

³²⁹ “Neste tema [...] evidencia-se a ausência de mecanismos que regulamentam os procedimentos a serem utilizados para a introdução desses processos e a falta de garantias que visem maior participação sindical nessa discussão. Isso demonstra que, apesar da intensificação das medidas que têm por finalidade a racionalização do processo de trabalho, o empresariado não admite negociá-las com os trabalhadores” (DIEESE, 2001: pág. 205).

ganhar contornos mais defensivos sobre esta questão. Nesse sentido, foram raros os casos em que a negociação garantia, efetivamente, o nível de emprego e disseminou-se a tentativa, defensiva por parte da representação sindical, de registrar certas garantias aos trabalhadores demitidos. Também ganha espaço a discussão sobre a subcontratação, terceirização e quotas, como a garantia de mesmos direitos aos trabalhadores terceirizados, ou a tentativa de estipular um máximo de subcontratação, porém de forma restrita a categorias específicas.

Estabelece-se, ainda, na década de 1990, uma transferência para outras instâncias, que não a negociação coletiva, de parte das questões antigas e de novas que se inserem a partir da reestruturação produtiva. Ao mesmo tempo, verifica-se que ocorreu uma regressão no conteúdo dos acordos coletivos e que a ação sindical ganhou contornos mais defensivos do que propositivos, na medida em que procurava resistir às mudanças, principalmente aquelas ligadas à flexibilização, e manter direitos já adquiridos. Em grande parte da pauta de negociação coletiva, tanto questões recorrentemente debatidos desaparecem como temas relacionados à reestruturação produtiva sequer surgem, evidenciando uma tendência de recrudescimento da capacidade discricionária do empresário de impor mudanças nas relações de trabalho³³⁰.

Em termos gerais, este é o sentido de tendência que buscamos evidenciar nesta parte da tese sobre a intersecção entre negociações coletivas e condições e relações de trabalho. A tendência presente nos anos 1980 relacionada à capacidade da organização sindical de ir à frente das mudanças implementadas pelo empresariado e construir tanto uma relação mais democrática entre capital e trabalho quanto maiores rendimentos e mais benefícios para a classe trabalhadora sofreu um influxo e a ação mais defensiva passou a prevalecer diante da fragilização do sindicalismo e do avanço da capacidade das empresas de ditar o rumo e o padrão das mudanças nas relações e condições de trabalho. Isto pode ser

³³⁰Como avalia Krein, uma “dimensão extremamente importante a ser observada diz respeito ao que não entrou nos contratos coletivos de trabalho, ou, quando entrou, configurou-se como cláusulas sem conteúdo normativo. Trata-se de analisar a capacidade do sindicato de responder às transformações em curso a partir dos anos 90. Constituem raríssimas exceções os sindicatos que conseguiram se contrapor aos ajustes promovidos pelas empresas. Alguns temas extremamente importantes no contexto das transformações ocorridas nos anos 90 estão praticamente ausentes das convenções e acordos coletivos, tais como: emprego (nível, estabilidade etc), trabalho estágio, ritmo e intensidade do trabalho, sobre-jornada, terceirização, inovações tecnológicas e organizacionais, acesso às informações e organização sindical no local de trabalho. Portanto, a percepção é de que a ausência de certos temas nos contratos coletivos indica a ampliação da liberdade das empresas em determinar as condições de uso, contratação e remuneração do trabalho” (KREIN, 2007: pág. 74).

observado sob vários aspectos, como a própria descentralização e predominância da negociação por empresa, a fragmentação das categorias e a dificuldade de incluir na pauta temas mais gerais; como as tentativas de garantir ganhos dentro do que seriam mudanças inevitáveis; a percepção de que os temas negociados por várias categorias e o que é pleiteado restringem-se às determinações legais (NORONHA, 1998); ou a dificuldade de representação, e portanto, de negociação sobre as regras de convívio entre capital e trabalho, no caso de trabalhadores terceirizados ou que estão na informalidade. Estas características são resultado e, ao mesmo tempo, influenciam na própria dinâmica das mudanças nas relações e condições de trabalho, porém, evidenciam a dificuldade de organização dos trabalhadores em um momento de ofensiva do capital sobre o trabalho, assentada na reestruturação produtiva e que tem a terceirização como um dos elementos centrais.

4.5. A dinâmica do desemprego, do emprego e da renda no Brasil na década de 1990

As teses liberalizantes que tanto influenciaram as políticas econômicas no Brasil nos anos 1990 prometiam uma reviravolta da tendência de crescimento do desemprego da década anterior. Também fazia parte do receituário a noção de que a livre disputa pelas forças de oferta e de procura trariam o melhor que um mercado de trabalho pode ocasionar e que tanto a desigualdade saudável quanto a busca por maior produtividade elevariam o resultado do trabalho e a demanda por mais trabalhadores. Apoiava essas teses o diagnóstico de alta interferência no trato dos interesses individuais de trabalhadores e empresários, seja pelo papel exercido pelos sindicatos ou pelas regulamentações impostas pelo estado³³¹. Neste receituário, tinha forte presença a tese de que a economia brasileira era incapaz de realizar poupança suficiente e, por isto, precisava captar poupança externa através da liberalização financeira e da criação de regras internas que facilitassem a fluidez do capital especulativo para ampliar o nível de emprego. A hipótese dos mercados eficientes foi, em seu sentido mais geral, utilizada amplamente para divulgar possíveis

³³¹ Krein (2007) aponta que à época tornou-se “hegemônica uma posição conservadora que ignora as características históricas do mercado de trabalho e do padrão de regulação, ao responsabilizar a excessiva regulação pelo problema do desemprego e da informalidade”.

benesses da redução, a maior possível, da interferência nas escolhas de gastos dos aplicadores financeiros, dado que, como vimos, o argumento central é que em um mercado eficiente, o retorno esperado pela aplicação em determinado ativo é exatamente igual ao custo de oportunidade do referido capital, e que qualquer variação no preço do ativo reflete apenas alterações que ocorrem no seu aspecto real, nunca apenas inflação de ativo. O esperado não aconteceu, efetivamente, e o resultado foi uma deterioração do já complicado mercado de trabalho brasileiro, marcado por baixa remuneração, alta rotatividade e informalidade, baixa proteção ao trabalhador e influência reduzida da organização sindical nas instâncias decisórias, consubstanciando mecanismos de aumento da discrepância na estruturalmente desigual relação entre capital e trabalho (BALTAR, 2003; KREIN, 2007).

Contrariamente a esta tendência de liberalização explícita nos anos noventa, a Constituição de 1988 criara mecanismos de proteção ao trabalho. À medida que ganharam força as teses de que a desregulamentação das regras sobre o uso da força de trabalho traria benefício à sociedade brasileira, ataques à constituição sob as mais variadas formas, inclusive como decretos e medidas provisórias, foram sendo construídas e caminharam no sentido de flexibilização das regulamentações existentes³³². As mudanças caminharam no sentido de ampliar as facilidades para a contratação e demissão, de tornar a jornada de trabalho flexível e de fazer com que se amplie a parcela da remuneração que pode se tornar variável, e estas tendências se somavam a outra, mais geral, que assentava-se na percepção de que era preciso desonerar tanto a folha de pagamento quanto os gastos sociais estatais (KREIN, 2007; POCHMANN, 2011).

Porém, ao contrário do que se pretendia com as mudanças, como se pode observar na **tabela II**, a taxa de desemprego cresceu expressivamente ao longo da década. Mesmo com as alterações na metodologia utilizada pelo IBGE, a taxa sai de 3% em 1989 e, após ligeira queda no começo do Plano Real, volta a crescer após 1995, chegando aos 10,4% ao

³³² Assim, “a lógica da regulação implementada nos anos 90 constitui-se em uma reação contrária às transformações ocorridas nos anos 80. No âmbito das relações coletivas, os ataques à regulamentação começam pela defesa da livre negociação e da prevalência do negociado sobre o legislado. Ou seja, a possibilidade de que a negociação, de preferência de forma descentralizada, possa suplantar a legislação social, ajustando as regras e normas da relação de emprego à realidade de cada empresa e às suas condições de concorrência no mercado. Em relação aos direitos sociais, adota-se a tática de postergar a regulamentação de vários artigos inscritos na CF/1988 e a defesa de uma re-regulamentação do trabalho que amplie a liberdade do empregador em determinar as condições de uso e remuneração do trabalho na perspectiva de reduzir custos. Na concepção adotada, o objetivo é deixar o mercado encontrar o ponto de equilíbrio entre o preço do salário e o nível de emprego” (KREIN, 2007: pág. 63-64).

final do período. O fraco desempenho econômico, juntamente com as mudanças na forma de organizar a produção, explicam grande parte do comportamento do crescimento das taxas de desemprego e de ocupação, sugerindo uma piora nas condições e relações de trabalho.

Tabela II – Evolução da PEA, da Ocupação e do Desemprego – Brasil 1989 – 1999

Ano	PEA		Variação		Ocupação		Variação		Desemprego	
	Milhões	Índice	Total	Anual	Milhões	Índice	Total	Anual	Milhões	Taxa
1989	60,0	100,0	-	-	58,2	100,0	-	-	1,8	3,0
1992	65,9	109,8	9,8	3,2	61,2	105,1	5,1	1,7	4,7	7,2
1995	70,0	116,7	6,2	2,0	65,3	112,3	6,8	2,2	4,6	6,7
1997	71,6	119,3	2,3	1,1	65,5	112,6	0,3	0,1	6,0	8,4
1999	75,4	125,7	5,4	2,6	67,6	116,1	3,1	1,5	7,8	10,4

Fonte: IBGE: PNAD. In: BALTAR, 2003 (pág. 95).

Uma característica específica do comportamento do mercado de trabalho brasileiro nos últimos cinco anos da década foi o crescimento da taxa de desemprego sem que houvesse redução significativa da taxa de crescimento da economia, o que pode ser evidenciado através da dificuldade que o crescimento da atividade econômica, experimentado entre os anos de 1993 e 1995, teve para reduzir a taxa de desemprego no período. Ao longo da década, a situação não se reverteu e o número de desempregados saltou de 1,8 milhões em 1989 para 7,8 ao final de 1999, demonstrando a dificuldade de absorção da população³³³.

Nos anos 1990, apesar da redução da taxa de crescimento da população total brasileira (1,5% ao ano, em média, o que representa aproximadamente metade da taxa apresentada nos anos 1970), houve um aumento intenso da População Economicamente Ativa (PEA), significando que a quantidade de pessoas que procuram trabalho remunerado

³³³ Como bem observa Baltar, “esta cifra é muito elevada, equivalente a todo o emprego do setor público e bem maior do que todo o emprego com carteira de trabalho da indústria de transformação que se limitou a 5,2 milhões, em 1999” (BALTAR, 2003: pág. 95).

(rendimento, no geral, e emprego, no específico) aumentou relativamente ao aumento da população, como o demonstra a **tabela III**.

Tabela III – Evolução da PEA, PIA e taxa de participação no Brasil da década de 90.

Idade	PIA		PEA		Taxa de participação		Variação da PEA			
	1989	1999	1989	1999	1989	1999	(mil)	%	Anual	
10-24	40,0	37,2	33,2	28,5	47,0	44,5	1.619,1	10,5	8,1	0,8
25-59	50,3	51,7	62,2	66,5	70,2	74,7	12.828,5	83,2	34,3	3,0
60 +	9,7	11,1	4,6	5,0	27,1	25,9	964,6	6,3	34,6	3,0
Total	100	100	100	100	56,7	58,0	15.420,3	100	25,7	2,3

Fonte: IBGE: PNAD 1989 e 1999. In: BALTAR, 2003 (pág. 91).

De acordo com Baltar (2003), dos 15,4 milhões de pessoas que foram inseridas na PEA, 83,3% é de pessoas com idade entre 25 e 59 anos, sendo a maior parte constituída por mulheres adultas, já que 57,2% do crescimento da PEA correspondeu à inserção das mulheres e 42,8% aos homens. Percebe-se que a participação do jovem cai ao longo da década e aumenta a da faixa etária entre 25-59, em grande parte, segundo o autor, pela inserção da mulher na busca pelo emprego e sua permanência mesmo após o casamento e o nascimento dos filhos, fenômeno contrário ao que ocorria nas décadas passadas. Estes dados revelam tanto a dificuldade dos homens jovens em obter o primeiro – e o segundo e terceiro – emprego quanto a consolidação da participação da mulher no ambiente de trabalho³³⁴.

Neste contexto, a mulher, principalmente a adulta, e os jovens são os que mais contribuem para a formação da taxa de desemprego, ao mesmo tempo em que sofrem mais com a rotatividade, passando por breves períodos de desemprego, e quando ocupadas assim

³³⁴ “De fato, a taxa de participação dos jovens, com menos de 25 anos, diminuiu de 60,9% para 53,9%, no caso dos homens, e aumentou ligeiramente, de 33,3% para 35,1%, no caso das mulheres. Já a taxa de participação das mulheres de 25 a 59 anos aumentou de 48,5% para 59,1%, elevando de 35,9% para 41,1%, o peso da presença feminina na população ativa adulta” (BALTAR, 2003: pág. 93).

estão em trabalhos irregulares³³⁵. Porém, boa parte do crescimento rápido do desemprego observado entre 1992 e 1999 atingiu aos homens adultos, responsáveis pela manutenção de renda dos núcleos familiares, ajudando a compor o que Baltar denominou de estreitamento do mercado de trabalho. Concomitantemente, percebe-se que a variação maior no número de ocupados ocorre entre as mulheres, e entre os homens ocorre mesmo um aumento do número, reafirmando e refletindo a afirmação anterior³³⁶.

No período todo, como observado anteriormente, o desemprego cresceu a um ritmo surpreendente e o número de pessoas ocupadas subiu menos que proporcionalmente à baixa variação do PIB, evidenciando o crescimento pífio da relação produto/habitante. Mesmo assim, “este aumento do produto por ocupado, entretanto, deve-se principalmente à redução na ocupação agrícola, pois há evidências de que o produto por ocupado não agrícola praticamente não variou” (BALTAR, 2003: pág. 99), principalmente se considerarmos que ocorreu um aumento intenso da quantidade de produto por empregado na indústria³³⁷ e uma queda nesta relação nas demais atividades não agrícolas, como o comércio e prestação de serviços, principais responsáveis pela absorção da PIA na década.

Estas mudanças significativas na quantidade de produto por emprego³³⁸ é resultado, principalmente, de processos de reestruturação por que passaram grande parte das médias e grandes empresas no Brasil, em momento de abertura desenfreada, de

³³⁵ “Do aumento total de 3,1 milhões de desempregados, entre 1992 e 1999, 32,5% foram mulheres adultas, 24,6% mulheres jovens, 20,7% homens adultos e 19,8% homens jovens” (BALTAR, 2003, pág. 97).

³³⁶ “Como se vê, o aumento do desemprego adulto feminino foi bem maior que o do adulto masculino, aumentando a diferença de taxas de desemprego entre homens e mulheres adultos. Em outras palavras, o aumento da participação feminina na atividade econômica e a redução da participação masculina que aproximou o peso dos dois sexos na população ativa afetou mais o perfil dos desempregados que o dos ocupados. Isto indica que a maior participação feminina não diminuiu e pode, inclusive, ter aumentado, a elevada incidência de ocupações irregulares na absorção das mulheres na atividade econômica” (BALTAR, 2003: pág. 99).

³³⁷ “Na realidade, o produto e o emprego industriais oscilaram fortemente na década de 90. Em 1990-1992, houve uma queda do produto e do emprego industrial, sendo a diminuição do emprego bem maior do que a do produto, com esta desproporção já indicando os efeitos da abertura da economia sobre a indústria. Em 1993-1995, o produto da indústria aumentou expressivamente, com pouco aumento do emprego e, em 1996-1997, o produto industrial aumentou mais lentamente, com queda no emprego industrial.” (BALTAR, 2003: pág. 100). Estes números indicam não somente o impacto da política econômica sobre o emprego, mas, também, impactos da reestruturação produtiva, da inserção imperiosa da flexibilização e da terceirização.

³³⁸ Tanto a evolução do emprego quanto a da taxa de desemprego e de ocupações.

liberalização financeira inconsequente, de sobrevalorização da moeda nacional, altos níveis de taxas de juros e forte participação do capital externo³³⁹.

Este processo de “modernização” das indústrias impulsionou mudanças significativas na forma de organizar a produção e de contratar e organizar o trabalho. O crescimento pouco significativo do nível de investimento na década de 1990 e o resultado do confronto entre os dados apresentados pela PNAD e pela RAIS sugerem que o que proporcionou aumento do produto foi, principalmente, a inserção de mudanças na forma de organizar a produção e que estas estiveram assentadas fortemente em processos de terceirização.

Tabela IV – Composição setorial da ocupação não agrícola. Brasil, 1979, 1989 e 1999.

Setor	1979	1989	1999	Variação			
				79-89	Taxa anual	89-99	Taxa anual
Indústria	22,9	20,7	15,3	35,7	3,1	-11,1	-1,2
Construção	10,1	8,1	8,6	20,3	1,9	27,1	2,4
Outras industriais	2,3	2,0	1,4	31,7	2,8	-12,3	-1,3
Comércio	14,3	16,0	17,6	67,0	5,3	33,0	2,9
Serviço	22,5	22,9	25,6	53,2	4,5	34,3	3,0
Serv. Aux. Ativ. Ec.	3,8	4,1	5,2	66,0	5,2	49,4	4,1
Transporte e Com.	5,5	4,9	5,2	32,7	2,9	28,7	2,6
Atividades Sociais	9,7	11,3	12,5	75,1	5,8	32,7	2,9
Adm. Pública	5,3	6,2	6,1	76,3	5,8	19,9	1,8
Outras	3,6	3,8	2,5	56,7	4,6	-20,1	-2,2
Total	100	100	100	50,2	4,1	20,4	1,9

Fonte: IBGE: PNAD 1979, 1989 e 1999. In: BALTAR, 2003 (pág. 106).

³³⁹ Ora, “é no confronto com este quadro amplo, relativamente desfavorável, da economia brasileira e sua inserção no mundo capitalista, que deve ser julgada a recente reestruturação e modernização da indústria, promovida pela abertura da economia brasileira. A indústria ficou mais eficiente e moderna, proporcionando produtos de melhor qualidade e menor custo em benefício dos consumidores. Mas exige muita importação, pagamentos externos de juros e remessas de lucros e dividendos. Além disto, já não provoca um crescimento tão forte do emprego e do valor agregado a ponto de ser capaz, como demonstrou ser no passado, de envolver-se com os demais setores, principalmente o comércio e a prestação de serviços, num processo mais intenso de crescimento do produto global. O crescimento do produto global tem sido muito limitado, igualando o ritmo do aumento da população de modo que a renda per capita, no final dos anos 90, continua no mesmo patamar atingido no final da década de 70” (BALTAR, 2003: pág. 102).

Ao longo da década, a participação da indústria nas ocupações totais caiu sensivelmente, como o demonstra a **tabela IV**, e quando confrontados estes dados com aqueles da RAIS, verifica-se que nesta última base de dados a queda foi bem mais significativa. Como a coleta de informações da PNAD é feita em domicílio, a confusão do declarante sobre que setor efetivamente trabalha pode influenciar no resultado, e, por outro lado, os dados informados na RAIS têm origem na própria empresa, o que torna a informação mais fidedigna neste sentido. Este confronto, por si só, nos permite detectar uma possível ampliação da subcontratação e/ou terceirização por parte da indústria³⁴⁰.

Como apontam os dados da **tabela IV**, a variação na década de 1990 a uma taxa anual média negativa de 1,2 demonstra a perda de participação da indústria na composição da ocupação não agrícola no Brasil, tendo ocorrido, inclusive, redução absoluta na indústria de transformação e em transportes e comunicação e em outras atividades, como finanças e imóveis. Este fenômeno ocorreu ao mesmo tempo em que crescia a participação no setor de serviços e em serviços auxiliares da atividade econômica, período em que o primeiro cresceu 34,3% e o último variou 49,4%, além do comércio, que cresceu 33%. Se compararmos com o ocorrido nos dez anos anteriores, verifica-se o quão intensivo foi esse processo de transformação nos anos 1990. Entre 1979 e 1989 a queda na participação da indústria foi pouco significativa, ao mesmo tempo em que praticamente não houve variação no setor serviço, ou pouca nos serviços auxiliares da atividade econômica. De fato, ao se desagregar os dados, percebe-se que, “na verdade, o único setor não agrícola que manteve um forte ritmo de crescimento da ocupação, na década de 90, foi o de serviços profissionais e de auxílio à atividade econômica, reflexo dos processos de terceirização dessas atividades que se acentuaram nesta década” (BALTAR, 2003: pág. 108-109).

³⁴⁰ A “PNAD indica uma queda de emprego em estabelecimentos da indústria de transformação da ordem de 15,8%, na recessão do início dos anos 90, período em que a produção industrial diminuiu 15,3%, sinalizando uma relativa constância do produto por empregado no conjunto da indústria. Já a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) indica uma queda maior do emprego industrial na recessão, da ordem de 23,3%, sinalizando um aumento expressivo de 10,4% no produto por empregado. A RAIS, entretanto, registra um nível de emprego em estabelecimentos da indústria de transformação muito menor que o da PNAD. A diferença entre as duas fontes, que já vinha aumentando na década de 80, teve um salto significativo no início da década de 90, com o emprego industrial da RAIS passando de 72,3% do emprego industrial da PNAD em 1989, para 65,9%, em 1992. É muito provável que a recessão do início da década de 90, ao acontecer em meio a uma liberalização das importações, tenha forçado uma forma de adaptação das empresas industriais, especialmente as de maior tamanho, que reforçou a tendência de terceirização de atividades antes realizadas por empregados dessas empresas.” (BALTAR, 2003: pág. 103).

Tanto a queda do emprego na indústria e o correspondente aumento da participação do setor serviços no total das ocupações geradas nos anos 1990 quanto as mudanças organizacionais na forma de gerir o trabalho e as pressões geradas pela opção macroeconômica brasileira em que o setor financeiro auferiu vultosos ganhos perante os demais setores, provocaram alterações sensíveis na estrutura de posições na ocupação, indicando que o caminho rumava no sentido da piora de condições e relações de trabalho. O crescimento do número de pessoas que procuram o setor informal, que passou a funcionar como colchão amortecedor, é reflexo deste movimento.

Tabela V – Composição da ocupação não agrícola segundo posição na ocupação

Brasil 1989 e 1999

Posição na ocupação	1989	1999
Empregado com carteira assinada	51,9	42,7
Empregado sem carteira assinada	14,9	17,4
Trabalhador por conta própria	18,4	22,5
Empregador	4,3	4,6
Ocupado não remunerado	2,1	2,9
Serviço doméstico	8,4	9,9

Fonte: IBGE: PNAD 1989 e 1999. In: BALTAR, 2003: pág. 123-124.

A composição da ocupação não agrícola nos mostra, na **tabela V**, que ocorreu uma diminuição significativa da participação do emprego com carteira assinada em 10 anos, que passou de 51,9% para 42,7%. Este movimento foi acompanhado pelo crescimento quase que correspondente da porcentagem de empregados sem carteira assinada e de trabalhador por conta própria, que passaram, respectivamente, de 14,9 para 17,4 e de 18,4 para 22,5. Esses dados indicam com grande grau de acerto: a) que diminuiu a participação de empresas consideradas grandes na oferta de postos de trabalho com carteira assinada e que aumentou a contratação por empresas de pequeno porte, com contratação de trabalhadores

sem carteira assinada, ou que trabalham por conta própria³⁴¹; b) que, para além da redução da capacidade de geração de postos de trabalho, dado o baixo dinamismo e crescimento econômicos da década, acentuaram-se os processos de terceirização e/ou de subcontratação de mão-de-obra. Em ambos os casos, prevaleceu a ampliação da informalização do trabalho e a precarização das condições e relações de trabalho. De acordo com as análises feitas por Baltar sobre os dados da tabela acima, por mais que se tenha em mente a dificuldade de se afirmar categoricamente que ocorre uma tendência à informalização, algumas conclusões podem ser feitas:

Em suma, há evidências de que ocorreu, nos anos 90, uma informalização do trabalho industrial mas, aparentemente, essa recriação de ocupações industriais foi relativamente pequena diante da magnitude da redução observada no emprego industrial formalizado. Deve-se dizer, entretanto, que uma parte desta redução do emprego formalizado da indústria de transformação não foi simples eliminação de empregos mas sim terceirização de atividades. Algumas delas de serviço que provocaram aumento de ocupação, inclusive empregos com carteira, noutros setores de atividade, como serviços de apoio à atividade econômica, serviços de alimentação, serviços de limpeza e segurança, que realmente mostraram um crescimento excepcional de ocupação, na década de 90 (BALTAR, 2003: pág. 130-131).

Convênio entre a Fundação SEADE e o DIEESE também realiza pesquisas relacionadas ao mundo do trabalho e apresenta números diferentes daqueles apresentados pelo IBGE sobre o desemprego, apesar de demonstrar a mesma tendência de aumento substancial do desemprego no período analisado. O caso do estado de São Paulo, considerado a locomotiva do País, é emblemático desta situação, ao encerrar a década de 1980 com taxa de desemprego na ordem dos 8,7% e vê-la crescer paulatinamente, excetuando-se os anos de 1993, 1994 e 1995, com ligeira queda, até chegar aos incríveis 19,3% (DIEESE, 2001). Como visto na **tabela II**, que explicita a taxa de desemprego, os números diferem significativamente dos apresentados pelo DIEESE. A diferença é resultante dos métodos utilizados em cada uma das pesquisas, pois, enquanto o DIEESE considera como desemprego total, para além do desemprego aberto, o desemprego por

³⁴¹ Como o demonstra Cacciamali (2000).

desalento e por trabalho precário, a pesquisa do IBGE leva em consideração somente o primeiro³⁴².

Tabela VI – Duração média de procura de trabalho e proporção dos desempregados com mais de um ano de duração de procura de trabalho

Regiões metropolitanas – 1989-1999

Regiões Metropolitanas	Duração de procura de trabalho		
	Anos	Duração média (em meses)	% de desempregados com mais de 1 ano de procura
Belo Horizonte	96	7	12,0
	98	9	15,2
	99	11	21,0
Distrito Federal	92	8	14,2
	98	13	24,1
	99	15	31,6
Porto Alegre	93	6	7,9
	98	10	18,0
	99	11	21,6
Salvador	97	8	14,7
	98	10	19,5
	99	12	26,5
São Paulo	89	4	2,9
	98	8	14,1
	99	10	21,8

Fonte: DIEESE (2001), pág. 56.

O crescimento do desemprego na década aumentou a distância, em termos reais, entre uma taxa e outra, evidenciando o crescimento destas duas últimas formas de desemprego, denotando a tendência que enfatizamos, de aumento da precarização das

³⁴² Ressalve-se que a PNAD afere somente a taxa de desocupação e a PED lida com o desemprego.

condições e relações de trabalho³⁴³, e, provavelmente, provocou impactos em outras características do desemprego, como o aumento de sua duração.

Na **tabela VI**, fica evidente o quanto aumentou tanto a duração do tempo médio em que o trabalhador brasileiro procura emprego e não encontra quanto a participação no total de desempregados do contingente daqueles desempregados que procuram e não encontram trabalho há mais de um ano. Observa-se o crescimento em todas as regiões metropolitanas pesquisadas, porém, com aspectos peculiares em cada uma delas. Em Belo Horizonte a porcentagem destes cresceu paulatina e consideravelmente no final da década, passando de 12%, em 1996, para incríveis 21%, três anos depois, e, ao mesmo tempo, a duração média de desemprego passou de 7 meses para 11 no mesmo período. O Distrito Federal apresentou o mesmo comportamento, mas, verifica-se que partiu de uma porcentagem mais alta no início da década (14,2%) para 31,6% em 1999, e a duração média de desemprego chegou a 15 meses, cravando os piores índices.

Comportamento semelhante teve Salvador e Porto Alegre, se observarmos os dois últimos anos dos dados, porém, a primeira destas duas regiões metropolitanas apresentou números ligeiramente mais elevados. São Paulo, a região metropolitana que possui a sequência de pesquisas anuais mais longa³⁴⁴, também apresenta a variação mais significativa em termos da participação de desempregados com mais de um ano de procura na medida que apresenta crescimento de aproximadamente oito vezes desta porcentagem em uma década, e também por possuir a maior variação deste mesmo item entre os anos de 1998 e 1999, passando de 14,1% para 21,8%, um aumento de mais de 50% em um ano. Estes dados revelam, para além da constatação de que o problema do desemprego estrutural se agravava consideravelmente na década de 1990, que o poder de barganha do capital em

³⁴³ Sobre o crescimento da taxa de desemprego total, afirma o Dieese que “essa evolução do desemprego resulta em crescentes contingentes de trabalhadores marginalizados da atividade produtiva, com grande desperdício da força de trabalho e aumento de uma das formas mais perversas de exclusão social. Estar desempregado priva o indivíduo de seu principal meio de sobrevivência, da sua realização profissional, de canais básicos de convivência na sociedade moderna. E pode até comprometer sua identidade como trabalhador pertencente a uma categoria ocupacional e membro de uma classe social” (DIEESE, 2001: pág. 53).

³⁴⁴ A Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED), realizada pelo convênio entre a Fundação Seade e o DIEESE, é realizada desde 1985 na região metropolitana de São Paulo e se expande para outras ao longo da década de 1990.

relação ao trabalho aumentou, revelando indícios sombrios de piora nas condições e relações de trabalho no País³⁴⁵.

Tabela VII – Taxas de desemprego total segundo nível de instrução

Região metropolitana de São Paulo – 1989-1999

Nível de instrução	São Paulo		
	1989	1998	1999
Analfabeto	7,0	18,1	20,4
Fundamental incompleto	10,4	21,0	21,9
Fundamental completo	10,4	21,1	22,9
Médio incompleto	9,9	28,1	29,3
Médio completo	5,0	15,0	16,7
Superior	3,8	8,0	8,3

Fonte: PED-DIEESE (2001), pág. 58.

Contrariando um discurso comum entre a ortodoxia, a **tabela VII**, que mostra o caso da região metropolitana de São Paulo³⁴⁶, é importante instrumento para desconstruir a noção de que o problema do desemprego no período estudado tem estreita relação com a falta de qualificação do trabalhador³⁴⁷. Excetuando-se a situação da categoria analfabeto, para as demais, à medida que cresce o tempo de permanência na escola com mudança de graus, amplia-se, ao longo da década, a taxa de desemprego total. Pode-se perceber uma mudança significativa, pois as maiores taxas, que atingiam àqueles com fundamental incompleto e completo, teve seu maior registro, ao final da década, na categoria de ensino médio incompleto, demonstrando que o aumento da qualificação não garante, necessariamente, maior propensão a empregar-se. Por outro lado, como contraponto destes números, podemos imaginar que os postos de trabalho criados na década demandaram

³⁴⁵ Parte-se do princípio de que se os avanços na construção de direitos trabalhistas foi resultado de embates históricos duros, e em boa parte das vezes, sangrento, entre capital e trabalho, a piora na correlação de forças entre ambos em favor do primeiro só pode resultar em volta ao passado e eliminação de regras.

³⁴⁶ Os dados para demais regiões metropolitanas pesquisadas pelo convênio, e que apresentam a mesma tendência, podem ser obtido em Dieese (2001), na página 58.

³⁴⁷ Para o debate sobre a relação entre qualificação e emprego, ver, por exemplo, Salm (1997). Pastore (1998) é referência da leitura conservadora sobre a relação entre emprego e qualificação.

menor qualificação, principalmente se confrontarmos estas informações com aqueles dados contidos na **tabela IV**, que mostra que aqueles postos de trabalho que exigem maior qualificação, presentes tradicionalmente no setor da indústria, perderam participação para áreas que requerem, em termos gerais, menor formação, e na **tabela V**, que mostra o crescimento de ocupações em que o trabalho precário tem mais chances de se estabelecer. No âmbito geral, percebe-se que grande parte do contingente de trabalhadores foi sendo empurrado para ocupações com menores possibilidades de ganhos e de condições adequadas de exercício laboral.

Tabela VIII – Distribuição dos postos de trabalho gerados por empresas, segundo formas de contratação – Região metropolitana de São Paulo – 1989-1999

Formas de contratação	São Paulo		
	1989	1998	1999
Total de postos de trabalho	100,0	100,0	100,0
Contratação padrão	79,1	68,4	66,9
Assalariados contratados diretamente			
Com carteira – setor privado	67,4	57,4	56,0
Com carteira – setor público	6,3	4,0	3,7
Estatutário	5,4	7,0	7,2
Contratação flexibilizada	20,9	31,6	33,1
Assalariados contratados diretamente			
Sem carteira – setor privado	11,6	17,1	17,9
Sem carteira – setor público	0,9	1,7	1,7
Assalariados terceirizados	2,4	4,3	4,0
Autônomos para uma empresa	6,0	8,5	9,5

Fonte: DIEESE (2001), pág. 64.

Pode-se, através da **Tabela VIII**, verificar o quanto cresceu a participação de postos de trabalho criados com menores graus de garantia de direitos para os trabalhadores

e, portanto, de ocupações com piores condições e relações de trabalho. Por mais que a tabela acima refira-se somente à região metropolitana de São Paulo, a situação nas demais regiões em que a pesquisa é realizada apresenta uma realidade ainda pior³⁴⁸. Nessa região metropolitana, de todos os postos de trabalho existentes, a chamada contratação padrão, sem intermediação e com carteira assinada ou estatutário, que correspondia a aproximadamente 80% de todas as formas de contratação no final dos anos 80, passou a representar somente 66,9% em 1999, ao mesmo tempo em que a participação da contratação flexibilizada crescia, passando de 20,9% para 33,1% em onze anos. Salta aos olhos o crescimento da participação do trabalho sem carteira assinada, de assalariados terceirizados e de autônomos, evidenciando o crescimento durante a década de 1990 das mazelas impingidas ao mundo do trabalho. De acordo com o Dieese,

A flexibilização em curso do padrão de assalariamento tende a utilizar formas precárias de relações de trabalho, como o assalariamento sem carteira de trabalho – que coloca o trabalhador à margem das garantias legais mínimas estabelecidas pela CLT – ou a contratação deste como conta própria, o que implica sua marginalização dos benefícios associados ao trabalho assalariado e a transferência, para o trabalhador, de custos e riscos próprios de uma empresa. Esta última forma de contratação tem sido utilizada pelo empregador para reduzir seu contingente de assalariados diretos (DIEESE, 2001: pág. 66)³⁴⁹.

A precarização das condições e relações de trabalho reflete-se, ainda, nos rendimentos obtidos pelo trabalhador. Novamente, aqui, os processos de terceirização e

³⁴⁸ Os dados podem ser conferidos em Dieese (2001), pág. 64. Reiteramos que a opção por mostrar apenas o caso de São Paulo refere-se ao fato de este ser o único caso em que existe a série para toda a década de 1990. De qualquer forma, como aponta o próprio Dieese, “a flexibilização [demonstrada na tabela] nas formas de contratação, ainda que tenha ocorrido em todas as regiões metropolitanas em que a PED é realizada, principalmente em 1999, teve crescimento mais intenso nas áreas de São Paulo e Porto Alegre” (DIEESE, 2001: pág. 64). Compreende-se, aqui, que evidenciar o caso paulista vem demonstrar que aquilo que era mais forte em regiões metropolitanas menos dinâmicas se torna prática comum em regiões com maiores probabilidades de geração de postos de trabalho em condições e com relações menos desfavoráveis ao trabalho.

³⁴⁹ Ainda de acordo com o Dieese, “a segunda forma de flexibilização que se generalizou mais rapidamente foi o assalariamento indireto em decorrência da terceirização de serviços [...] Outro elemento que se acrescenta à flexibilização é o emprego habitual de jornadas de trabalho superiores à legal, que atinge uma parcela bastante grande dos assalariados [...] Observa-se elevada e generalizada proporção daqueles que trabalham acima da jornada legal de 44 horas semanais em todas as regiões metropolitanas, destacando-se, em especial, proporções acima de 40% nas regiões metropolitanas de São Paulo, Belo Horizonte e Recife; e a elevação dessa proporção em Porto Alegre, que, de uma taxa de 32,3%, em 1993, passa para 34,7% em 1998, e atinge 39,0% em 1999” (DIEESE, 2001: pág. 66-67).

flexibilização fornecem uma contribuição significativa neste sentido³⁵⁰. Dos rendimentos médios mensais dos postos de trabalhos gerados por empresas, segundo as formas de contratação, ao longo da década de 1990, os assalariados em serviços terceirizados na região metropolitana de São Paulo apresentaram variação negativa, passando de R\$ 560,00³⁵¹, em 1989, para R\$ 490,00 em 1999, mantendo a tendência de queda também em Belo Horizonte, que chegou a R\$ 362,00 em 1999. O mesmo aconteceu com o rendimento médio do trabalhador autônomo, que passou de R\$ 983, em 1989, para R\$ 658,00 em 1999, em São Paulo, e chegou a R\$ 595,00 no final da década em Belo Horizonte (DIEESE, 2001: pág. 93).

Como pode se depreender do caminho aqui proposto, a questão que efetivamente importa não se refere à capacidade que o dinamismo da economia brasileira na década de 1990 teve ou não de resolver as pendengas relacionadas ao desemprego e à desigualdade social. Nem tampouco à dicotomia políticas macroeconômicas de estímulo à demanda em moldes keynesianos versus a busca de eficiência econômica típica de padrão ortodoxo³⁵², ou aos impactos de uma suposta revolução tecnológica sobre o nível de empregos. Damos relevância não à influência que o sentido que a política macroeconômica assumida, em termos gerais, pode ter sobre a capacidade de geração de postos de trabalho quando se pensa efeitos multiplicadores sobre demanda, principalmente aquela resultante do gasto capitalista. Enfatiza-se as influências que a escolha feita pelos gestores da coisa pública no Brasil durante o período estudado tiveram sobre a fluidez do capital financeiro e suas implicações para a organização do capital em torno de determinados objetivos de valorização. Portanto, a ênfase não está, entre outras coisas, na relação entre abertura comercial, as políticas de câmbio, fiscal e monetária e a necessidade de reestruturação das empresas, como enfatiza Baltar (2003), mas, entre os movimentos estruturais do próprio capital em busca de valorização, a imbricação que isto tem com o dinheiro em suas diversas formas e o aspecto produtivo, e a facilidade que encontraram no País para realizar seus

³⁵⁰ Porém, ela não se encerra aí, pois, outros elementos, como a contenção dos salários para viabilizar a estabilização da moeda, a fragilização poder sindical, a permanência de um salário mínimo muito baixo, a destruição do emprego nas grandes empresas, também são subsídios para compreendermos essas transformações.

³⁵¹ Em reais de janeiro de 2000.

³⁵² Salm (2005) oferece interessante artigo para iniciação a este debate.

desígnios. É a partir deste olhar que os dados anteriormente explicitados devem ser analisados.

Por mais que haja concordância sobre a existência de uma correlação positiva entre políticas macroeconômicas e a dinâmica do chamado mercado de trabalho, não se pode negar outra ligação estreita, entre os motivos que levam as empresas a buscarem – e descobrirem – na forma de organizar a produção novas formas de ampliar a lucratividade, e que não têm suas origens, necessariamente, em apertos provocados por políticas macro, e alterações nas condições e relações de trabalho. A literatura compreende essas mudanças como inseridas em um processo maior, de reestruturação produtiva, ou de racionalização da produção (DEDDECA, 1999; ALVES, 2000). Ao mesmo tempo, boa parte dos impactos relevantes sobre o mundo do trabalho não são diretamente calculáveis e não estão associados a questões de natureza quantitativas, como o nível do desemprego, o crescimento da informalidade, o número de trabalhadores terceirizados *etc*, como se relatou anteriormente. Aspectos qualitativos podem ter influência indireta e resultar em impactos de dimensões próximas daquelas passíveis de ser visualizadas pelos números e sobre alguns destes aspectos trataremos a seguir.

Como apontamos no primeiro capítulo, a reestruturação produtiva nas empresas ocidentais tem seu marco inicial, como data de origem, nos anos 1970 nos países centrais e no Brasil esta prática, enquanto ação comum entre médias e grandes empresas, disseminase na década de 1990. Estas ações se revelaram comuns à medida que cumpriam um objetivo geral, de ampliar a margem de acumulação e referem-se tanto à inserção de tecnologias potencializadoras da ação do trabalho humano quanto às mudanças na forma de organizar e orientar a gestão de pessoas³⁵³. Estas mudanças estão assentadas: na tentativa, a partir da reestruturação da forma de produzir, de reduzir os estoques e reduzir o tempo de giro do capital; na exigência de multifuncionalidade, ou polivalência do trabalhador e sua capacidade de adaptar-se às variações no tipo e na quantidade produzida, que intensifica o ritmo de atividade e reduz custos com a folha de pagamentos, inclusive aqueles

³⁵³ De acordo com o Dieese (2007), algumas das empresas “optaram pela redução de custos por meio do enxugamento dos quadros funcionais das empresas e da precarização das relações de trabalho. Outras escolheram focalizar os esforços em seu produto final, terceirizando as chamadas atividades meio. Outras, ainda, combinaram essas duas estratégias. Em todos esses casos, o resultado para os trabalhadores foi a piora das condições de vida e de trabalho” (DIEESE, 2007: pág. 9).

relacionados à contratação e à demissão; na exigência de que cada trabalhador, além de possuir capacidade de adequar-se à mudança, seja ainda responsável pelo controle de qualidade sobre aquilo que recebe da seção anterior e do que repassa à posterior, o que reduz custos com a existência de um setor específico e tanto com o prosseguimento das atividades com um produto com defeito quanto com o retrabalho de somente corrigir os erros ao final do processo produtivo; e a inserção de processos de subcontratação e de terceirização, com a finalidade, explícita, de redução de custos e de transferir a outrem variações na quantidade produzida, potencializando a redução de tempo de giro do capital, e que requer a inserção em toda a cadeia, mesmo que em empresas diferentes, da organização inserida na empresa-mãe³⁵⁴, assentada nos pontos anteriores (SOARES, 1998).

Como observamos no item anterior, ancorados em várias pesquisas realizadas sobre o tema, podemos afirmar que o resultado da terceirização para o mundo do trabalho traduz-se em piora das condições e relações de trabalho. Esta deterioração está assentada tanto na perda de participação dos sindicatos quanto nas mudanças na legislação que permitiu a inserção de condicionantes que potencializam tanto a utilização do trabalho quanto a própria deterioração mencionada, além do fato de que sucumbem-se direitos, como o registro em carteira e a permissão de contratação temporária, e benefícios, como convênio médico e redução salarial, ou a mudança da representação sindical à medida que muda-se de categoria (a fragmentação), e se é inserido em ambiente de baixa tradição sindical ou de simples conluio e adesão às decisões empresariais³⁵⁵. Alguns efeitos práticos podem ser sentidos através do aumento da insalubridade, da extensão da jornada de trabalho, da perda do sentimento de classe em favor da identidade corporativa, do aumento

³⁵⁴ “Em virtude do modelo de funcionamento da economia global, as pequenas e médias empresas conseguem manter seus espaços e importância quase sempre por meio de processos de terceirização, franquias e subcontratações, estando subordinadas a decisões estratégicas de empresas transnacionais e integradas a suas cadeias produtivas. Entretanto, o fornecedor, ou a empresa contratada de uma grande empresa, tanto pode ser uma pequena ou média empresa, como uma grande corporação, dependendo dos preços relativos e da qualidade do produto oferecido” (DIEESE, 2007: pág. 10).

³⁵⁵ Faria, ao citar pesquisa “com trabalhadores de quarenta empresas que tinham algum tipo de terceirização, nos setores bancário, vestuário, metalúrgico, eletricitário, telefônico, processamento de dados e petróleo [constatou os seguintes resultados...]: no que concerne aos padrões salariais, as informações de 67,5% dos entrevistados confirmam que, nas terceiras, os níveis salariais são bem inferiores aos da empresa contratante. Além disso, em 72,5% dos casos os benefícios sociais são também menores que os praticados pelas empresas clientes; [...] em 32% dos casos a terceirização está associada à ausência de equipamentos de proteção individual, menor segurança e maior insalubridade. Para alguns casos, os trabalhadores de terceiras têm jornadas de trabalho mais extensas, são menos qualificados e contratados sem registro em carteira...” (FARIA, 2001: pág. 151).

da concorrência entre trabalhadores, do aumento do ritmo e intensidade do trabalho, da necessidade, em alguns casos, de levar trabalho para casa *etc.*

Porém, no Brasil daquele período, a argumentação teórica que prevaleceu, e que serviu de sustentação para apoiar as tentativas de reforma na legislação trabalhista em relação aos direitos conquistados pelos trabalhadores na Constituição de 1988, apregoa o aprofundamento da iniciativa em favor da liberdade de negociação entre trabalho e capital. E, apesar das divergências de abordagem, a perspectiva geral era – e permanece sendo – de que a existência de desemprego se deve a intervenções externas às forças de oferta e de procura naquele mercado, ou que o equilíbrio de mercado com pleno emprego só não é alcançado por conta da ação do estado interventor, da legislação que promove o desequilíbrio em favor do trabalho e do monopólio sindical, nunca por problemas intrínsecos à dinâmica do próprio mercado, em seu aspecto sistêmico. Estas são teses com as quais não temos concordância, pois a realidade nos mostra que a liberalização deste mercado potencializa o desequilíbrio em favor do poder discricionário do capital, principalmente em períodos caracterizados pelo recrudescimento dos processos de concentração e centralização de capital, como se verificou no Brasil dos anos noventa.

4.6. Conjunto de determinações das relações e condições de trabalho

Não deve haver dúvidas de que a forte internacionalização da economia brasileira daquele período influenciou negativamente nos indicadores do mercado de trabalho, já que a dinâmica destes é explicada em boa parte pelo comportamento da economia. Como procuramos evidenciar em momentos anteriores, nos comprometemos a identificar possíveis relações entre a influência que a lógica curtoprazista do mercado financeiro vai aos poucos exercendo sobre o capital produtivo e o comportamento da tendência à precarização das condições e relações de trabalho, tendo como instrumento de análise a flexibilização e a terceirização quando se instaura o sistema de empresa-rede tanto internamente à empresa quanto externamente, no relacionamento com fornecedores e cliente, com demais membros do grupo e com a *holding*. Dessa forma, nos permitimos afunilar nossa análise, o que nos levou, a partir das pesquisas, à compreensão de que a existência da reestruturação produtiva, em curso, que se expandiu no Brasil principalmente

nos anos 1990, insere contornos particulares às relações que envolvem a dinâmica econômica e o enfrentamento político entre capital e trabalho.

Quando revertemos nosso olhar, das questões mais pontuais para a compreensão do nosso objeto de estudo, enxergamos na flexibilização e na terceirização a expressão mais acabada do que se tornou esse capitalismo contemporâneo. Assim, para além do que nos apontam as diversas pesquisas, e que corroboram nossa análise, podemos afirmar que existe uma correlação, nem sempre direta, porém, positiva entre o crescimento da influência do capital financeiro e o aumento da precarização das condições e relações de trabalho. A partir destas considerações, da compreensão das relações entre flexibilização e terceirização, destas com a empresa-rede e de evidenciar as mudanças nas relações e condições de trabalho e o dinâmica do desemprego, do emprego e da renda oriunda do trabalho no Brasil na década de 1990, resta-nos explicitar os componentes do conjunto de determinações das relações de trabalho, o que já fizemos, de forma esparsada, durante o desenvolvimento desta tese.

Como se pode interpretar, os aspectos econômicos da luta de classes pressionam, mas, a conformação sistêmica se desenvolve também pelas vias do embate político. Seguindo esta linha de raciocínio, as relações de trabalho são concebidas nesta pesquisa, então, como um conjunto de determinações que envolvem tanto a legislação trabalhista quanto as influências da ação sindical e o ambiente em que está inserida a empresa – as condições de mercado –, por um lado, e, por outro, a dimensão mais abstrata das próprias relações conflitivas entre capital e trabalho e a dinâmica delas resultante, que impele a busca perene por mecanismos de ampliação da capacidade de captação de mais-valor. Podemos sintetizar este conjunto de determinações e seus desencadeamentos através dos seguintes pontos:

a) a possibilidade de abocanhar maiores parcelas de mercado, de arrebanhar nichos de mercado, tanto em nível nacional quanto mundial, impele os capitais a concentrar-se e centralizar-se, sob a forma de grupos e conglomerados, que se utilizam, principalmente, das fusões e aquisições, e promove o embate entre capitais individuais e entre capital e trabalho;

b) a associação do capital produtivo com o capital financeiro, sob a forma de *holdings*, denota a lógica curtoprazista como instrumento essencial na forma de gestão da riqueza, que encontra no discurso teórico-ideológico da governança corporativa ambiente propício para implementar mudanças organizacionais, como a empresa-rede, relevando a distinção do tratamento da lucratividade sob vários aspectos, relacionados tanto ao cálculo da lucratividade operacional por setor e/ou por empresas fornecedoras de bens e serviços;

c) a partir da noção de flexibilidade, são inseridas formas de organizar a produção com vistas a permitir que a produção se adeque às necessidades de garantir lucros compatíveis com aqueles possíveis de ser obtidos no mercado financeiro, e, dessa forma, são inseridas tecnologias que aumentem a produtividade do trabalho e modelos de organização, ancorados na produção enxuta, no aumento do comprometimento do trabalhador, no aumento do ritmo de trabalho e de atividades;

d) a relação de forças favorável ao capital financeiro, impulsionada pelas teses de que os mercados são racionais e eficientes, é potencializada pelas iniciativas de reformas na atuação do estado, seja alterando a regulamentação na forma de uso do trabalho em favor do aumento do poder discricionário do capital, seja assumindo uma postura liberalizante em relação à atuação do capital produtivo e financeiro, criando ambiente de maior fluidez, seja implementando políticas macroeconômicas que priorizam o superávit primário e a lógica contida na ortodoxia monetarista, de altas taxas de juros internas e de política salarial de contenção de aumentos de salários reais;

e) a disseminação da terceirização que permite viabilizar a lógica curtoprazista e a diluição de riscos entre empresas e o fortalecimento da flexibilidade numérica, o que contribui enormemente para a redução de custos, com impactos negativos altamente significativos para as condições e relações de trabalho, fazendo com que prepondere a tendência à precarização.

É exatamente sob esta perspectiva que se pode afirmar que no conflito entre capital e trabalho ocorreram várias mudanças na legislação e nas próprias relações em si com a finalidade de promover um aumento da flexibilidade em favor do aumento da assimetria de poder de ação para facilitar a acumulação. Ao mesmo tempo em que os

movimentos do capital financeiro, em associação com o capital produtivo, ao implementar a flexibilidade como mecanismo para garantir maior lucratividade, inserem novos contornos a essas relações, favorecidos, como visto no capítulo primeiro, por políticas econômicas liberalizantes. O caso brasileiro de ajuste a esta ordem econômica corrobora nossas argumentações, seja em termos da inserção da fluidez ao capital financeiro e produtivo concentrado e centralizado, seja através das políticas de reforma da legislação trabalhista em favor da discrepância do poder do empregador, ou pela reestruturação produtiva, que acomoda os interesses da lógica curtoprazista na implementação de mudanças tecnológicas e organizacionais.

Considerações finais

Desde que se assuma determinada postura política e teórica, pode-se afirmar que a definição das condições e relações de trabalho no capitalismo em geral sempre foram pautadas pela assimetria, em que as decisões são carregadas por um poder superior do capital frente o trabalho, seja este dado por aspectos políticos ou pela própria dinâmica da economia, porém, mais comumente pela combinação de ambos. À medida que a balança que afere essa assimetria se apresenta mais ou menos inclinada, a incidência da precarização das condições e relações de trabalho é mais ou menos marcante, e depende do acirramento da concorrência entre os diversos capitais e do grau em que a ofensiva sobre o trabalho se apresenta. Se essa percepção corresponde à realidade, resta-nos compreender que fatores pressionam os pratos da balança, ou, dito de outra forma, que mudanças econômicas, sociais e políticas favorecem ou desfavorecem essa assimetria de poder e por que implicam em maior ou menor incidência da precarização das condições e relações de trabalho.

Também podemos afirmar que em determinados momentos históricos, condicionantes assentados em aspectos econômicos, políticos e sociais dão o sentido da variação dessa assimetria, bem como o grau e intensidade com que ela é chamada a atuar. Nossas pesquisas nos permitem afirmar que desde a crise dos anos 1960/70, o rearranjo estrutural da economia ocidental provocou profundas transformações, como o recrudescimento das políticas macroeconômicas baseadas no monetarismo, o ataque às práticas assentadas no *welfare state* e a reorganização da economia mundial, caracterizada pelo fortalecimento do capital centralizado sob a forma de grupos e conglomerados econômicos que tem uma *holding* como o sistema nervoso central. Como o demonstra Belluzzo, a forma de gestão da riqueza que acompanha essas transformações tem nos movimentos do capital financeiro o parâmetro ideal.

No caso brasileiro não poderia ser diferente e, como demonstram várias pesquisas citadas na tese, a década de 1990 foi um momento em que vários elementos que influenciam negativamente sobre as condições e relações de trabalho se manifestaram explicitamente, como a abertura comercial equivocada, o aprofundamento da desigualdade econômica e social, o recrudescimento da influência das teses do livre mercado, as políticas

macroeconômicas de cunho monetarista e as políticas cambiais de valorização da moeda nacional. Também ficaram explícitas naquele período as transformações por que passaram o mundo do trabalho e que redundaram em aspectos negativos, estejam eles ancorados no aumento do desemprego aberto, do desemprego por trabalho precário, do desemprego por desalento e de longa duração, na ampliação do trabalho de curta duração, da dupla jornada de trabalho, das desigualdades de gênero e entre jovens e adultos, ou mesmo no crescimento da informalidade e do recrudescimento da rotatividade, características tão presentes na economia brasileira.

Quando do início das pesquisas que levaram à elaboração desta tese, uma crença levada adiante apresentava-se não somente como hipótese elementar, central, mas, também, como o tema da discussão e o imbróglio teórico, por excelência, do que nos propusemos a descortinar. Trata-se da relação entre a valorização curtoprazista, como dinâmica própria do capital financeiro, e os movimentos que o capital produtivo realiza, particularmente aquele que envolve o embate entre os capitais individuais e o capital e o trabalho, e, assim, edificar possíveis caminhos teóricos que nos permitem compreender tendências. Ao final, acreditamos ser possível estabelecer algumas conexões e, portanto, confirmar nossa hipótese elementar, porém, outras percepções aos poucos foram se desenvolvendo e nos pareceram bastante consistentes, especialmente as relacionadas com os desdobramentos na forma de operacionalização da economia, em cada país.

No desenvolvimento dos trabalhos dois caminhos foram percorridos. Um deles, que teve como intento compreender os canais que ligam o aspecto financeiro da riqueza com mudanças nas condições e relações de trabalho, lida com questões que envolvem áreas específicas das ciências econômicas, geralmente tratadas de forma estanque, fragmentadas. Nesse sentido, requereu um esforço de interlocução impossível de ser feito dentro do arcabouço teórico convencional, ou, talvez, possível, mas, com resultados pouco críveis. Assim sendo, a jornada teve que ser conduzida com apoio de olhares menos nublados, que não se pautam pela necessidade pré-concebida de harmonização da dinâmica econômica ou de inserção prévia de equilíbrios artificiais. Como resultado, fica-nos a compreensão de que as diferenças antepostas na própria opção pelo método expõe limites e possibilidades

de avanços, ao mesmo tempo em que revela que a complexidade da materialidade exposta é mais ampla do que se imagina através das análises das micro-realidades.

Outro caminho percorrido foi a tentativa de encontrar as mediações necessárias que permitissem transitar de uma abordagem sobre questões teóricas abstratas, porém extremamente necessárias, para outras que se põem na práxis, exatamente aquelas que motivaram o início da pesquisa. As dificuldades se colocaram na identificação dos passos a serem dados dentro dos caminhos trilhados, porém, os principais entraves apresentaram-se na descoberta da conexão entre um caminho e outro, na intersecção representada pelas mediações, tanto daquelas que ligassem o abstrato ao concreto quanto as que permitissem encontrar elementos para evidenciar, caso existisse, a amálgama que interligaria a dinâmica do mercado financeiro com mudanças que envolvem o mundo do trabalho. O instrumento que possibilitou esta interlocução foi o método de descobrir o que ocorre nos interstícios do processo de valorização, que, a rigor, perpassa todo o âmbito da pesquisa. Por exemplo, no diálogo entre a percepção abstrata dos movimentos dos capitais gerais e o estudo da concorrência entre capitais individuais, que tem como pano de fundo a associação entre os impulsos levados adiante pelo imperativo da concorrência e pelo embate econômico nas relações de classe, na influência que o discurso teórico-ideológico pode ter sobre a crença de que a eficiência econômica reside onde se privilegia a utilização de métodos que têm no curto prazo o horizonte temporal do investimento produtivo, ou nos arranjos produtivos com vistas a potencializar a lucratividade, tanto pelo aumento da exploração do trabalho, diretamente, quanto indiretamente, pela via de mecanismos externos e internos, ambiente em que a flexibilização e a terceirização se tornam instrumentos eficazes.

Como se depreendeu, o conflito entre capital e trabalho, tanto em seus aspectos políticos quanto econômicos, conduz, no longo prazo, à tendência de redundância do trabalho vivo, alternando períodos longos de maior e menor participação do trabalho nas decisões sobre a organização da produção e a distribuição de seus resultados (MATTOSO, 1994). Já que o trabalho é, formal e efetivamente, subordinado nas relações de produção, a determinação dos rumos destas relações tem o capital como força motora, não sem conflitos, porém, com recorrente pressão para a ampliação da extração de mais-valia. Como resultado das pressões e dos conflitos, a precarização das condições e relações de trabalho

pode ampliar-se ou não, dependendo, obviamente, da capacidade de ação. Nestas últimas décadas a flexibilização e a terceirização foram alçadas ao plano central, como forma de resgatar aspectos da capacidade do capital de ampliar sua ofensiva no trato com o trabalho (KREIN, 2007; ANTUNES, 2007).

As mediações deste processo apresentam conotações diversas, porém, a influência do dinheiro, não somente como intermediário para as trocas, mas, fundamentalmente como instrumento para o processo de valorização, insere diferentes contornos nesta dinâmica (CARCANHOLO & NAKATANI, 1999). À medida que se ampliam os espaços ocupados pelo mercado financeiro, impactos são gerados tanto para o capital produtivo quanto para as condições e relações de trabalho (BELLUZZO, 2011). Neste imbróglio, a forma e o direcionamento assumidos pelas políticas econômicas podem restringir ou ampliar esta influência e seus impactos. Quanto mais ancoradas estiverem no ideário da ciência econômica conservadora, maior – e, por vezes, mais direta – será esta interação. Por conta disto, várias de nossas críticas foram direcionadas à forma como boa parte da teoria constrói os determinantes daquilo que conformam as condições e relações de trabalho.

Testamos nossa hipótese central a partir de elementos que nos pareceram de suma relevância e, dessa forma, pudemos defender as seguintes teses: primeiro, de que o processo de transformações a partir da crise dos anos sessenta, que culminou com a volatilidade das taxas de câmbio e aumento das taxas de juros internacionais nos anos 1970, também influenciou – e ainda influencia – nas mudanças no sentido das políticas macroeconômicas dos estados nacionais, que ganham contornos menos expansionistas, mais liberalizantes, de abertura da conta capital e altamente ancoradas no monetarismo; segundo, que estas características das políticas macroeconômicas garantem fluidez ao capital financeiro, que cresce tanto em volume quanto em influência, como no caso brasileiro, principalmente dos anos 1990; terceiro, que a reestruturação produtiva tem a flexibilização e a terceirização como elementos centrais e que estas contribuíram decisivamente para a piora das condições e relações de trabalho; e quarto, que existem relações, provocadas por questões econômicas e/ou políticas, entre os movimentos do capital financeiro e a deterioração da relação entre capital e trabalho, em desfavor deste último.

Algumas mediações teóricas precisaram ocorrer para compreendermos as reais influências que procurávamos descobrir e, para isso, buscamos, inicialmente, identificar as mediações que envolvem tanto o capital portador de juros quanto o fictício para o processo de valorização. A partir da compreensão dos sentidos das formas e funções de cada um destes pôde-se perceber e conceber uma definição para capital financeiro, termo amplamente utilizado nos debates sobre mudanças estruturais na economia. Ali é corroborada a tese marxista de que existem diferenças nas relações entre os diversos capitais com o capital produtivo e, portanto, diferentes influências possíveis sobre a valorização real e aquela considerada fictícia. Tendo esta percepção como pano de fundo, são defendidas as teses, primeiro, de que a capacidade de ampliação do valor ocorre somente na esfera da produção, mas, que existem inter-relações entre o enriquecimento no mercado financeiro e as formas de organizar a produção; segundo, a partir da compreensão de que capital é valor que se valoriza, pode-se entender que a forma contemporânea de gestão da riqueza, ao levar esta lógica em consideração, privilegia decisões curtoprazistas.

O capital portador de juros tem uma influência diferente do capital fictício sobre a produção: o primeiro influencia, diretamente, através da apropriação de parte do valor gerado, parte dos lucros, pois, como afirma Marx, “o proprietário do capital monetário [...] ao oferecer o valor de uso de seu dinheiro ao prestatário, exige, em contrapartida, uma parte do excedente gerado no processo produtivo, autonomizando uma forma de capital”; a influência do segundo é indireta, “haja vista seu potencial de multiplicar-se sem a necessidade de qualquer vestígio de relação com o capital produtivo”, e que ocorre através da pressão que a direção da *holding* exerce sobre as diversas empresas do grupo para que forneçam lucratividade próxima daquela possível de ser obtida no mercado financeiro (SERFATI, 2005). Assim, o primeiro pode fomentar a produção, enquanto o segundo não. Pudemos, ainda, identificar e compreender a existência da categoria específica “capital financeiro”, como ancorada no método marxista, como sendo a forma explicativa da existência daquelas outras que são abstraídas do processo de produção e de circulação, porém, com a característica singular de ser a síntese do processo de valorização do valor, processo $D - D'$, busca permanente do capital, desde que compreendida sua validade histórica.

A tendência à concentração e centralização de capitais, como abordada no capítulo III, possibilitou a união, em termos teóricos, dos movimentos do capital em geral e do particular, combinando as pressões exercidas pela concorrência como embate entre capital e trabalho, ambos pares movidos pela tentativa de ampliar o processo de valorização. Esteja ele no aumento da capacidade de extração da mais-valia, através da possibilidade de aumento da capacidade do trabalho de comandar mais trabalho morto via alterações na composição orgânica do capital, ou, por esta mesma via, ou na combinação com outras, no enfrentamento da concorrência e no aumento da participação do capital financeiro no comando das estratégias.

Sinteticamente, trata-se da compreensão de que a reprodução ampliada leva à concentração e à centralização, e estas, com o apoio do capital financeiro, potencializam o poder de negociação do capital na concorrência com outros e frente ao trabalho. Obviamente, este processo não ocorreu sem que questões políticas lhe desse sustentação e, como verificamos, as políticas de cunho liberal potencializaram as influências do capital financeiro, tanto no que tange à formação de grupos quanto nas políticas de curto prazo impostas aos “braços produtivos do tentáculo”. E, assim como Plihon (2003), concluímos que o crescimento da influência do capital financeiro nas corporações, pela via da necessidade de valorização das ações para atender à lucratividade esperada por aquela forma de capital, impele ofensiva do capital sobre o trabalho, aumentando o desemprego de longa duração e a participação da renda do trabalho na renda total.

Evidenciamos, ainda, que a forma como é gerida a riqueza tem, portanto, influência decisiva nos rumos da relação entre capital e trabalho. Corroboram nossas percepções, as afirmações, em termos teóricos, de que as teses da governança corporativa, como forma mais adequada para gerir uma corporação, e a hipótese dos mercados eficientes, que defende a liberdade de movimento dos diversos capitais, particularmente o financeiro, servem como componente teórico-ideológico para fomentar as minúcias do que ocorre nos interstícios da relação entre capital produtivo e financeiro para os fundamentos da valorização.

Assumimos, como nas teses marxista que, ao revolucionar constantemente os meios de produção e reformatar a organização da produção, o capital está, em termos

gerais, perseguindo dois objetivos: um primeiro, ampliar a capacidade de extração de mais-trabalho de cada uma das unidades operárias que controla, com vistas a aumentar seu lucro; e levar a cabo a possibilidade de adiantar-se aos concorrentes, reduzindo os preços de suas mercadorias em relação às outras antes que seu co-irmão de classe, e inimigo mortal, tome a dianteira no enfrentamento pela sobrevivência como capital. Compreende-se, então, que os capitais se movem por conta da tentativa de ampliar o lucro e isto relaciona-se, diretamente, com o aumento da produtividade do trabalho e, indiretamente, com as imposições da concorrência. Por isto, compreender os movimentos de enfrentamento por parcelas do mercado não invalida a lógica do capital geral, apenas dá-lhe referendo. Assim, todas estas caracterizações e informações sobre a conformação do grande capital nos apontam alguns elementos essenciais dos movimentos que conduzem à centralização. Primeiro: a tendência à junção, anexação, fusão, enfim, à centralização de capitais é condição e consequência do próprio avanço e desenvolvimento das forças produtivas do capitalismo. Segundo, a centralização de capitais ocasiona a perda de autonomia dos capitais individuais em favor das decisões centralizadas em grandes conglomerados. Terceiro, os conglomerados possuem braços produtivos e decisões ancoradas no mercado financeiro. Quarto, a sociedade por ações, além de contribuir para a centralização, potencializa a gestão financeira, aquela que mantém-se com olhos voltados para os resultados passíveis de serem obtidos no mercado financeiro. Quinto, a centralização está intimamente ligada à financeirização da gestão da riqueza.

No último capítulo procuramos identificar as formas que explicam como a terceirização serve de mecanismo para ampliação da extração de mais-valia e como este processo se relaciona com a valorização perseguida pelo capital financeiro e à lógica curtoprazista na gestão da riqueza, tudo isso tendo como referência a flexibilização, expressão fenomênica do capitalismo atual. É nesta parte do trabalho que a relação entre capital financeiro, política macroeconômica conservadora e terceirização explicitam seus impactos para o mundo do trabalho no Brasil, revelados sob a lógica da precarização das condições e relações de trabalho. Evidenciaram-se, ali, o papel dos processos de terceirização para o chamado estreitamento do mercado de trabalho brasileiro ocorrido nos anos 1990 e suas conexões com a precarização das condições e relações de trabalho.

A terceirização, porém, não pode ser entendida unicamente como mecanismo para redução de custos, nem tampouco pode-se negar a existência de casos em que a empresa opta pelos serviços de uma terceira tendo em visto sua *expertise*, como é o caso da tecnologia de informação. Ao mesmo tempo, estudos consolidados têm demonstrado que a imensa maioria das situações em que ocorre a terceirização se fazem presentes os objetivos de redução de custos, de partilha do risco e aumento da produtividade. No caso brasileiro, como demonstraram pesquisas, a exemplos de Druck (2001), Krein (2007) e DIEESE (2007), as iniciativas que combinam flexibilização e terceirização, além de serem instrumentos para burlar a legislação vigente, provocam, através da inserção de novas modalidades de divisão do trabalho, aumento da precarização das condições e relações de uso da força de trabalho, impulsionadas pela concentração e centralização, fomentadas pelo capital financeiro.

Através do tratamento dos significados da flexibilização e de suas relações diretas e indiretas com a acumulação de capital que tem nas finanças seu termostato, pudemos explicitar o papel da empresa-rede para a reestruturação produtiva, tendo a flexibilidade como pano de fundo, e o papel da terceirização, que viabiliza, entre outras coisas, a redução de custos, a implementação da flexibilização numérica e que funciona como amortecedor dos riscos relacionados ao investimento. Compreendemos, por fim, que a análise que busca compreender os significados e determinantes da precarização das condições e relações de trabalho passam, necessariamente, pelas características de um sistema de relações de trabalho, como aquelas levantadas por Dunlop, porém, precisa levar em consideração questões essenciais, que consideram abordagens sistêmicas, como a assimetria de poder entre capital e trabalho, e que essas relações possuem um aspecto conflitivo permanente, em termos de classes sociais. É através deste olhar e a partir destas combinações que nos permitimos afirmar que existe uma correlação positiva entre os movimentos do capital financeiro e a precarização das condições e relações de trabalho, negativa, enfim, para o mundo do trabalho.

Referências Bibliográficas

AGLIETTA, M. **Regulación y Crisis del Capitalismo: la experiencia de los Estados Unidos**. México: Ed. Siglo XXI, 1979.

ALVES, G. **O Novo (e precário) Mundo do Trabalho – reestruturação produtiva e crise do sindicalismo**. São Paulo: Boitempo, 2000.

ALVES PINTO, N. P. **O Capitalismo Financeiro**. Crítica Marxista, n. 5. São Paulo: Xamã, 1997.

AMADEO, E. J. & ESTEVÃO, M. **A Teoria Econômica do Desemprego**. São Paulo: Hucitec, 1994.

ANDERSON, Perry. Balanço do Neoliberalismo. *In*: SADER, Emir e GENTILI, Pablo. **Pós-neoliberalismo – as políticas sociais e o Estado Democrático**. São Paulo: Ed. Paz e Terra, 1995.

ANDRADE, C. A. A. & FURTADO, J. **Discutindo Processos de Outsourcing da Manufatura: uma análise a partir de elementos das indústrias eletrônica, farmacêutica e automobilística**. Porto Alegre: Enegep, 2005.

ANDRADE, A. & ROSSETTI, J. P. **Governança Corporativa: fundamentos, desenvolvimento e tendências**. São Paulo: Atlas, 2006.

ANTUNES, R. Dimensões da Precarização Estrutural do Trabalho. *In*: DRUCK, M. G. & FRANCO, T. (orgs.). **A perda da razão social do trabalho – terceirização e precarização**. São Paulo: Boitempo, 2007.

ANTUNES, R. **Os Sentidos do Trabalho. Ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho**. São Paulo: Boitempo, 2000.

ARAÚJO, J. V. **Controle do Processo de Trabalho e Construção do Consentimento: percepção operária na indústria de eletrodomésticos de linha branca**. Campinas: Unicamp, dissertação de mestrado, 2009.

BAER, M. **A Internacionalização Financeira no Brasil**. Petrópolis: Vozes, 1986.

BALTAR, P. Estrutura Econômica e Emprego Urbano na Década de 90 no Brasil. *In*: Proni, M. & Henriques, W. (orgs.). **Trabalho, mercado e sociedade. O Brasil nos anos 90**. São Paulo: Editora da Unesp; Campinas: IEUnicamp-Cesit; 2003.

BARAN, P. & SWEEZY, P. **Capitalismo Monopolista: ensaio sobre a ordem econômica e social americana**. Rio de Janeiro: Zahar, 1974.

BATISTA, P. N. **O Consenso de Washington: a visão neoliberal dos problemas latino-americanos**. Programa Educativo Dívida Externa - PEDEX -, Caderno Dívida Externa, n. 6, 2. ed., nov. 1994.

BELLUZZO, L. G. M. **O Declínio de Bretton Woods e a Emergência dos Mercados “Globalizados”**. Economia e Sociedade, n. 4, Campinas, 1995.

BELLUZZO, L. G. M. **Valor e Capitalismo. Um Ensaio Sobre a Economia Política**. Instituto de Economia. Campinas: Unicamp, 1998. Coleção Teses.

BELLUZZO, L. G. M. **Ensaio sobre o Capitalismo no Século XX**. São Paulo: Ed. Unesp, 2004.

BELLUZZO, L. G. M. **Sistema de Crédito, Capital Fictício e Crise**. Capítulo V de livro inédito. Extraído do sítio eletrônico <http://www.cartamaior.com.br>, em 02/10/2011.

BELL, D. **O Advento da Sociedade Pós-industrial: uma tentativa de previsão social**. São Paulo: Abril Cultural, 1976.

BERLE, A. A. & MEANS, G. C. **A Moderna Sociedade Anônima e a Propriedade Privada**. São Paulo: Abril Cultural, 1984.

BORNHEIM, G. **O Conceito de Tradição**. Rio de Janeiro: Zahar, 1987.

BRAGA, J. C. S. Financeirização Global. *In*: TAVARES, M.C. e FIORI, J.L (Org.) **Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis, RJ: Vozes, 1997.

BRAGA, J. C. S. **Temporalidade da Riqueza (uma contribuição à teoria da dinâmica capitalista)**. Tese de doutoramento. Campinas, 1985.

BRAVERMAN, B. **Trabalho e Capital Monopolista**. Rio de Janeiro: Zahar, 1981.

BRUNHOFF, S. **A Política Monetária: uma tentativa de interpretação marxista**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978.

BURAWOY, M. **A Transformação dos Regimes Fabris no Capitalismo Avançado**. Revista Brasileira de Ciências Sociais. Rio de Janeiro: ANPOCS, nº 13, pág. 30-49, junho de 1990.

CACCIAMALI, M. C. **Globalização e Processo de Informalidade**. Economia e Sociedade, Campinas, n. 14, jun. 2000.

CANO, W. América Latina: do desenvolvimentismo ao neoliberalismo. *In*: FIORI, J. L. (org.). **Estados e Moedas no Desenvolvimento das Nações**. São Paulo: Vozes, 2000.

CARCANHOLO, R. A. & NAKATANI, P. **O Capital Especulativo Parasitário: uma precisão teórica sobre o capital financeiro, característico da globalização**. Porto Alegre: Ensaio FEE, v. 20, n.1, junho de 1999.

CARCANHOLO, R. A. & SABADINI, M. S. **Capital Fictício e Lucros Fictícios**. Rio de Janeiro: Revista SBEP, n. 24, junho de 2009.

CARNEIRO, R. M. **Liberalização, Ajustamento e Estabilização (notas sobre o argumento neoliberal)**. Campinas: Unicamp, Revista Economia e Sociedade, vol. 4, n. 2 (5), p. 183-374, dez. 1995.

CASTEL, R. **Metamorfoses da Questão Social**. Petrópolis: Vozes, 1998.

CASTELLS, M. **A Sociedade em Rede**. São Paulo: Paz e Terra, 2002.

CAVALCANTE, S. & MARCELINO, P. **A Terceirização Enquanto Desafio Conceitual e Político**. Anais do XXII Encontro Nacional da ABET. João Pessoa: ABET, 2011.

CHANDLER, A. D. **Strategy and Structures: chapters in the history of the american industrial enterprise**. Cambridge: Mit Press, 1962.

CHANDLER, A. **Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Enterprise**. Harvard University Press: Cambridge, MA, 1990.

CHAUI, M. **Convite à Filosofia**. São Paulo: Ática, 2005.

CHESNAIS, F. (coord.). **A Mundialização Financeira: gêneses, custos e riscos**. São Paulo: Xamã, 1998.

CHESNAIS, F. O Capital Portador de Juros: acumulação, internacionalização, efeitos econômicos e políticos. *In*: CHESNAIS, F. (org.) **A Finança Mundializada: raízes sociais políticas, configuração, consequências**. São Paulo: Boitempo, 2005.

CINTRA, M. A. M. **Uma Visão Crítica da Teoria da Repressão Financeira**. Campinas: Ed. da Unicamp/FAPESP, 1999.

CORAZZA, G. **Dinheiro, Crédito, Capital Financeiro e Capital Fictício: um estudo da natureza das finanças capitalistas em Marx**. Estudos Econômicos. Instituto de Pesquisas Econômicas. São Paulo, v. 32, n. 4, p. 665-688, 2002.

CORAZZA, Gentil. **Globalização Financeira – a utopia do mercado e a re-invenção da política**. *In*: <http://www.anpec.org.br/encontro2003/artigos/A24.pdf>. Acesso em 10/07/2011.

CORIAT, B. **Pensar pelo Averso: o modelo japonês de trabalho e organização**. Rio de Janeiro: Revan, UFRJ, 1994.

COUTINHO, L. **A Terceira Revolução Tecnológica: as grandes tendências de mudança**. Economia e Sociedade, n.1, agosto de 1992.

CROTTY, J. **The Effects of Increased Product Market Competition and Changes In Financial Markets on the Performance of Nonfinancial Corporations in the Neoliberal Era.** PERI Working Paper, n. 44, 2002.

CUNHA, S. F. **A Reestruturação Produtiva na CTBC Telecom e os Impactos para a Organização de Trabalhadores – o caso do SINTTEL-MG.** Dissertação de mestrado. IE/UFU, 2002.

DE MASI, D. **O Ócio Criativo.** Rio de Janeiro: Sextante, 2000.

DEDECCA, C. S. **Racionalização Econômica e Trabalho no Capitalismo Avançado.** Campinas: Unicamp/IE, 1999. Coleção Teses.

DIEESE. **A Situação do Trabalho no Brasil.** São Paulo, 2001.

DIEESE. **O Processo de Terceirização e seus Efeitos sobre os Trabalhadores no Brasil.** Relatório do Sistema de Informações para Acompanhamento das Negociações Coletivas no Brasil. Convênio SE/MTE N°. 04/2003-DIEESE. Dezembro/2007.

DOERINGER, P. & PIORE, M. **Internal Labor Markets and Manpower Analysis.** Lexington, Massachusetts, DC: Heath and Company, 1971.

DRUCK, M. G. **Terceirização: (des)fordizando a fábrica – um estudo do complexo petroquímico.** São Paulo: Ed. Boitempo Editorial, 2001.

DUMENIL, G. & LEVY, D. Structural Unemployment in the Crisis of the Late Twentieth Century – a comparison between the European and US experiences. *In*: BELLOFIORE, R. **Global Money, Capital Restructuring and the Changing Patterns of Labor.** Edward Elgar: Aldershot, England, 1999, pp. 33-48.

DUMÉNIL, G. & LÉVY, D. **Neoliberal Dynamics - Imperial Dynamics.** Paris: Cepremap, 2003. Disponível em <http://www.cepremap.ens.fr/levy/>, acesso em 03/05/2005.

DUNLOP, J. T. **Sistemas de Relaciones Industriales.** Barcelona: Ediciones Peninsula, 1978.

EICHENGREEN, B. **História e Reforma do Sistema Monetário Internacional**. Revista Economia e Sociedade. Campinas, 1995, pp. 53-78, n. 4.

FAMA, E. F. **Efficient Capital Markets: a review of theory and empirical work**. The Journal of Finance. Chicago, v. 25, n. 2, p. 383-417, may 1970.

FARIA, A. Terceirização: um desafio para o movimento sindical. *In*: MARTINS, H. H. T. S. & RAMALHO, J.R. (orgs.). **Terceirização: diversidade e negociação no mundo do trabalho**. São Paulo: Hucitec, 1994.

FLINGSTEIN, N. **The End of (Shareholder Value) Ideology? Political Power and Social Theory**. Elsevier: London, 2004.

FLINGSTEIN, N. & SHIN, T. **Sharehold Value and the Transformation of the U.S. Economy – 1984-2000**. Sociological Forum, V. 22, N. 4, 2007.

FOSTER, J. B. & MAGDOFF, F. **The Great Financial Crisis: causes and consequences**. Nova Iorque: Monthly Review Press, 2009.

FOSTER, J. B.; MCCHESENEY, R. W. & JONNA, J. **The Internationalization of Monopoly Capital**. Nova Iorque: Monthly Review Press 49, no. 4 (September 1997): 3-4.

FOX, J. **O Mito dos Mercados Racionais: uma história de riscos, recompensas e decepção em Wall Street**. Rio de Janeiro: Best Business, 2010.

FRACALANZA, P. S. & RAIMUNDO, L. C. **Gestão da Riqueza e Transformações do Mundo do Trabalho: a crise do trabalho no regime de acumulação liderado pela finança**. Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política, v. 26, p. 38-55, 2010.

FREYSSINET, J. As Trajetórias Nacionais rumo a Flexibilidade da Relação Salarial – a experiência européia. *In*: GUIMARÃES, N. A.; HIRATA, H. & SUGITA, K. **Trabalho flexível, empregos precários? Uma comparação Brasil, França, Japão**. São Paulo: Editora da USP, 2009.

FRIEDMAN, M. Inflação e Desemprego: a novidade da dimensão política. *In: Clássicos de Literatura Econômica*. Rio de Janeiro: IPEA, 1992.

FUKUYAMA, F. **O Fim da História e o Último Homem**. Rio de Janeiro: Rocco, 1992.

GALVÃO, A. **O Sistema de Relações de Trabalho em Xeque: uma nota conceitual**. XXVI Encontro Anual da ANPOCS. Caxambu, 2002.

GORENDER, J. **Globalização, Tecnologia e Relações de Trabalho**. Estudos Avançados. São Paulo. 1997, vol.11, n.29, pp. 311-361.

GOUNET, T. **Fordismo e Toyotismo na Civilização do Automóvel**. São Paulo: Boitempo editorial, 1999.

GRACIOLLI, E. J. **Um Caldeirão Chamado CSN: resistência operária e violência militar na greve de 1988**. Unicamp. Dissertação de Mestrado, 1997.

GUTTMANN, R. **How Credit-money Shapes the Economy**. New York: M. E. Sharpe, 1994.

GUTTMANN, R. As Mutações do Capital Financeiro. *In: CHESNAIS, F. (coord.). A Mundialização Financeira: gêneses, custos e riscos*. São Paulo: Xamã, 1998.

GUTTMANN, R. & PLIHON, D. **Consumer Debt at the Center of Finance-led Capitalism**. Université Paris 13, 2008. Disponível em www.univ-paris13.fr/CEPN/col-guttman-plihon-1.pdf, acesso em 03/08/2008.

HABERMAS, J. **Textos Escolhidos**. São Paulo: Abril, 1983.

HARVEY, D. **A Condição Pós-moderna: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural**. São Paulo: Edições Loyola, 1992.

HENTSCHEL, M. **O Trabalho Precário na Alemanha e as Reivindicações Sindicais em 2012**. Extraído de <http://www.combateaprecarizacao.org.br/artigos/o-trabalho-precario-na-alemanha-e-as-reivindicacoes-sindicais-em-2012/>, em 22 de dezembro de 2012.

HILFERDING, R. **O Capital Financeiro**. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

HIRATA, H (org.). **Sobre o Modelo Japonês**. São Paulo: Editora da USP, 1993.

HOBBSBAWN, E. J. **Era dos Extremos – o breve século XX (1914-1991)**. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

HOBSON, J. A. **A Evolução do Capitalismo Moderno: um estudo da produção mecanizada**. São Paulo: Abril Cultural. Coleção Os Economistas, 1983.

HORN, C. H.; COTANDA, F. C. & FICHLER, W. A. **John T. Dunlop e os 50 Anos do *Industrial Relations System***. Rio de Janeiro: DADOS – Revista de Ciências Sociais –, Vol. 52, no 4, 2009, pp. 1047 a 1070.

HUMPREY, J. *et alli*. **Global Strategies and Local Realities. The auto industry in emerging markets**. Groupe d'Etude et de Recherche Permanent sur l'Industrie et les Salariés de l'Automobile (Gerpisa). Londres: Macmillan Press, 2000.

HUWS, U. **The Transformation of Work in a Global Knowledge Economy: towards a conceptual framework**. Leuven: Katholieke Universiteit Leuven, 2006. Higher institute of labour studies, pp. 13-28.

IEDI. **Ocorreu uma Desindustrialização no Brasil?** São Paulo: 2005.

JENSEN, M. C. **Eclipse of the Public Corporation**. Harvard Business Review, Vol. 67, N.5, pp. 61-74, 1989.

JENSEN, M. C.& MECKLING, W. H. **Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure**. Journal of Financial Economics, n. 4(October): 305-360, 1976.

KREIN, J. D. **As Tendências Recentes na Relação de Emprego no Brasil : 1990-2005**. Campinas. Tese. Universidade Estadual de Campinas, 2007.

LA PORTA, R.; LOPEZ-DE-SILANES, F.; SHLEIFER, A.; VISHNY, R. **Investidor Protection and Corporate Valuation**. The Journal of Finance, v.62, n. 3, p. 1147-1170, 2002.

LAPAVITSAS, C. **Financialisation, or the Search for Profits in the Sphere of Circulation**. Londres: Research on Money and Finance. Discussion Paper nº 10, 2009.

LAPAVITSAS, C. **Financialised Capitalism: direct exploitation and periodic Bubbles**. London: 2008.

LAPLANE, M. F. & SARTI, F. **O Investimento Direto Estrangeiro e a Internacionalização da Economia Brasileira nos Anos 1990**. Revista Economia e Sociedade, 18, 2002.

LAPLANE, M.; SARTI, F.; HIRATUKA, C.; SABBATINI, R. **Empresas Transnacionais no Brasil nos Anos 90: fatores de atração, estratégias e impactos – Estudo Nacional**. Campinas: Universidade Estadual de Campinas, 2000.

LAZONICK, W. **Corporate Governance, Innovative Enterprise, and Economic Development**. United Nations University. World Institute for Development Economics Research, n. 71, 2006.

LAZONICK, W. & O’SULLIVAN, M. **Mazimizing Shareholder Value: a new ideology for corporate governance**. Economy and Society, v. 29, 2000.

LESSA, S. **Mundo dos Homens: trabalho e ser social**. São Paulo: Boitempo, 2002.

LETHBRIDGE, E. **Governança Corporativa**. Revista do BNDES, v.4, pp. 209-232. Rio de Janeiro, 1997.

LIPIETZ, A. **Audácia: uma alternativa para o século XXI**. São Paulo: Nobel, 1991.

LUKÁCS, G. **Ontologia do Ser Social: os princípios ontológicos fundamentais de Marx**. São Paulo: Ciências Humanas, 1979.

LUKÁCS, G. **Prolegômenos para uma Ontologia do Ser Social**. São Paulo: Boitempo, 2010.

MANDEL, E. **O Capitalismo Tardio**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

MARTIN, S. B. & VEIGA, J. P. C. Globalização dos Mercados, Localização Produtiva e Relações Interfirmas: o caso das montadoras alemãs nos EUA nos anos 1990. *In*: NABUCO, M. R.; NEVES, M. A. & CARVALHO NETO, A. M. (orgs.). **Indústria Automotiva: a nova geografia do setor produtivo**. Rio de Janeiro: DP&A, 2002.

MARCELINO, P. **Afinal, o que é Terceirização? Em Busca de Ferramentas de Análise e de Ação Política**. Rev. Pegada, 2007, nº2, vol.8, p. 55-71.

MARX, K. **O Capital: crítica da economia política**. São Paulo: Difel, 1980. Livro III.

MARX, K. **O Capital: crítica da economia política**. São Paulo: Abril Cultural, 1983. Livro I, vol. I.

MARX, K. **O Capital: crítica da economia política**. São Paulo: Abril Cultural, 1984. Vol. I Livro Primeiro, Tomo1-2.

MARX, K. **Elementos Fundamentais para la Crítica de la Economía Política** (Grundrisse). México: Siglo XXI, Vol. 1 e 2, 1987.

MARX, K. **O Capital: crítica da economia política**, I.I., v.1 e v.2. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.

MARX, K. **O Capital: crítica da economia política**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2008. Livro 3, vol. IV. O Processo Global de Produção de Mercadorias.

MATTOS, F. **Transformações nos Mercados de Trabalho nos Países Capitalistas Desenvolvidos a Partir da Retomada da Hegemonia Americana**. Campinas: Instituto de Economia da Unicamp, 2001. Tese de doutorado.

MATTOSO, J. E. L. **Trabalho Sob Fogo Cruzado**. São Paulo: São Paulo em Perspectiva, 1994. 8 (1), 13-21.

MATTOSO, J. E. L. **A Desordem do Trabalho**. São Paulo: Scritta, 1995.

MATTOSO, J. E. L. **O Brasil Desempregado – como foram destruídos mais de 3 milhões de empregos nos anos 90**. 1999.

MAZZUCHELLI, F. **A Contradição em Processo. O capitalismo e suas crises**. Campinas: IE/Unicamp, 2004. Coleção Teses.

NORONHA, E. G. **O Modelo Legislado de Relações de Trabalho e seus Espaços Normativos**. Tese de doutorado. USP: 1998.

OFFE, C. **Trabalho Como Categoria Sociológica Fundamental?** *In*: Trabalho & sociedade, vol. I, Rio de Janeiro: Ed. Tempo Brasileiro, 1989.

OIT. **Igualdade no Trabalho: um desafio contínuo**. Relatório Global no Quadro do Surgimento da Declaração sobre os Princípios e Direitos Fundamentais do Trabalho. Tradução: Gabinete de Estratégia e Planejamento GEP/MTSS, maio de 2011.

OLIVEIRA, F. **A produção dos homens: notas sobre a reprodução da população sob o capital**. Estudos Cebrap. São Paulo: Brasiliense, 1976, (16): 5-25.

OLIVEIRA, F. **O Terciário e a Divisão Social do Trabalho**. *In*: Revista Estudos Cebrap. São Paulo: 1981.

OLIVEIRA, C. A. B. & MATTOSO, J. E. L. (orgs.). **Crise e trabalho no Brasil, modernidade ou volta ao passado?**. Campinas: Ed. Scritta, 1996.

OLIVEIRA, C. A. B. A Formação do Mercado de Trabalho no Brasil. *In*: OLIVEIRA, M. A. (Org.) **Economia & Trabalho: textos básicos**. Campinas: Unicamp/IE, 1998.

OLIVEIRA, M. A. (Org.) **Economia & Trabalho: textos básicos**. Campinas: Unicamp/IE, 1998.

PALLEY, T. I. **A Lógica Econômica da Globalização: por que as corporações estão vencendo e os trabalhadores perdendo**. Revista Soc. Bras. Economia Política, Rio de Janeiro, nº 19, p. 7-24, dezembro 2006.

PASTORE, J. **Encargos Sociais – implicações para o salário, emprego e competitividade.** São Paulo: LTR, 1997.

PASTORE, J. **O Desemprego Tem Cura?** São Paulo: Makron Books, 1998.

PAULANI, L. M. **A Crise do Regime de Acumulação com Dominância da Valorização Financeira e a Situação do Brasil.** *In: Estudos Avançados*, nº 23 (66), 2009.

PEGLER, L. **“Dependência” do Empregador e “Lealdade” do Trabalhador na fábrica do Futuro: evidência com base no Brasil.** *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, vol. 17, n.48: 133-155, fevereiro, 2002.

PENHA, C. D. **Empresa Rede – o modelo de gestão de talentos humanos do grupo Algar.** Uberlândia: UNIALGAR, 2001.

PEREIRA, E. J. A. L. & URPIA, A. G. B. C. **Hipótese dos Mercados Eficientes vis-à-vis Incerteza, Convenção e Especulação: por uma mudança de paradigma nos mercados financeiros.** São Paulo: *Revista Pesquisa & Debate*, 2011. Vol. 22, n. 1, pp. 135-155.

PLIHON, D. **El Nuevo Capitalismo.** México: SigloVeintiuno, 2003.

POCHMANN, M. **O Trabalho sob Fogo Cruzado.** São Paulo: Hucitec, 1999.

POCHMANN, M. **A Transnacionalização da Terceirização na Contratação do Trabalho.** Campinas: Idéias, 2007.

POCHMANN, M. **Perspectivas das Relações de trabalho no Brasil no Começo do Século 21.** *In: CACCIAMALI, M. C.; RIBEIRO, R. & MACAMBIRA, J. Século XXI: transformações e continuidades nas relações de trabalho.* Fortaleza: Instituto de Desenvolvimento do Trabalho, Banco do Nordeste do Brasil, Universidade de São Paulo, 2011.

POSSAS, M. L. **Dinâmica da Economia Capitalista – uma abordagem teórica.** São Paulo: Brasiliense, 1987.

POSSAS, M. L. **Dinâmica e Concorrência Capitalista: uma interpretação a partir de Marx**. São Paulo: Hucitec, 1989.

POSSAS, M. L. **Estruturas de Mercado em Oligopólio**. São Paulo: Hucitec, 1990.

PRATES, D. M.; CINTRA, M. A. M.; FREITAS, M. C. P. **O papel desempenhado pelo BNDES e diferentes iniciativas de expansão do financiamento de longo prazo no Brasil dos anos 90**. Economia e Sociedade, Campinas, n. 15, dez. 2000.

QUEIROZ, C. A. R. S. **Manual de Terceirização: onde podemos errar no desenvolvimento e na implantação dos projetos e quais são os caminhos do sucesso**. São Paulo: STS, 1992.

RABELO, F. & MARIA DA SILVEIRA, J. **Estruturas de governança e governança corporativa: avançando na direção da integração entre as dimensões competitivas e financeiras**. Texto para Discussão. IE/UNICAMP, Campinas, n. 77, jul. 1999.

RIBEIRO, R. A. & CUNHA, S. F. **Mitsubishi: organização da produção e do trabalho**. São Paulo: Revista da ABET, v.5, n.1, p. 248-277, jan./jun. 2005.

RIFKIN, J. **O Fim dos Empregos: declínio inevitável dos níveis dos empregos e a redução da força de trabalho global**. São Paulo: Makron Books, 1995.

RUBIN, I. I. **A Teoria Marxista do Valor**. São Paulo: Brasiliense, 1980.

SABADINI, M. **Formas Funcionais do Capital e Capital Fictício em Marx**. SEP, 2010.

SALERNO, M. S. Flexibilidade e Organização Produtiva. *In*: Nadya A. C. (org.) **A Máquina e o Equilibrista: inovações na indústria automobilística brasileira**. São Paulo, Paz e Terra, 1995, p.53-83.

SALM, C. Estagnação Econômica, Desemprego e Exclusão Social. *In*: SICSÚ, J.; PAULA, L. F. & MICHEL, R. (Orgs.). **Novo-desenvolvimentismo**. Rio de Janeiro: Eds. Manole e Fundação Konrad Adenauer, 2005.

SALM, C. **Vai ser Difícil Requalificar**. In: Boletim de Conjuntura, Instituto de Economia. Rio de Janeiro: UFRJ, vol. 17, n.2, jul./1997.

SANCHES, A. T. **A Terceirização Diante da Noção de Trabalhador Coletivo em Marx**. 2010.

SANTOS, T. S. **Globalização e Exclusão: A dialética da mundialização do capital**. Porto Alegre: Sociologias, ano 3, n.6, jul/dez 2001, p.170-198.

SAUVIAT, C. Os Fundos de Pensão e os Fundos Mútuos: principais atores da finança mundializada e do novo poder acionário. In: CHESNAIS, F. (org.) **A Finança Mundializada: raízes sociais políticas, configuração, consequências**. São Paulo: Boitempo, 2005.

SAWAYA, R. R. **Autonomia do Capital e o Processo de Centralização**. São Paulo: REP, 2004.

SERFATI, C. O Papel Ativo dos Grupos Predominantemente Industriais na Financeirização da Economia. In: CHESNAIS, F. (coord.). **A Mundialização Financeira: gênese, custos e riscos**. São Paulo: Xamã, 1998.

SHLEIFER, A. & VISHNY, R.W. **A Survey of Corporate Governance**. The Journal of Finance, v. 52, n. 2, Jun., 1997, pp. 737-783. American Finance Association, 1997.

SIFFERT FILHO, N. & SILVA, C. S. As Grandes Empresas nos Anos 90: respostas estratégicas a um cenário de mudanças. In: BNDES. **A economia brasileira nos anos 90**. Rio de Janeiro: BNDES, 1999.

SILVA, R. B. F. & GUIDI, P. G. **Poison Pill: mecanismo de defesa contra aquisições hostis ou mecanismo de proteção de dispersão acionária?** Espaço Jurídico – BOVESPA, Jul., 2006. Disponível em: <http://www.bovespa.com.br/Investidor/Juridico/060711NotA.asp>.

SMITH, A. **A Riqueza das Nações: investigação sobre sua natureza e suas causas**. Coleção Os Economistas. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

SOARES, J. L. **Sindicalismo no ABC Paulista: reestruturação produtiva e parceria.** Brasília: Ed. Outubro – Centro de Educação e Documentação Popular, 1998.

STEWART, G. B. **The Quest for Value.** Nova Iorque: Harper Collins, 1999, 781 p.

STURGEON, T. **Globalization and Jobs in the Automotive Industry: a locational typology.** Paris: GERPISA Seventh Annual Colloquium, 1999.

TAVARES, M. C. **Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro – ensaios sobre economia brasileira.** Rio de Janeiro: Zahar, 1972.

TAVARES, M. C. & BELLUZZO, L. G. M. **Capital Financeiro e Empresa Multinacional.** São Paulo: Ed. Ciências Humanas, 1980.

TEIXEIRA, A. Estados Unidos: a “curta marcha” para a hegemonia. *In*: FIORI, J. L. (org.) **Estados e Moedas no Desenvolvimento das Nações.** Petrópolis, RJ: Vozes, 1999.

UNITED NATIONS. **The Global Social Crisis.** Report on the World Social Situation 2011. Department of Economic and Social Affairs. New York, 2011.