

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E ECONÔMICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA**

CAIO FERREIRA LOPES

O PROCESSO DE UBERIZAÇÃO: FUNDAMENTOS TEÓRICOS

VITÓRIA - ES

2023

CAIO FERREIRA LOPES

O PROCESSO DE UBERIZAÇÃO: FUNDAMENTOS TEÓRICOS

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Espírito Santo como requisito para obtenção do título de Mestre em Economia.

Orientador: Alain Pierre Claude Henri Herscovici.

VITÓRIA - ES

2023

Ficha catalográfica disponibilizada pelo Sistema Integrado de
Bibliotecas - SIBI/UFES e elaborada pelo autor

L864p Lopes, Caio Ferreira, 1995-
 O processo de uberização: fundamentos teóricos / Caio Ferreira
Lopes. - 2023.
 82 f.

 Orientador: Alain Pierre Claude Henri Herscovici.
 Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade Federal
do Espírito Santo, Centro de Ciências Jurídicas e Econômicas.

 1. Economia compartilhada. 2. Mercado de trabalho. 3.
Economia. I. Herscovici, Alain Pierre Claude Henri. II.
Universidade Federal do Espírito Santo. Centro de Ciências
Jurídicas e Econômicas. III. Título.

CDU: 330

CAIO FERREIRA LOPES

O PROCESSO DE UBERIZAÇÃO: FUNDAMENTOS TEÓRICOS

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Economia da Universidade Federal do Espírito Santo como requisito para a obtenção do título de Mestre em Economia.

Vitória, 24 de novembro de 2023

COMISSÃO EXAMINADORA

Prof. Dr. Alain P. Claude Henri Herscovici
Universidade Federal do Espírito Santo
Orientador

Prof. Dr. Eraldo Sergio Barbosa da Silva
Universidade Federal do Espírito Santo

Prof. Dr. Marco Antonio G. de Oliveira
Universidade Estadual de Campinas



UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO

PROTOCOLO DE ASSINATURA



O documento acima foi assinado digitalmente com senha eletrônica através do Protocolo Web, conforme Portaria UFES nº 1.269 de 30/08/2018, por
ALAIN PIERRE CLAUDE HENRI HERSCOVICI - SIAPE 1176069
Departamento de Economia - DE/CCJE
Em 30/11/2023 às 15:59

Para verificar as assinaturas e visualizar o documento original acesse o link:
<https://api.lepisma.ufes.br/arquivos-assinados/847232?tipoArquivo=O>

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar devo agradecer à minha companheira de vida, Maria Isabel, por ter ficado ao meu lado me dando forças para continuar e seguir até o final desse processo turbulento de pós-graduação. Obrigado por todo o companheirismo, carinho e amor.

À minha mãe Selma, que sempre me apoiou e incentivou, inclusive em meio a distância geográfica que nos encontramos se manteve presente em todo o processo de mestrado. Ao meu pai Jailton, que igualmente sempre me apoiou e incentivou, embora aparentemente bruto, suas palavras emotivas sempre me empurram para frente.

Ao meu orientador, professor Alain Herscovici, agradeço pela disponibilidade de me orientar na dissertação, pela paciência, compreensão e ensinamentos valiosos ao longo deste processo. Agradeço também o professor Eraldo Sérgio, que esteve presente nas qualificações e contribuiu com apontamentos precisos para o desenvolvimento da dissertação.

Agradeço também aos demais professores do PPGEco, que contribuíram para a minha formação. À Liliana Alencar agradeço por todos os momentos de ajuda ao longo do tempo.

Aos meus amigos, que mesmo de longe, estiveram presentes em momentos importantes para me manter firme.

Por fim, agradeço à CAPES, que através da concessão da bolsa de mestrado tornou possível minha permanência no PPGEco.

RESUMO

O presente trabalho busca discutir, a partir de uma abordagem teórica, como ocorre o processo de uberização e seus desdobramentos no mundo do trabalho, tendo em vista o avanço das tecnologias de comunicação e informação nas mais diversas esferas da sociedade do século XXI. Para tanto, é necessária a conceituação de alguns fenômenos inerentes ao sistema capitalista, como a circulação de bens e serviços, os tipos de mercado e a formação das expectativas. Além disso, para definir esse escopo teórico, é essencial abordar a discussão sobre a instabilidade do sistema econômico e como ela se relaciona com a precarização do trabalho e a perda de direitos, juntamente com a sistematização de diferentes abordagens sobre as relações de trabalho que permeiam a sociedade atual, que culminam no processo de uberização. No primeiro capítulo esse processo será contextualizado e inserido na teoria econômica, seguido de uma investigação sobre a relação da precarização do trabalho com a instabilidade sistêmica do capitalismo. Por fim, serão analisados elementos de contribuição e divergência das teorias neoclássica e teorias divergentes à neoclássica.

Palavras-chave: Uberização; Teorias econômicas; Mundo do trabalho.

ABSTRACT

This work seeks to discuss, from a theoretical approach, how the uberization process occurs and its consequences in the world of work, taking into account the advancement of communication and information technologies in the most diverse spheres of 21st century society. To this end, it is necessary to conceptualize some phenomena inherent to the capitalist system, such as the circulation of goods and service, the types of market and the formation of expectations. Furthermore, to define this theoretical scope, it is essential to address the discussion about the instability of the economic system and how it relates to the precariousness of work and the loss of rights, together with the systematization of different approaches to work relations that permeate current society, which culminate in the uberization process. In the first chapter, this process will be contextualized and inserted into economic theory, followed by an investigation into the relationship between precarious work and the systemic instability of capitalism. Finally, elements of contribution and divergence of neoclassical theories and theories divergent from neoclassical will be analyzed.

Keywords: Uberization; Economic theories; Labour world.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	5
CAPÍTULO 1 – O PROCESSO DE UBERIZAÇÃO: CONTEXTUALIZAÇÃO HISTÓRICA	8
1.1 Uma abordagem pré-industrial acerca do funcionamento dos mercados.....	8
1.2 O debate sobre uberização na esfera econômica	15
1.3 Uberização e precarização do trabalho	22
1.4 Considerações finais	26
CAPÍTULO 2 – A RELAÇÃO DA INSTABILIDADE SISTÊMICA COM A PRECARIZAÇÃO DO TRABALHO	28
2.1 Instabilidade do sistema capitalista e seus desdobramentos sobre o mercado de trabalho	28
2.2 Consequências da instabilidade sistêmica no mercado de trabalho	41
2.3 Inserção das contribuições da Economia da Cultura no debate	44
2.4 Considerações finais	48
CAPÍTULO 3 – DIFERENTES ABORDAGENS ACERCA DA INSTABILIDADE ECONÔMICA E REMUNERAÇÃO DO TRABALHO.....	49
3.1 Teoria neoclássica e suas contribuições para o debate.....	49
3.2 Teorias divergentes da neoclássica.....	54
3.2.1. A contribuição da teoria clássica	54
3.2.2 A contribuição heterodoxa para o debate acerca do equilíbrio sistêmico e a remuneração do trabalho.....	56
3.2.3 Contribuição de outras teorias	63
3.3 Considerações finais	72
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	76

INTRODUÇÃO

A partir da segunda década do século XXI, intensificou-se o estudo sobre grandes mudanças no mercado de trabalho, que incluem diversas mudanças nas relações e na organização do trabalho, sendo estas atreladas ao desenvolvimento de novas tecnologias – principalmente de informação e comunicação. Com o desenvolvimento das plataformas digitais e seus aplicativos, tornou-se mais presente o uso de ferramentas digitais e da própria internet como meios para reger a produção e, consequentemente, o trabalho.

Uma das atividades predominantes da mão de obra consiste na prestação de serviços, com ocupações cada vez mais disseminadas, como a de entregadores e motoristas de aplicativo. Embora exista um tipo de processo de produção, como um estabelecimento equipado de uma cozinha onde são elaborados e montados os pratos a serem enviados através do serviço de delivery, essas atividades têm se desenvolvido, justamente, no ato da circulação, já que os bens circulam no mercado – de determinado estabelecimento até a casa ou trabalho do consumidor.

Segundo Antunes e Filgueiras (2020), as tecnologias da informação e comunicação (TIC) apresentam algumas características quando usadas no mundo do trabalho, como: o contato entre trabalhador e empresa ser realizada de maneira on-line; o uso de aplicativos e/ou plataformas através de computadores ou celulares; a utilização de dados digitais para gerir as atividades do trabalho.

É importante destacar que as transformações resultantes das TICs são vistas como benéficas por parte da sociedade e dos trabalhadores que se inserem nessas atividades. Isso se ocorre pelo fato de as empresas de tecnologia se apresentarem como intermediárias entre os produtores e os consumidores. Essas empresas também sugerem que os trabalhadores exerçam as atividades quando e onde quiserem, argumento que também corrobora a visão positiva sobre esse serviço (Antunes; Filgueiras, 2020).

A questão central, é que o trabalhador desse tipo de serviço não é contratado, não tendo garantia de direitos e segurança do trabalho, de forma que ele também assume os custos e riscos da atividade que exerce, sendo remunerado sob essas novas lógicas. Em relação ao autogerenciamento, segundo Abilio (2019), é, na verdade, controlado pela automatização da extração de dados (via programações por algoritmos), em que através disso são realizados, além do gerenciamento, a vigilância e o controle dos trabalhadores (Abilio, 2019).

Conforme o trabalho se expande por meio das plataformas, adquirindo um caráter de prestação de serviços, com atividades realizadas de forma isolada e autônoma, esse fenômeno passa a ser entendido como uberização do trabalho.

À medida que a força de trabalho nos aplicativos e plataformas se torna responsável pelas despesas do trabalho, como a manutenção de seus veículos e qualquer instrumento que seja necessário para a realização das atividades, a plataforma digital se mantém “desapercebida” pelas legislações e regulamentações do trabalho. Isso desencadeia uma ampliação da precarização da mão de obra global atrelada à própria expansão das TIC (Antunes; Filgueiras, 2020).

Nesse sentido, o objetivo do presente trabalho está centrado em investigar como ocorre o processo de uberização, a fim de fornecer uma abordagem teórica para seu surgimento, consolidação e possíveis desdobramentos. Para tanto, foram estabelecidos alguns objetivos específicos, que serão elaborados ao longo dos capítulos e suas respectivas seções. Dentre eles está a conceituação de alguns fenômenos inerentes ao sistema capitalista, como a circulação de produtos, os tipos de mercado e a formação das expectativas. Além disso, para definir esse escopo teórico, é essencial abordar a discussão sobre a instabilidade do sistema econômico e como ela se relaciona com a precarização do trabalho e a perda de direitos.

A discussão do presente trabalho foi elaborada a partir de revisão de literatura de autores de diferentes épocas e diversas abordagens econômicas a fim de fornecer um aparato teórico acerca dos processos de surgimento e consolidação da uberização, suas possíveis consequências para o capital e para os trabalhadores, além de sua relação com outros fenômenos econômicos.

Este trabalho está estruturado em três capítulos, que são resumidos da seguinte forma: o primeiro capítulo busca contextualizar o desenvolvimento do processo de uberização do trabalho no século XXI, utilizando conceitos-chave na teoria econômica, inicialmente, com uma abordagem pré-industrial do surgimento dos mercados, seguida da consolidação da lógica especulativa do capital, buscando inserir esses conceitos econômicos no debate sobre uberização, com ênfase para o fator trabalho e suas ramificações.

O segundo capítulo busca discutir a relação da instabilidade sistêmica com a precarização do trabalho. Para tanto, faz-se necessário investigar a instabilidade sistêmica presente nas economias capitalistas e seu desenvolvimento por meio das finanças e o processo de contágio da economia globalizada, seguida de um paralelo com a Economia da Cultura, a fim de inter-relacionar temas presentes na teoria em questão, de modo a explicar algumas características presentes no capitalismo e seus desdobramentos nas relações de trabalho.

Por fim, o terceiro e último capítulo traz elementos que fomentam o debate entre a teoria neoclássica e as demais teorias econômicas, de forma a expor a instabilidade sistêmica e os impactos sobre as modalidades da remuneração do trabalho. Inicialmente, são tratados assuntos

relacionados a teoria neoclássica, seguidos de abordagens que divergem da anterior, bem como uma comparação de ambas as teorias, elencando suas contribuições e divergências.

CAPÍTULO 1 – O PROCESSO DE UBERIZAÇÃO: CONTEXTUALIZAÇÃO HISTÓRICA

1.1 Uma abordagem pré-industrial acerca do funcionamento dos mercados

A partir da segunda década do século XXI, inicia-se o desenvolvimento de análises sobre grandes mudanças no mercado de trabalho, quando se trata das relações e organização do trabalho acerca de novas tecnologias – principalmente de informação e comunicação. Com o desenvolvimento das plataformas digitais e seus aplicativos, torna-se mais presente o uso de ferramentas digitais e da própria internet para reger não só a produção, como também o trabalho, como é o caso das pessoas que trabalham com o intermédio de aplicativos (Antunes; Filgueiras, 2020).

A fim de abordar essas gigantes plataformas, faz-se necessário abordar alguns pontos importantes, inicialmente. Assim, cabe destacar a interpretação de Bolaño (1996) sobre a lógica do desenvolvimento capitalista, que está continuamente no movimento de tornar o trabalho humano cada vez menos imprescindível, através da substituição do capital variável por capital constante – com a robotização e as tecnologias da informação na produção, pode-se notar os limites desse processo de substituição.

Em contraponto a antigas suposições acerca da classe trabalhadora das indústrias chegar a compor a maioria da população, atualmente é possível notar que esse tipo de mão de obra tem se reduzido, se comparado a outros setores da economia. Porém, o desenvolvimento do sistema capitalista não parece estar se esvaindo, pelo contrário, o capital vem se expandindo gradativamente para os setores da vida, da diminuição do tamanho do Estado e nas relações mercantis (Bolaño, 1996). Mas esse capital não se expande a partir da generalização da forma mercadoria, como será discutido posteriormente.

De acordo com Braudel (1987), o desenvolvimento capitalista se debruçou sobre uma superestrutura que proporcionou a expansão dos mercados urbanos e expandiu o processo de troca para além da lógica puramente mercantil, adquirindo o caráter de atividade social. Essa superestrutura capitalista teria sido impulsionada pela expansão contínua da circulação de moeda e crédito, além da chegada de metais preciosos vindos do continente americano a partir do século XV, fatores que serão discutidos posteriormente.

Braudel (1987) no livro “A Dinâmica do Capitalismo”, inicia suas análises sobre o sistema capitalista a partir da economia de mercado, que corresponde à circulação da produção na forma mercantil, antes da era industrial capitalista. Por intermédio dos mercados, a conexão

existente entre a produção individual e o consumo se mostrava pela divisão entre um registro superior (composto por feiras e bolsas) e um registro inferior (que integrava os mercados, lojas e camelôs) (Braudel, 1987).

De modo a permitir reflexões mais profundas sobre a dinâmica do capitalismo, assim como suas interações com as demais formas de economia de mercado, Braudel (1987) distingue três níveis da vida econômica: a vida material, o mercado e a economia capitalista. A vida material seria a base da estrutura econômica, incluindo as necessidades básicas da população, como alimentação, habitação e vestuário. Já o mercado é onde ocorre a produção e negociação de bens e serviços, sendo vendidos em mercados locais ou nacionais – é neste nível que ocorre a circulação de produtos, comércio marítimo e formação de empresas comerciais de pequeno porte, em que esta situação se aproxima de uma economia concorrencial. O autor destaca que o mercado é resultado da interação entre oferta e procura, regido pelas leis da livre concorrência.

Por fim, o autor estabelece o grau mais elevado da economia, a economia capitalista na qual ocorrem as trocas internacionais. Nesse nível, ocorrem as atividades ligadas à circulação e à finança. Além disso, se constitui nesse nível a superestrutura, onde existem oportunidades para a obtenção de taxas de lucros superiores à média. Essas dimensões (vida material, mercado e economia capitalista) apresentam características distintas e impactam no desenvolvimento da economia de forma diferente, porém, são inter-relacionadas (Braudel, 1987).

Se a presença de uma economia de mercado é uma exigência vital para o desenvolvimento do capitalismo, essa condição por si só é insuficiente. O fator chave é a expansão da superestrutura capitalista que, a partir de uma economia de mercado dinâmica, possibilita inferir uma lógica social ao processo de troca. Dessa forma, se determinadas condições sociais, históricas e culturais não forem cumpridas, a superestrutura capitalista não será capaz de se desenvolver e atuar como o regulador da sociedade (Herscovici, 2015).

A análise de Braudel permite formular as seguintes observações: a lógica de mercado se constitui em um nível intermediário entre a vida material e o que ele define como capitalismo. Nessa perspectiva, o capitalismo se desenvolve quando consegue expandir a superestrutura, ou seja, quando consegue controlar as trocas de mercado e ampliar a lógica mercantil para o conjunto das atividades sociais (...) (Herscovici, 2015, p. 139).

Ademais, entre os anos 1400 e 1800 se desenvolve o processo de surgimento da chamada economia de troca, embora imperfeita. Nesse momento, grande parte da produção das

famílias servia para autoconsumo, não estando essa parte presente no circuito do mercado¹. Porém, a economia de mercado progredia, fazendo a ligação entre os burgos e as cidades, dando início à organização da produção e orientação do consumo (Braudel, 1987).

Desse modo, o artesão que trabalhava de maneira itinerante percorrendo os burgos para oferecer serviços de reparo em móveis ou limpeza – o que atualmente se conhece como prestação de serviços –, para ter acesso ao seu alimento diário, pertencia ao mercado, assim como o camponês que comercializava parte de sua própria produção, em troca de ferramentas, roupas, entre outros bens.

O lojista, por sua vez, situava-se como um agente da economia de mercado, assim como o artesão-lojista (que fabricava itens e os vendia) e os que agiam como intermediários, vendendo o que outros produziram. Por essa ótica, esses agentes se encontravam como comerciantes ou mercadores (Braudel, 1987).

Após 1450, a economia europeia voltou² à sua trajetória de crescimento graças ao impulso gerado pelas lojas de artesãos nos mercados urbanos, em que estes últimos ditavam a lei. Braudel (1987) em seu livro, cita diversas feiras internacionais ao longo do território europeu, como Frankfurt, Medina del Campo, Lyon, entre outras, que se beneficiaram da ampliação da economia atlântica. Por outro lado, o autor ressalta as chamadas “feiras de Besançon”, que se resumiam aos tráficos de dinheiro e crédito, instrumento de alta sofisticação que permitiu a dominação, por parte dos genoveses, sobre os movimentos monetários internacionais durante os anos 1579 e 1621. Dessa forma, o século XVI pode ser caracterizado como “o apogeu das enormes feiras”.

(...) O desenvolvimento pujante desse século tão ativo seria, em última análise, a exuberância de um último patamar, de uma superestrutura e, ao mesmo tempo, a proliferação dessa superestrutura, que é inchada agora pelas chegadas de metais preciosos das Américas e, mais ainda, por um sistema de trocas que faz circular rapidamente uma massa de papel e de crédito. (...) (Braudel, 1987, p. 19-20)

Se o século XVI foi marcado pelas enormes feiras, o século XVII pode ser caracterizado por uma mistura de desenvolvimentos econômicos e períodos de estagnação. Segundo Braudel (1987), é consenso entre os historiadores que as atividades que permaneceram estavam relacionadas à uma troca de base, em prol da Bolsa de Amsterdam e suas frotas. As Bolsas e

¹ O que não está presente no mercado, somente apresenta valor de uso. O valor de troca está presente no momento em que o produto ingressa no mercado.

² A Peste Negra desacelerou o ritmo de crescimento da economia verificado nos séculos XII e XIV.

praças de comércio ganharam espaço, ao mesmo tempo em que, fruto da continuidade do século passado, as lojas começaram a surgir em ritmo acelerado.

O século XVIII, por sua vez, foi um período de grande aceleração econômica, onde Amsterdam se fortaleceu como um centro de empréstimos internacionais, enquanto Londres tentava seguir o mesmo caminho e ultrapassar a atual capital da Holanda, assim como Paris, Genebra e Gênova. Assim, as bolsas continuavam aumentando suas atividades, dando cada vez mais liberdade para o dinheiro e o crédito percorrerem diversos países (Braudel, 1987).

Braudel (1987) faz também uma análise sobre os mecanismos de troca para além das fronteiras europeias e destaca, em primeiro momento, que os mercados existiam até mesmo em sociedades “apenas esboçadas”, seja no continente africano ou americano. Nos países islâmicos o mesmo processo era verificado, em que os mercados estavam presentes nas cidades, ao longo das ruas, praças e mercados de bairro, bem como em diversos países do continente asiático.

Com o objetivo de diferenciar a *economia de mercado* e o *capitalismo*, Braudel (1987) divide a economia de mercado nos tipos A e B. No tipo A, estão presentes as trocas realizadas diariamente no mercado, sejam trocas locais ou a curta distância – são trocas transparentes, na qual os lucros são explicitados de antemão, passíveis de medição e avaliação. Em contrapartida, o tipo B compõe-se de trocas efetuadas a longa distância, através de um intermediário ou “atravessador”, deixando a transparência de lado e dando espaço a manobras capazes de influenciar o mercado – aqui, as trocas são desiguais e garantem os lucros para os atravessadores.

O tipo B é definido por Braudel como “contramercado” e é caracterizado por trocas desiguais e de longas distâncias, sob domínio de poucos comerciantes que acumulam capitais através de lucros acima das margens de concorrência (lei essencial da economia de mercado). Portanto, conforme essas atividades de troca se desenvolvem e seus agentes se relacionam com o Estado, almejando garantir uma hierarquia, o capitalismo se estabelece através da relação de poder existente entre essa burguesia mercantil.

Braudel (1987) ressalta que enquanto a economia de mercado é uma forma de organização econômica caracterizada pelo livre comércio de bens e serviços, na qual os preços são determinados pela oferta e procura, a economia capitalista seria uma forma mais complexa e profunda de organização econômica, tendo como característica a acumulação de capital.

Na economia capitalista, o capital é utilizado com o objetivo de se obter mais capital, de modo que parte do lucro é reinvestido na produção. Outra característica da economia capitalista é a divisão do trabalho, na qual empresas geridas por capitalistas fazem uso da força de trabalho dos trabalhadores para a produção de bens e serviços. Dessa forma, a economia

capitalista se desenvolveu a partir da economia de mercado, mas ultrapassou essa forma de organização econômica, ou seja, além de possuir as características da economia de mercado, a economia capitalista tem como objetivo principal a maximização de lucros, sendo assim uma organização econômica mais avançada do que a economia de mercado (Braudel, 1987).

Para além disso, no capitalismo pós-industrial, ocorre a generalização da forma dinheiro, em que este se torna o equivalente geral de um trabalho social que não é mais ligado à produção de bens. Isso caracteriza um capitalismo especulativo, com um nível cada vez maior de abstração da moeda (Sabadini, 2013).

Para a compreensão dos conceitos que serão postos neste trabalho, faz-se necessário expor algumas considerações sobre a definição de mercadoria. Segundo Marx (2013), no capitalismo, ou seja, em uma sociedade de trocas, ocorre com regularidade e universalidade a troca de mercadorias. No primeiro capítulo de *O Capital*, Marx destaca que a riqueza surge como uma “enorme coleção de mercadorias”, em que uma mercadoria é, em primeiro lugar, algo útil, atendendo necessidades físicas ou espirituais do indivíduo. Marx também ressalta que é indiferente se a mercadoria satisfaz a necessidade humana de forma direta (como um alimento preparado para subsistência) ou indireta (meio de produção).

Determinado produto assume a forma mercadoria a partir do momento em que é produzido com destino à venda, ou seja, além de ser alguma coisa, a mercadoria também vale alguma coisa. Dessa forma, como são portadoras dessas qualidades materiais, as mercadorias possuem valor de uso e valor de troca (Marx, 2013). Além disso, a mercadoria é caracterizada pela transformação do trabalho concreto em trabalho abstrato, sendo este o trabalho humano que não está relacionado a uma tarefa específica ou produto concreto, mas sim ao tempo e esforço geral dedicado à produção de bens ou serviços. Esse conceito é frequentemente utilizado na teoria marxista, em que o trabalho abstrato é uma base para a teoria do valor-trabalho (Vaccaro, 2015).

De acordo com Herscovici (2007), a forma mercadoria possui limitações que devem ser entendidas por meio da autonomia da forma dinheiro e da forma preço, já que essa autonomia permite que a forma preço seja parcial ou totalmente separada do valor, ou seja, em relação a quantidade de trabalho abstrato presente na mercadoria – o valor econômico deixa de ser determinado pela quantidade de trabalho. É possível que a forma preço se desenvolva sem depender da lei do valor, de modo que bens que não possuem valor (um bem que a quantidade de trabalho abstrato necessário para sua produção não explica a sua valorização) tenham uma expressão monetária atribuída pela forma preço. Assim, a forma monetária da mercadoria é representada pelo preço.

Herscovici (2007) levanta questões importantes relacionadas aos limites da forma mercadoria, inclusive sobre a generalização da lógica da mercadoria, no sentido de reduzir diferentes tipos de trabalho em trabalho abstrato. Assim, o autor faz a seguinte indagação: “(...) será que é possível definir um sistema capitalista sem a generalização da forma mercadoria? (...)” (Herscovici, 2007, p. 332).

Para responder tal pergunta, é necessário salientar que tanto a escola clássica como neoclássica têm como pressuposto reconhecer que as trocas efetuadas no mercado correspondem a bens com valor próprio. Esse valor está presente na natureza dos bens e não depende das questões sociais, de maneira que antes de serem trocadas, esses produtos já detêm um valor econômico, determinado pela quantidade de trabalho. Por outro lado, Marx mostra que, no capitalismo, a substância do valor é o trabalho abstrato (Herscovici, 2014).

Marx identifica que o valor de uso é algo natural, sendo que as propriedades dos bens determinam a sua utilidade, assim como essa utilidade não manifesta a relação social de produção. Herscovici (2014) refuta essa hipótese destacando que tal utilidade, seja dos bens materiais ou imateriais, é social e histórica em sua essência, ou seja, a utilidade não é natural. O autor faz uso da análise de Bourdieu (1979) para corroborar seu argumento, uma vez que este demonstra que a utilidade é socialmente estabelecida através da “lógica dos campos sociais de produção”.

Outra hipótese adotada por Marx é que o trabalho social determina o valor de troca, em que o trabalho individual é transformado em trabalho social. Quando há generalização das mercadorias, o trabalho individual se torna social, enquanto o trabalho concreto é transformado em trabalho abstrato. o trabalho abstrato se torna a expressão da socialização dos trabalhos individuais. Ao assimilar o capitalismo à generalização da mercadoria, Herscovici (2014) ressalta que a dimensão histórica dessa análise atinge seus limites, uma vez que a socialização dos trabalhos individuais acontece fundamentalmente através do trabalho abstrato presente nos bens. Para Marx, o modo de produção capitalista é definido pela generalização da mercadoria, logo, da socialização dos trabalhos individuais através do trabalho abstrato. Dessa maneira, Marx identifica o capitalismo como um modo de produção industrial.

Para Braudel (1985), ao contrário, o capitalismo não se define em função da generalização da produção industrial, mas pela existência de uma superestrutura específica. Neste caso, o capitalismo não se define mais pela generalização da mercadoria; a lógica mercantil pode se desenvolver fora a forma mercadoria, pela extensão da lógica de mercado para várias áreas da produção social. Em outras palavras, a socialização dos trabalhos individuais se implementa a partir de sua validação no mercado, a partir da forma preço. Há outras modalidades de socialização do trabalho que não estão ligadas à forma mercadoria: (a) as diferentes formas de

capital fictício mostram que certos bens têm um preço, ou seja, são negociados no mercado, mas que sua valorização não se explica a partir da quantidade de trabalho social necessária para sua produção: a terra, os títulos financeiros e as obras de arte, por exemplo; (b) isto salienta a autonomia da forma preço em relação ao valor à medida que a forma preço pode deixar de expressar qualquer relação com a quantidade de trabalho abstrato (Herscovici, 2014, p. 365).

Portanto, como Marx define, de maneira implícita, o capitalismo pela generalização da mercadoria, a historicidade de sua análise se torna limitada. No próprio sistema capitalista, se o trabalho abstrato é trabalho social, o inverso não se verifica, ou seja, não é todo trabalho social que é trabalho abstrato. Ao fazer um paralelo com produtos culturais, Herscovici (2014) destaca que diversas categorias de capital intangível se valorizam de acordo com os trabalhos específicos implementados, de modo que a socialização do trabalho acontece de acordo com tais especificidades, ou seja, com trabalho concreto e não abstrato.

É importante destacar que Braudel (1987) enxerga o capitalismo para além da produção de bens. O autor entende o capitalismo como um conjunto de práticas econômicas que se desenvolvem ao longo do tempo, incluindo a circulação de produtos, atividades agrícolas e financeiras. De acordo com o autor, *o capitalismo se desenvolveu inicialmente na esfera da circulação, através do comércio marítimo e das finanças, práticas que foram mais importantes na acumulação de capital do que a produção em si*. Após a fase industrial do capitalismo, esse sistema voltou a se desenvolver pela esfera da circulação, de acordo com novas formas de comércio e do sistema financeiro.

É possível comparar essa análise com o trabalho uberizado pois as atividades dessa mão de obra consistem em prestações de serviços, seja como entregadores ou motoristas de aplicativo. A natureza dessas atividades corrobora o argumento de que o sistema capitalista se desenvolve novamente por meio da circulação, como por exemplo, a entrega de alimentos (o serviço de delivery), no qual o consumidor realiza e recebe seu pedido em casa – o tipo de serviço realizado pelos entregadores permite a circulação desse tipo de produto.

Embora existam processos de produção desses produtos como, por exemplo, um estabelecimento equipado de cozinha onde são elaborados e montados os pratos a serem enviados através do serviço de delivery, essas atividades têm se desenvolvido justamente no ato da circulação, já que os bens circulam entre determinado estabelecimento e a casa ou trabalho do consumidor.

Portanto, o capitalismo é uma força econômica que ultrapassa a produção de bens e serviços, na qual essa produção é uma das várias formas de expressão do capitalismo. Sendo a produção apenas uma parte da economia capitalista e que a circulação de produtos e o mercado

são elementos igualmente importantes. Dessa forma, a produção não é entendida como o elemento central do capitalismo, porém compõe uma parte desse sistema econômico que inclui uma série de interações econômicas e sociais. (Braudel, 1987).

Há também uma semelhança entre o capitalismo pré e pós-industrial, que se verifica através da primazia de atividades altamente especulativas e internacionais conectadas às finanças, assim como o controle sobre a economia de mercado e da produção material pelo capitalismo especulativo. Por último, o capitalismo atual se caracteriza pela existência do capital dinheiro, cuja valorização é baseada na lógica da apropriação privada, no qual essa lógica não é necessariamente vinculada a produção de bens (Herscovici, 2015).

A concepção braudeliana permite afirmar que a fase atual do capitalismo se caracteriza pela extensão da moeda como equivalente geral. Trata-se de um sistema altamente capitalista, da maneira como Braudel o define, na medida em que (a) as atividades capitalistas dominaram a maior parte dos mercados, na base de uma informação assimétrica por definição, (b) a maior parte dos mercados deixa de ser concorrencial e (c) no âmbito de uma lógica de globalização, as trocas são mundiais. (...) (Herscovici, 2015, p. 140).

Após demonstrar como se desenvolviam os mercados antes da Era Industrial, assim como o capitalismo, na próxima seção serão tratadas a expansão das novas tecnologias e suas enormes plataformas digitais, conceitos e debates teóricos sobre características do capitalismo, com o objetivo de ilustrar e caracterizar algumas tendências observadas no processo de uberização do trabalho, de maneira a entender, analisar e explicar esse processo.

1.2 O debate sobre uberização na esfera econômica

Segundo Antunes e Filgueiras (2020), as tecnologias da informação e comunicação (TICs) apresentam algumas características quando usadas como meio para o trabalho, como: o contato entre trabalhador e empresa ser realizada de maneira *on-line*; o uso de aplicativos e/ou plataformas através de computadores ou celulares; a utilização de dados digitais para gerir as atividades do trabalho.

É importante destacar que as transformações resultantes das TIC são consideradas benéficas por parte dos trabalhadores envolvidos nesse setor, especialmente nos estágios iniciais dessas atividades. Isso se dá pelo fato de as empresas de tecnologia se apresentarem como intermediárias entre os produtores e os consumidores. Além disso, essas empresas

sugerem que os trabalhadores exerçam as atividades quando e onde quiserem, o que auxilia a complementar essa visão positiva (Antunes; Filgueiras, 2020).

Embora os aplicativos e plataformas digitais rotulem o trabalhador como “autônomo”, remuneram a mão de obra com base nas atividades realizadas por hora, onde não há garantia de uma jornada de trabalho ou mesmo de remuneração. Essa instabilidade não só oculta a imagem da empresa/aplicativo como empregador, como dificulta regulações em prol da proteção do trabalhador (Antunes; Filgueiras, 2020). Portanto, o trabalho presente nas plataformas digitais pode ser analisado com base na precarização do trabalho.

Como o trabalhador não é contratado, ele não tem garantia de direitos e segurança do trabalho, assim como assume os custos e riscos da atividade que exerce, sendo remunerado sob essas novas lógicas. A possibilidade de o trabalhador gerenciar sua escala de trabalho, segundo Abilio (2019), é na verdade controlada pela automatização da extração de dados (via programações por algoritmos), juntamente com a vigilância e o controle dos trabalhadores (Abilio, 2019).

Nesses setores de tecnologia de ponta, é cada vez mais presente o uso de máquinas digitais, robôs, inteligência artificial e algoritmos na fase atual do capitalismo. Sob domínio do capital financeiro, há nessa fase a “hegemonia informacional-digital”, em que os *smartphones*, *tablets* e produtos semelhantes são instrumentos para a supervisão, controle e comando dos novos modos de trabalho (Antunes, 2020).

Conforme o trabalho se expande dentro das plataformas, de maneira a aparecer como prestação de serviços, em que as atividades são cada vez mais independentes³, ou seja, realizadas de forma isolada e autônoma, esse fenômeno passa a ser entendido como uberização do trabalho.

Os trabalhadores de aplicativos e plataformas se tornam responsáveis pelas despesas do trabalho, como manutenção de seus veículos e qualquer instrumento que seja necessário para a realização das atividades, enquanto a plataforma digital se mantém “desapercebida” pelas legislações e regulamentações do trabalho (Antunes; Filgueiras, 2020).

Segundo Abilio (2019), o processo de uberização do trabalho é resultado de processos globais que ocorrem há décadas, no que diz respeito às transformações na organização e controle do trabalho. As plataformas digitais, também resultantes desses processos globais, permitem a materialização de um novo estágio, em que são desenvolvidas novas maneiras de impedir que os trabalhadores se organizem entre si, porém mantendo-o sob controle, de forma

³ Essa característica é comum em muitos empregos dentro da economia das plataformas digitais, onde os trabalhadores geralmente atuam como prestadores de serviços independentes, sem vínculos formais de emprego.

a caracterizar esse trabalhador como “autogerente-subordinado” – não há um contrato entre trabalhador e empresa, mas uma adesão por parte do trabalhador aos aplicativos e plataformas.

A uberização faz com que a mão de obra esteja disponível para realizar as atividades, porém essas só serão realizadas de fato quando o trabalho for determinado de modo automatizado e controlado, ou seja, o trabalhador deve estar disponível para receber um serviço, mas não tem controle e determinação sobre a distribuição e remuneração de seu próprio trabalho. Assim, a empresa define o valor do serviço efetuado pelo trabalhador e pago pelo consumidor, além da quantia repassada para o trabalhador e da quantidade de trabalho a ser realizada (Abilio, 2019).

Dessa forma, com a expansão das TIC, a mão de obra passa a absorver as despesas do serviço, como despesas com manutenção dos veículos ou outros tipos de instrumentos de trabalho. De acordo com Antunes e Filgueiras (2020), se cria um novo “proletariado de serviços”, frente a precarização do trabalho em escala global.

Essa utilização da força de trabalho, de acordo com Abilio (2019), permite definir o trabalhador como “*just-in-time*”, que significa justamente a *transferência dos riscos e custos* do trabalho para o trabalhador, em que este não tem acesso a direitos trabalhistas nem garantias de sua remuneração e de qual será quantidade de serviços a ser prestada. Os trabalhadores *just-in-time* disponibilizam suas forças de trabalho, em meio a uma posição de vulnerabilidade social, sob condições precárias para a realização das atividades. Abilio (2019) destaca então que esse tipo de trabalho não se trata apenas de uma alternativa ao desemprego, mas uma consequência dos novos instrumentos que agem em prol da subordinação do trabalho.

A transferência dos custos do trabalho para os trabalhadores, segundo Antunes e Filgueiras (2020), cria uma dependência ainda maior do trabalhador para a sua atividade, já que para arcar com os custos de seu trabalho, ele deve exercer suas atividades de forma que esta financie suas despesas. A transferência dos riscos, junto a inexistência de garantias de salário, aumenta o controle das plataformas sob os trabalhadores, além de dificultar qualquer tentativa de organização e resistência por parte dos trabalhadores, acentuando a subsunção do trabalho.

Como uma forma geral de toda subsunção, há a subsunção formal, na qual é estabelecida no momento em que há uma relação salarial, isto é, quando o capitalista toma posse da força de trabalho e, conseqüentemente, se apropria do resultado oriundo do processo de trabalho. Por outro lado, esse capitalista ainda se encontra em posição de dependência para com as habilidades e conhecimento acumulado do trabalhador, no que diz respeito ao uso das ferramentas advindas do artesanato. Essa dependência se rompe justamente com a Revolução Industrial, o trabalho passa então a ser subsumido às máquinas ferramentas (Bolaño, 2007).

É resultado também da Revolução Industrial, a passagem da subsunção formal à real, através da desqualificação e substituição do trabalhador especializado, fruto da máquina ferramenta. É importante ressaltar que, a transição da subsunção formal à real, só é concluída quando as máquinas passam a ser produzidas por outras máquinas, ou seja, de maneira industrial e não de forma manufatureira (Bolaño, 2002).

Conforme Bolaño (2002), a subsunção real do trabalho manifesta-se quando o trabalhador perde toda autonomia e controle sobre o processo produtivo, que passa a ser dominado pelas máquinas. Nesse contexto, o saber acumulado no período da manufatura, aprimorado com o auxílio da ciência, é extraído do trabalhador artesanal e incorporado nas máquinas. Dessa maneira, inverte-se a dinâmica anterior: agora é a máquina que 'utiliza' o trabalhador.

A evolução tecnológica é um vetor chave no avanço da subsunção do trabalho, ampliando a lógica capitalista. Se na Primeira Revolução Industrial o elemento central foi a máquina-ferramenta, na Segunda destacou-se a capacidade de máquinas produzirem outras máquinas. Quanto à Terceira Revolução Industrial, o elemento disruptivo é a emergência das tecnologias da informação. Com o desenvolvimento das TICs, observa-se uma tendência à dissolução das fronteiras entre trabalho manual e intelectual, resultando na subsunção também do trabalho intelectual (Bolaño, 2002).

A indústria capitalista, ao abolir qualquer forma de autonomia do trabalho artesanal, transforma profundamente não apenas o processo produtivo, mas também a relação entre poder e conhecimento. Ela se apropria do saber da classe trabalhadora artesã e o utiliza para moldar o pensamento e construir uma nova estrutura de poder que agora também incide sobre o trabalho intelectual (Bolaño, 2002).

Bolaño (2002) argumenta que, com o avanço das TICs, o trabalho intelectual é subsumido ao modo de produção capitalista em um processo duplo: o capital extrai não só a força física, mas principalmente a mental dos trabalhadores, representando mais uma apropriação do que um benefício real para a classe trabalhadora. Apesar da aparente individualização do trabalho – onde cada pessoa define sua jornada –, a realidade das plataformas revela que a mão de obra é afetada pelo esgotamento a que os trabalhadores são submetidos, forçados a cumprir longas horas de trabalho para assegurar sua sobrevivência.

Há um elemento crucial na análise da uberização: o conceito de exército industrial de reserva. Este se refere a uma ampla parcela de trabalhadores que se mantém em estado de desemprego permanente, dispondo-se a integrar o processo produtivo conforme as flutuações das necessidades capitalistas. O crescimento dessa população é impulsionado pelo

desenvolvimento capitalista e é essencial para a “manutenção da ordem” e o controle do trabalho (Bolaño, 1996).

Bolaño (1996) salienta dois aspectos importantes acerca do exército industrial de reserva. Primeiramente, há o desemprego estrutural que se agrava em períodos de crise, afetando profundamente a sociedade. Em segundo lugar, está o aumento da produtividade do trabalho, que contribui para a expansão desse exército. A redução da jornada de trabalho, alcançada por meio da luta dos trabalhadores, poderia incrementar o tempo livre, fomentando o desenvolvimento da indústria cultural e preenchendo os momentos de ócio dos trabalhadores.

Herscovici (1995) analisa a formação do exército industrial de reserva no contexto dos mercados culturais, onde produtores empregam mão de obra desempregada sem garantir sua reprodução social. Esta gestão da força de trabalho, aliada à natureza economicamente volátil dos mercados culturais, é vista pelo autor como mais eficaz do que o modelo tradicional de emprego assalariado.

O desenvolvimento das TICs intensifica a conexão entre a indústria cultural e o trabalho intelectual com o exército industrial de reserva. O capitalismo aprofunda a subsunção do trabalho intelectual, substituindo o trabalho humano e empurrando esses trabalhadores para o desemprego estrutural. Empresas de serviços digitais se aproveitam dessa mão de obra em estagnação, que se vê compelida a aceitar condições precárias de trabalho para sobreviver. Bolaño (1996) destaca:

(...) No caso da música, por exemplo, orquestras inteiras podem ser substituídas por um aparelho. Outros exemplos poderiam ser dados. No próprio jornalismo esse processo vem ocorrendo de forma dramática. Mas, até onde vai essa tendência? Até que ponto é possível subsumir o trabalho intelectual no capital? (Bolaño, 1996, p. 146)

Com a Terceira Revolução Industrial e o avanço das tecnologias digitais, a subsunção e precarização do trabalho estão entre as funções e objetivos dos algoritmos – utilizados para supervisão, controle e coleta de dados, de acordo com Figueiredo (2019). Os algoritmos, criados por profissionais de tecnologia, buscam reduzir o trabalho humano e maximizar os lucros das empresas que os implementam.

A substituição da força de trabalho por softwares se estende a funções antes vistas como insubstituíveis, como o atendimento automatizado de telemarketing e diagnósticos médicos baseados em algoritmos. Na área jornalística, funções como correção de textos, diagramação e edição de imagens já são realizadas por softwares, demonstrando mais uma vez a transição do trabalho vivo para o trabalho morto. Os algoritmos contribuem para a precarização do trabalho,

não apenas pela substituição de trabalhadores, mas também por mudanças nas formas de controle de qualidade e redução de custos de supervisão (HERSCOVICI, 1996).

À medida que trabalhadores são deslocados de suas funções tradicionais para o exército de reserva, tornam-se mão de obra disponível para as grandes plataformas digitais. O trabalho uberizado pode ser equiparado ao trabalho domiciliar na indústria têxtil do século XIX, no qual famílias investiam parte de sua renda na compra e manutenção de máquinas de costura, um tipo de capital fixo.

De forma semelhante, o trabalhador de aplicativo também precisa obter seu próprio capital fixo, seja bicicleta, carro ou moto, e arcar com seus custos, como manutenção, combustível e eventuais gastos relacionados a sua atividade. Enquanto as famílias da manufatura recebiam por peça produzida, os trabalhadores de plataforma são remunerados por uma porcentagem pré-determinada do valor de cada serviço realizado. Segundo Figueiredo (2019), assim como o capitalista do ramo têxtil determinava a forma de realização das produções familiares, as companhias digitais podem estabelecer regras de atendimento e recompensas para determinado volume de trabalho prestado.

Segundo Abilio, Amorim e Grohmann (2021), o Brasil desempenha um papel singular para a reprodução das formas dominação do trabalho, frente à suas históricas taxas de desemprego e informalidade. Atualmente, com base nas tecnologias informacionais, o país funciona como laboratório de resgate de formas capitalistas de produção, como mecanismos e estratégias para controle e supervisão do trabalho.

No tocante ao resgate de formas capitalistas de produção, principalmente referente à intensificação e ao controle do trabalho, pode-se relacionar esse fenômeno com o conceito de salário por peça, a partir da remuneração por produtividade em que os entregadores e motoristas subordinados pelas plataformas estão inseridos. De acordo com Abilio, Amorim e Grohmann (2021), ao permitir o controle sobre o ritmo de trabalho, em detrimento de maiores rendimentos e influenciando em jornadas mais longas e intensas, esse tipo de assalariamento causa piora nas condições de vida e trabalho para essa mão de obra.

Marx, no capítulo 19 do Livro 1 do Capital, define como trabalho por peça os salários recebidos pelos trabalhadores de acordo com as horas trabalhadas. A remuneração do trabalho depende da capacidade de produção do trabalhador. Assim, este trabalhador se vê como seu patrão, mesmo que o capital utilizado na produção seja do empregador.

O autor traz exemplos de algumas cidades e tipos de trabalho em que existem ao mesmo tempo o salário por tempo de trabalho e o salário por peça, e destaca que em certa medida isso pode ser prejudicial aos trabalhadores remunerados por tempo de trabalho, já que acabam por

ter a mesma jornada de trabalho, mas uma remuneração menor do que os trabalhadores que são remunerados por peça – caso analisado dentro de fábricas (Marx, 2013).

O salário por peça se traduz em uma forma modificada do salário por tempo, uma vez que a remuneração do trabalhador depende da quantidade de produtos produzidos durante determinado tempo. Lembrando que, a qualidade do trabalho deve permanecer controlada, no sentido de que o produto deve possuir a mesma qualidade que teria no salário por tempo, para que se receba integralmente por cada peça produzida (Marx, 2013).

Diante da condição de que o produto deve ter certo grau de qualidade, Marx (2013) ressalta que isso leva à uma tendência aos descontos salariais e fraudes por parte dos capitalistas em direção ao trabalhador. Em exemplos usados pelo autor sobre alfaiatarias presentes em Londres, ele destaca que à medida que vão surgindo novas modas e sendo desenvolvidas as práticas presentes nesse tipo de serviço, cresce um tipo de conflito entre o empregador e o trabalhador em relação ao valor da remuneração da produção de determinada peça. Também é ressaltado pelo autor que se o trabalhador não possui capacidade de atingir o mínimo de produção previamente fixado dentro de um determinado período, ele será dispensado.

O salário por peça elucida dois pontos importantes, o primeiro é que leva a existência de uma mediação entre capitalista e assalariado, pelo que o autor chama de parasita, gerando um “subarrendamento do trabalho (*subletting of labour*)” – a remuneração desses intermediários vem justamente da diferença entre o valor pago pelo capitalista e o valor que efetivamente alcança a mão de obra, sendo esta parte desproporcional. O segundo ponto é que o salário por peça possibilita a criação de contrato por quantidade de peça produzida, entre o capitalista e o trabalhador principal (o trabalhador que irá subarrendar o trabalho), a um preço que seja suficiente para esse trabalhador contratar outros para que façam o trabalho.

O salário por peça também está sujeito a desenvolver outros dois tipos de interesse pessoal do trabalhador, ele passa a empregar intensamente sua força de trabalho e a aumentar sua jornada de trabalho. No caso do aumento da intensidade do trabalho, o capitalista passa a elevar o “grau médio de intensidade”, forçando a mão de obra restante a acompanhar o novo nível de produção. No que diz respeito ao aumento da jornada de trabalho, é feita com justificativa de que sua remuneração será maior, porém, segundo Marx (2013), mesmo mantendo a taxa do salário por peça constante, haverá uma diminuição do preço do trabalho – assim como no salário por tempo.

“[...] mas o maior espaço de ação que o salário por peça proporciona à individualidade tende a desenvolver, por um lado, tal individualidade e, com ela, o sentimento de

liberdade, a independência e o autocontrole dos trabalhadores; por outro lado, sua concorrência uns contra os outros. [...]” (Marx, 2013, p. 569)

No ramo da tecelagem, a queda do salário por peça foi o suficiente para levar o salário diário - remuneração por dia recebida frente a sua produção de determinada quantidade de peças - a níveis mais baixos, desencadeando uma queda brusca na diferença entre a remuneração do trabalho qualificado e do comum (Marx, 2013).

Por fim, Marx (2013) afirma que o salário por peça cai de acordo com o aumento da quantidade de peças produzidas no mesmo período, ou seja, conforme o tempo de trabalho empregado aumenta para a produção de uma peça, sua remuneração pela mesma diminui. O autor também destaca que essa categoria de salário leva a conflitos entre capitalista e trabalhadores, seja porque o capitalista reduz o preço do trabalho, ou então, porque o trabalhador enxerga o salário por peça como se estivesse sendo remunerado pelo seu produto, não pela sua força de trabalho, e se insatisfaz com uma queda desse salário – que não se dá por uma queda do preço de venda deste produto.

Na próxima seção, será possível acompanhar os desdobramentos dessas características de reprodução do capital, assim como suas ferramentas de controle, sobre um mercado de trabalho precarizado e preenchido de trabalhadores espantados com o crescente desemprego, na qual essa mão de obra se encontra cada vez mais submetidos às diversas formas de precarização do trabalho.

1.3 Uberização e precarização do trabalho

Além das diversas ferramentas de controle como: o gerenciamento pelos algoritmos, o trabalhador que se enxerga como empreendedor, softwares de monitoramento do trabalho, entre outros meios de controle trazidos pelas novas tecnologias, pode-se notar uma produção do tipo industrial (Abilio; Amorim; Grohmann, 2021).

Isto é, um tipo de produção que organiza uma massa de trabalhadores e trabalhadoras – seja em um formato de organização pela dispersão, ou em um mesmo local de trabalho –, extraíndo dessa articulação de trabalhos, e com base em uma persistente subordinação classista, trabalho não pago. Esta subordinação se dá através de um meio de produção que permite a imposição de formas de trabalho – (auto)gerenciamento, controle e monitoramento (algorítmico) –, de recrutamento (aleatório ou não), de adesão ou desligamento, de conduta e de comportamento empreendedor. Ou seja, um tipo de produção na qual o trabalhador, individual ou coletivo, não interfere diretamente no “quê” e no “como” se produz, seja uma mercadoria tangível ou intangível, seja um serviço que se realiza remota ou presencialmente (Abilio; Amorim; Grohmann, 2021, p. 43-44).

Tal afirmação é possível, em primeiro lugar, porque os meios de produção se mantêm fora do alcance dos trabalhadores, em que as empresas centralizam a produção e concentram capital. Outro ponto seria a cooperação como elemento fundamental para a organização do trabalho, na qual os trabalhadores se organizam coletivamente para produção e que o capital se apropria sem custos. Por fim, a subsunção real do trabalho, agravada pelas novas formas de dominação do trabalho (Abilio; Amorim; Grohmann, 2021).

As novas forças produtivas utilizam o desprendimento dos meios de trabalho, de tal maneira que pode gerar uma confusão teórica – influenciando negativamente o debate acerca da uberização –, ao ponto de alguns autores apontarem os trabalhadores das grandes plataformas como proprietários do meio de produção e, por isso, não sendo considerados empregados (Abilio; Amorim; Grohmann, 2021). É bem verdade que esse tipo de trabalhador não é empregado das plataformas, porém não se deve confundir os meios que permitem a realização dos serviços (como veículos, celulares, computadores) com os meios de produção. Os novos meios de produção são uma primazia das atividades ligadas à circulação dos bens e serviços.

As plataformas digitais concentram enormes volumes de capital, dados e informações sobre seus trabalhadores, de modo a submeter a organização da realização dos serviços. Assim como mantém os meios de produção, as tecnologias e formas de gestão, como propriedade privada, ponto essencial para a subsunção real do trabalhador. Somando esses pontos às estruturas dessas plataformas, é possível supervisionar, controlar, impor tarefas, metas e expandir as jornadas de trabalho, tudo em tempo real (Abilio; Amorim; Grohmann, 2021).

Conforme Abilio, Amorim e Grohmann (2021), o atual cenário social, caracterizado por políticas públicas que reduzem direitos trabalhistas, notadamente em países do hemisfério sul, como o Brasil, evidencia um crescimento da informalidade e do desemprego. É justamente essa parcela da população, precarizada, que vai ser absorvida pelo capital e inserida em suas estratégias de organização social, como é o caso do “empresário-de-si”.

Observando a Uber, a empresa não dispõe dos meios de trabalho necessários para realização de suas atividades, como automóvel e celular, mas através de seus algoritmos controla de maneira rígida o trabalho realizado pelos motoristas. Esse modo de controle permite que a empresa atinja o mercado consumidor, unindo força de produção e a força de trabalho, sem que se estabeleça uma relação contratual de emprego – essa modalidade de trabalho, carente de vínculo empregatício formal, simboliza o ápice da precarização laboral (Figueiredo, 2019).

Figueiredo (2019) ressalta que plataformas como a Uber são financiadas por grandes bancos mundiais, em que o capital especulativo entrante mantém a esperança de que um monopólio possa surgir futuramente. Os capitalistas por trás das plataformas diminuem seus riscos de prejuízos, já que seus lucros são garantidos pelos capitais financeiros e pelas porcentagens retiradas de cada viagem realizada pelos trabalhadores, em detrimento da subordinação do trabalhador sem contrato (Figueiredo, 2019, p. 167).

Assim, o trabalhador se encontra à mercê da empresa, devendo estar à disposição, mas não tendo controle sobre seu próprio trabalho. Por exemplo, o motoboy ou motorista de empresas como a Uber não tem garantia nenhuma sobre a quantidade de atividade a ser exercida, nem da remuneração a receber no final de um dia de trabalho. Ou seja, independente do tempo que passa conectado ao aplicativo (podendo ultrapassar uma jornada de 12 horas), o trabalhador só será remunerado por corridas ou entregas realizadas.

Nesse sentido, um estudo feito pelos professores Moraes, Gonsales de Oliveira e Accorsi mostra o perfil dos motoristas da Uber:

(...) identifica-se que, predominantemente, os motoristas são do sexo masculino (88%), com idades entre 26 e 45 anos (69%), com escolaridade entre ensino médio completo e superior completo (90%), com pouco tempo de trabalho com o aplicativo (89% até 2 anos), jornada diária de trabalho entre 6 e mais de 8 horas (77%), dirigindo de 5 a 7 dias por semana (73%), com receita semanal inferior a R\$ 2.000,00 (90%) e que tem, no aplicativo de transporte, sua única fonte de renda (57%), quantidade que aumenta se considerada a atividade de motorista com a realização de outras atividades não-fixas (totalizando 78%) (MORAES et al., 2019, p. 81).

Assim, o indivíduo começa a se perceber como empreendedor, influenciado principalmente pelos discursos corporativos que o incentivam a ser “seu próprio chefe”. Diante de um cenário de flexibilização do trabalho e aumento do desemprego, o significado de empreendedorismo passa a ser utilizado de novas formas, inclusive para fins políticos. Se anteriormente o empresário inovador era aquele que rompia com padrões de produção, munido de criatividade e ousadia, assim como detinha o capital necessário para dar vida as suas ideias, atualmente o empreendedorismo apresenta relação com a informalização do trabalho (Abilio, 2019).

Para Abilio (2019), essa relação se trata de uma confusão entre a figura do empreendedor e do trabalhador, onde os discursos sobre ser “seu próprio chefe” são responsáveis pelo obscurecimento das relações entre capital e trabalho, levando os trabalhadores a se enxergarem como empreendedores e gerando uma ilusão de desaparecimento das relações de subordinação. Nesse sentido, o empreendedorismo passa a ser sinônimo de atividades que transferem os riscos para os trabalhadores, em que se encontram em situação de incerteza (acerca da quantidade e remuneração do trabalho) e precariedade (assumem a

totalidade dos custos de trabalho, como manutenção do veículo, combustível, entre outros). Segundo Abilio (2019), há uma passagem do “empreendedor de si” para o “gerente de si subordinado”:

(...) o deslocamento para o autogerenciamento subordinado deixa mais evidente que o que está em jogo é a terceirização de parte do gerenciamento do trabalho para o próprio trabalhador, um gerenciamento subordinado. Suas estratégias de sobrevivência, sua administração do próprio tempo, seus conhecimentos são apropriados privadamente como fatores da execução de seu trabalho e de sua produtividade (Abilio, 2019, p. 5).

Em pesquisa realizada sobre as condições de trabalho dos motoboys em São Paulo, Abílio (2019) obteve como resposta dos questionários que 90% desses trabalhadores ultrapassavam a jornada de oito horas por dia, 50% trabalhavam mais de 10 horas e 20% tinham uma média entre 13 e 16 horas por dia como motoboys. Conforme os serviços de entregas fornecidos pelas grandes plataformas digitais se desenvolvem, as empresas terceirizadas tendem a ser eliminadas, aumentando o número de trabalhadores presentes nos aplicativos, o que gera pioras nas condições de trabalho e remuneração para esse tipo de mão de obra. Além disso, à medida que mais aplicativos competem entre si, embora ocorra também o aumento da oferta de trabalho, maior é a diminuição da remuneração por entrega realizada, como condição para enfrentar a concorrência.

Cabe destacar que as políticas pós crise de 2008 têm defendido e forçado, através de reformas, a flexibilidade nas relações trabalhistas, diminuindo o acesso a direitos de proteção ao trabalhador. Essa flexibilidade é ainda mais forte em tipos de trabalho como a uberização, com base nessa “autonomia”, em que o prestador de serviços pode definir sua própria jornada (Dutra; Coutinho, 2020).

Fontes (2017) ressalta que há uma relação de contradição entre a liberdade que o trabalhador supostamente teria e o modo como ele está sujeito, agora não mais a uma figura de chefe, aos aplicativos e plataformas. Essa contradição está presente no dia a dia desses trabalhadores, seja pelo medo a uma possível situação de desemprego, seja pela jornada de trabalho nessas atividades, que por muitas vezes os impede de realizar outros afazeres e horários de lazer. A autora também destaca que a jornada desse trabalhador ocupa quase seu tempo todo, o que interfere na “existência real” – que seriam as atividades fora do emprego – quebrando a barreira entre o tempo de trabalho e a vida (Fontes, 2017).

É importante observar a relação do trabalhador com a tecnologia, em que esta é fruto do trabalho humano, porém direcionada pelos interesses do capital, almejando sempre os maiores

lucros. Embora seja resultado de atividades dos trabalhadores ao longo da história, a tecnologia aqui passa a ameaçar a vida dos trabalhadores, eliminando o emprego, substituindo a mão de obra viva, precarizando cada vez mais o trabalho (Fontes, 2017).

A realização por máquinas de inúmeras tarefas é apresentada como garantia de um futuro no qual ninguém mais precisaria trabalhar (transformar a natureza), pois tudo seria produzido por tecnologias (muito ou pouco “inteligentes”), liberando os seres sociais do trabalho, a começar pelas tarefas rudes ou repetitivas. O desemprego que a introdução capitalista de máquinas promove para intensificar a extração de valor é metamorfoseado em liberação do trabalho (Fontes, 2017, p. 50-51).

Se esclarece assim o fato de que reduções das jornadas de trabalho sem redução salarial se tornam algo cada vez mais distante, principalmente quando se observa a redução das remunerações acompanhada de longas jornadas diárias. Além disso, segundo Fontes (2017), ao mesmo tempo em que as sociedades capitalistas impõem a necessidade do trabalho, principalmente como garantia de subsistência e de direitos, também promovem a rejeição do trabalho, tornando cada vez mais difícil ao trabalhador ter acesso ao emprego provido de direitos.

Dutra e Coutinho (2020) defendem que a plataforma *online* não pode ser uma barreira ao acesso de direitos por esses trabalhadores, que são subordinados e geram riqueza aos aplicativos/empresas. A justiça social e suas categorias de proteção devem alcançar esses trabalhadores, classificados pelas autoras como “vulneráveis”, para que sejam capazes de exercer o trabalho com dignidade.

1.4 Considerações finais

Os métodos históricos de submissão da força de trabalho ao capital se mantêm relevantes até hoje. O capitalismo, com suas constantes atualizações e adaptações, continua a exercer antigos métodos de controle para assegurar a subordinação completa do trabalho. Isso aumenta o chamado “exército industrial de reserva”, forçando os trabalhadores a encararem a realidade do desemprego.

O processo de uberização é apenas mais um meio de reprodução desse sistema, no qual os trabalhadores em situação de desemprego, que se apegam aos discursos de empreendedor ou gerente de si mesmo, são inseridos nas atividades das gigantes plataformas digitais. São os trabalhadores que devem custear e arcar com a manutenção dos meios de trabalho que eles mesmo vão utilizar para realizar suas atividades. Além disso, cada vez mais se torna necessário

o aumento de suas jornadas de trabalho, em resposta a gradativa diminuição da remuneração de suas atividades, o que deixa claro o nível de precarização em que essa mão de obra se encontra.

CAPÍTULO 2 – A RELAÇÃO DA INSTABILIDADE SISTÊMICA COM A PRECARIZAÇÃO DO TRABALHO

A partir da análise do capítulo anterior, referente à contextualização e desenvolvimento do processo de uberização do trabalho no século XXI, o presente capítulo busca investigar temas que envolvem a instabilidade do sistema capitalista. Para tanto, a primeira seção irá abordar a instabilidade sistêmica presente nas economias capitalistas e seu desenvolvimento por meio das finanças e o processo de contágio da economia globalizada. Já na segunda seção, será feito um paralelo com a Economia da Cultura, a fim de interrelacionar temas presentes na teoria em questão, de modo a explicar algumas características presentes no capitalismo e seus desdobramentos nas relações de trabalho.

2.1 Instabilidade do sistema capitalista e seus desdobramentos sobre o mercado de trabalho

O capitalismo tem como características inerentes a instabilidade e forte incerteza, desde seu desenvolvimento e consolidação como sistema global. Embora esses aspectos existam desde seu início, a instabilidade sistêmica continua se intensificando. Atualmente, os interesses da esfera financeira que guia a acumulação capitalista, juntamente com a remuneração a curtíssimo prazo do capital portador de juros, propiciaram a esse modo de produção um cenário confortável o suficiente para se manifestar de maneira visceral e tornar ainda mais frágeis as estruturas da valorização do capital (Silva, 2013).

Dessa forma, a fragilidade das estruturas é continuamente alimentada pelo que Herscovici (2020) define como finança especulativa, que se origina da definição de especulação da Teoria Geral de Keynes e é oposta à finança produtiva. O retorno da finança especulativa ocorre nos mercados secundários, através das ações de especulação em torno dos títulos, onde a oscilação de valor do próprio título irá ditar o seu retorno, de modo a se desprender da esfera produtiva, se debruçando sobre as assimetrias de informação entre os diversos agentes (Herscovici, 2020).

Esses mercados secundários, segundo o autor, são caracterizados por altos níveis de incerteza, o que aumenta a preferência pela liquidez e reduz a eficiência das políticas monetárias, prejudicando o produto e o emprego, que compõem a esfera produtiva. Assim, a

finança especulativa ocorre nos capitais de curto prazo, mas impacta diretamente no longo prazo (investimento produtivo).

Segundo Keynes (1996), a incerteza tem papel fundamental no estudo dos mercados financeiros e nas decisões tomadas pelos agentes econômicos. O autor ressalta que os agentes encaram um ambiente de incerteza frequentemente, dificultando prever soluções ou futuras eventualidades, na qual decisões econômicas são tomadas diante desse cenário de incerteza. Portanto, Keynes faz a distinção de mecanismos que permitem explicar a incerteza (Keynes, 1996).

Keynes (1996) defendia a perspectiva de que as expectativas dos agentes econômicos eram influenciadas pela natureza intrinsecamente incompleta da informação e pela incerteza significativa no ambiente econômico. Outro mecanismo que o autor utiliza para explicar a incerteza é o conceito de *animal spirits*, caracterizando o comportamento impulsivo e irracional de determinados agentes econômicos, influenciando suas decisões. Além disso, Keynes ressalta a preferência das pessoas pela liquidez, indicando que em momentos de grande incerteza, as pessoas tendem a priorizar segurança e liquidez, o que afeta suas decisões de gastos e investimentos. Portanto, embora as expectativas sejam formadas com base em informações limitadas, a incerteza persiste, influenciando as escolhas econômicas dos agentes.

A incerteza nos mercados financeiros pode ser explicada por vários mecanismos, incluindo a falta de informações perfeitas, a influência de eventos imprevistos e as expectativas dos investidores. O *spill over effect*, por sua vez, ocorre quando perturbações em um mercado afetam outros mercados, seja através de canais diretos, como ligações entre ativos financeiros, ou indiretos, como o contágio psicológico. Esses mecanismos combinados contribuem para a volatilidade e a complexidade dos mercados financeiros, tornando a previsão e a gestão de riscos um desafio contínuo para investidores e reguladores (Pereira, 2014).

A transferência dos ativos produtivos para os especulativos se traduz por uma queda da produção e do nível de emprego; as elasticidades de produção desses ativos especulativos sendo particularmente fracas, o emprego perdido no setor produtivo não é compensado pelo emprego criado no setor ligado à especulação (Herscovici, 2020, p. 14).

Uma vez que o sistema econômico é movido pela lógica da propriedade privada dos meios de produção para sua própria reprodução social, são os proprietários do capital e seus interesses particulares e individuais sobre a valorização do capital que ditam as decisões e regras do mercado. Assim, a partir da especulação desses empresários, se desenvolveram as relações de produção em cada parte da história da burguesia. Portanto, segundo Silva (2013), desde seu

princípio o sistema capitalista é “(...) o sistema da variabilidade, da inconstância e da volubilidade (...)”.

Segundo Silva (2013), essa organização de produção cujo objetivo é a acumulação de capital, desconsidera os demais grupos e membros da sociedade, bem como suas necessidades, de forma a demonstrar sua característica permanente de um modo de produção anárquico. Esse regime de produção foi predominante como modo de produção capitalista até a década de 1980.

A configuração de um sistema social e econômico alicerçado nesse primeiro, único e último objetivo da produção (a acumulação de montantes cada vez maiores de capital), que é propiciado pela autonomia decisória e pela liberdade do proprietário capitalista, determina a ascensão de uma realidade em que crises de superprodução / subconsumo acontecem com uma frequência regular e característica de um ciclo econômico marcado pelas fases de prosperidade, estagnação, recessão, depressão e retomada (Silva, 2013, p. 214 - 215).

Devido ao seu novo modo de acumulação, nos últimos anos do século XX, o capital financeiro passa a governar a movimentação do capital, acentuando o caráter instável e imprevisível do sistema capitalista já que agora o número de agentes econômicos interdependentes se encontra em um patamar não observado anteriormente, juntamente com a quantidade e velocidade de circulação das finanças. Assim, a instabilidade intrínseca ao capitalismo se tornou o frágil pilar da estrutura do modo de produção capitalista, dado o grau de complexidade e magnitude sistema financeiro (Silva, 2013).

Conforme essa fragilidade se espalha por todo o sistema capitalista, não alcança somente os investidores e operadores das bolsas, mas atinge os mais vulneráveis da sociedade, como os trabalhadores informais e os que se encontram em situação de desemprego, pois essas pessoas buscam melhores condições de vida e, nessa busca, acabam sendo influenciadas pela esperança trazida pelo capitalismo. Na maioria das vezes, senão todas, são esses os mais impactados pelas consequências de eventuais crises, arcando com os prejuízos oriundos dos detentores de capital que apenas buscam a especulação para a valorização do capital nominal que os mesmos detêm.

A hipertrofia das finanças, evidenciada pelo salto da relação entre riqueza financeira e PIB de 1,2 em 1980 para 4,0 em 2007 e pela multiplicação em 14 vezes do valor dos ativos financeiros mundiais entre 1980 e 2006 (enquanto o PIB cresceu apenas 5 vezes no mesmo intervalo), foi a base para o estabelecimento da nova e frágil estrutura de acumulação capitalista reinante nos últimos anos (Silva, 2013, p. 217).

Cabe aqui entender sobre a dicotomia entre trabalho produtivo e improdutivo, sendo uma distinção conceitual na teoria econômica e sociológica que classifica as atividades laborais com base em sua contribuição para a criação de valor econômico. O trabalho produtivo

geralmente se refere àquele que está diretamente envolvido na produção de bens ou serviços tangíveis que são posteriormente vendidos no mercado, contribuindo para a acumulação de capital. Por outro lado, o trabalho improdutivo abrange atividades que não resultam na criação direta de bens ou serviços comercializáveis, como funções administrativas, serviços financeiros, ou mesmo certas formas de trabalho doméstico.

Essa distinção é crucial em teorias críticas, como a de Karl Marx, que considera o trabalho produtivo como essencial para a dinâmica do capitalismo, enquanto o trabalho improdutivo é visto como desviando recursos sem contribuir diretamente para a expansão da riqueza. No entanto, a interpretação e aplicação dessa dicotomia podem variar, e as transformações nas estruturas econômicas contemporâneas desafiam, em alguns casos, essa clara divisão.

Diferentemente dos frutos da falência de uma empresa importante do setor industrial, a falência de uma instituição financeira pode causar um efeito devastador para o restante do setor financeiro (Silva, 2013), pois segundo Andrade (2009), a falência de uma instituição financeira pode desencadear um efeito devastador para o restante do setor financeiro devido à interconexão e interdependência que caracterizam esse ambiente. As instituições financeiras frequentemente mantêm relações complexas e transações interligadas, seja por meio de empréstimos, investimentos ou outras formas de exposição financeira. Quando uma instituição entra em falência, há risco de contágio financeiro, onde a confiança no sistema é abalada, gerando um efeito dominador. A falta de confiança pode levar a uma retirada em massa de depósitos e uma relutância em fornecer crédito, resultando em uma paralisação das atividades financeiras. Além disso, a falência de uma instituição pode revelar instabilidades sistêmicas mais amplas, desencadeando uma crise de confiança que se propaga por todo o setor.

Na Teoria Geral de Keynes, a alternância entre fases de recessão e expansão é explicada através da escassez ou abundância relativa do capital, de modo que as variações cíclicas da eficiência marginal do capital expliquem o ciclo econômico. A abundância do capital gera situações de sobreinvestimento, assim como alterações nas expectativas causam flutuações econômicas (Herscovici, 2013).

De acordo com Herscovici (2013), Keynes determina que um excesso de poupança causa uma situação em que o lucro dos empresários é menor que o lucro normal. Para tal afirmação, faz uso da função de lucro $L = I - P$, demonstrando o excesso de lucro sobre o lucro normal. Se a poupança (P) é maior que o investimento (I), logo o lucro (L) é menor que zero, caracterizando a fase de recessão; contrariamente, se a poupança for menor que o investimento,

o lucro é superior a zero, o que caracteriza a fase de expansão. O lucro normal é definido a uma taxa de lucro que mantém a escala de produção dos empresários.

Ao longo de uma fase de recessão surgem elementos que reduzem a quantidade abundante de capital, permitindo que uma escassez relativa seja restaurada. Assim como no período de expansão aparecem processos que, progressivamente, reduzem a escassez de capital. Para Keynes, o sobreinvestimento caracteriza o auge do período de expansão, o que justifica a queda da eficiência marginal do capital – a tendência nessa fase é que as expectativas otimistas diminuam. Portanto, de acordo com Herscovici (2013), como a expansão e recessão alternam de acordo com a abundância ou escassez de relativa de capital, as flutuações econômicas podem ser entendidas de maneira endógena.

De modo a expressar a ausência de uma correlação negativa entre quantidade de capital agregado e taxa de juros, e também a ausência da relação monotônica entre a taxa de juros e a razão trabalho/capital, Herscovici (2013) elabora um sistema de equações baseado em elementos presentes na TG de Keynes, que será mostrado a seguir, assim como suas explicações. Supondo uma queda exógena da taxa de juros:

$I = \phi_1 (e - r)$, com $\phi'_1 > 0$; (onde I é o investimento, e a eficiência marginal do capital, r a taxa de juros).

Em um primeiro momento, é possível observar que o investimento depende da diferença entre a eficiência marginal do capital e a taxa de juros. Essa equação também mostra que a queda da taxa de juros se traduz por uma elevação do investimento.

$\Delta Y = \Delta L = 1/s \cdot \Delta I$; (Y representa a renda, L a quantidade total de trabalho, s a propensão marginal a poupar).

Com base no multiplicador keynesiano, essa equação mostra que a elevação da renda e da quantidade de trabalho é superior ao aumento de capital, ou seja, a relação capital trabalho diminui, contrariando a teoria neoclássica.

$e = \phi_2 (I)$, com $\phi'_2 < 0$;

Pode-se deduzir que a eficiência marginal do capital diminui, já que a diferença entre esta e a taxa de juros determina o impacto sobre o investimento. Portanto, caso a diminuição de r seja menor que e , o investimento diminui; por outro lado, se a queda de r for maior que a queda de e , o investimento aumenta.

$I = \phi_1 [\phi_2 (I) - r]$.

Nessa última equação, Herscovici (2013) destaca que de acordo com o valor dos parâmetros, ao inserir defasagens, poderiam ser gerados “movimentos caóticos”. O desenvolvimento da finança especulativa se traduz por um aumento das taxas de retornos e,

consequentemente, da taxa de juros, o que resulta em uma diminuição do Investimento produtivo.

Essas relações ressaltam mecanismos de instabilidade, a partir de variações exógenas da taxa de juros r . Um aumento de r se traduz por uma diminuição do investimento, ou seja, por um aumento de e ; se o aumento de r for superior ao aumento de e , o investimento diminui, o que gera um processo cumulativo de recessão. Da mesma maneira, uma diminuição de r gera um aumento do investimento, o qual se traduz por uma queda de e ; se a queda de e for inferior à queda de r , há um processo cumulativo de expansão. Nessas condições, as flutuações são endógenas (Herscovici, 2013, p. 502).

Ademais, o conceito de desemprego involuntário é central na teoria econômica de John Maynard Keynes. Keynes argumenta que o desemprego pode persistir em uma economia, não apenas devido a fatores estruturais ou friccionais, mas também devido à falta de demanda efetiva. Em situações de recessão ou depressão econômica, as empresas não podem encontrar incentivos para contratar mais trabalhadores, mesmo que haja trabalhadores interessados em aceitar empregos. O desemprego involuntário ocorre quando as pessoas estão dispostas a trabalhar, mas não conseguem encontrar emprego devido à falta de demanda agregada na economia. Esse conceito destaca a importância de políticas econômicas, como estímulo fiscal e financeiro, para contribuir para a demanda efetiva e reduzir o desemprego involuntário (VENTURI, 2013).

Por sua vez, o equilíbrio estacionário de Keynes refere-se a uma situação em que a economia está em equilíbrio, mas não necessariamente em pleno emprego. De acordo com Keynes, o pleno emprego não pode ser alcançado automaticamente devido à influência de fatores como incerteza nas expectativas dos agentes econômicos, a possibilidade de armadilha de liquidez e a propensão ao consumo decrescente. Esses elementos resultam em desequilíbrios persistentes no mercado de trabalho e na economia como um todo, tornando necessária a intervenção governamental por meio de políticas econômicas, como o estímulo fiscal e a regulação monetária, para manter a demanda agregada e, consequentemente, o emprego em níveis desejados (ALVES, 2020).

Assim, a economia pode permanecer estacionária em um nível de emprego abaixo do pleno emprego. O equilíbrio estacionário destaca o cenário em que a economia opera abaixo de seu potencial máximo, indicando a necessidade de intervenção governamental para corrigir as flutuações cíclicas e promover o emprego total. Essa visão contrasta com a ideia clássica de que os mercados sempre tendem a se equilibrar automaticamente, inclusive no nível de pleno emprego (ALVES, 2020).

Dada a magnitude alcançada pela complexidade da massa financeira, esta passa a influenciar gradualmente a economia real, onde bens e serviços são produzidos. Conforme destacado por Silva (2013), torna-se praticamente inevitável que o capital financeiro dite as regras do capital industrial. A hegemonia financeira se consolida à medida que montantes financeiros produzidos na indústria se movem em direção ao mercado financeiro, e crises formadas nas bolsas de valores se espalham para os mercados financeiros ao redor do mundo. A taxa de retorno obtida a partir do capital financeiro se traduz por um aumento da taxa de retorno mínima do capital produtivo, ou seja, por um aumento dessa taxa e pela não realização do investimento produtivo que não consegue alcançar essa taxa mínima.

Portanto, é através da lógica financeira para a produção de riqueza real que irão se desenvolver transformações na esfera produtiva, seja no caso do próprio processo produtivo, centralização de capitais ou deslocalizações produtivas, seja nas imposições ao trabalhador na relação trabalho capital, como a perda de direitos, flexibilização e precarização do trabalho.

A explosão no tamanho e das possibilidades de negócios iniciados e descortinados na esfera financeira juntamente à instabilidade sistêmica propiciou a criação de artifícios (inovações financeiras) que tinham o objetivo de proteger o patrimônio dos investidores e garantir a sua posição. No entanto, o aumento do número de derivativos financeiros daí resultante proporcionou, irônica e tragicamente, um aumento ainda maior da vulnerabilidade do sistema onde os diversos operadores financeiros realizam a valorização (quase sempre fictícia) dos papéis que têm em mãos (Silva, 2013, p. 220).

De acordo com Silva (2013), o destino do sistema econômico se encontra nas mãos de grupos de investidores cujo objetivo são rendimentos para ampliarem seus volumes de capitais, seja em dinheiro ou títulos. Da mesma forma, os desdobramentos nas esferas sociais se encontram à mercê das vontades particulares desses investidores, o que contraria o interesse coletivo para o desenvolvimento da sociedade como um todo.

Desse modo, atualmente governado por proprietários do capital atrelado às finanças e seus comportamentos imprevisíveis, o sistema econômico passa a se comportar de maneira irregular – de forma que a teoria dos ciclos econômicos não se adequa ao novo regime de acumulação capitalista. Segundo Silva (2013), é o comportamento dos agentes em prol da valorização fictícia de seus montantes financeiros que traduz a maneira em que as crises financeiras se espalham rapidamente entre as bolsas de valores. O nervosismo dos investidores frente a qualquer oscilação em determinada bolsa é o que caracteriza o contágio para as demais, ainda que as bolsas de valores não estejam diretamente conectadas, mas a reação dos investidores que estabelecerá a magnitude de possíveis quedas em cotações e etc.

O advento e a consolidação dessa situação privilegiada dos credores consubstanciaram, ao nosso ver, essa dinâmica social e econômica amplamente fragilizada em todos os seus setores. A anarquia da produção, subsumida nas intempéries sistemáticas do capital financeiro, definitivamente agravou-se fazendo a vulnerabilidade do sistema capitalista chegar a magnitudes nunca antes observadas na história desse modo de produção (Silva, 2013, p. 223).

A integração entre a esfera financeira e a economia real que permite entender os problemas da instabilidade financeira. Segundo Mollo (1988), que faz uma leitura dos trabalhos de Hyman P. Minsky, a instabilidade não é decorrente de erros exógenos de políticas ou distorções institucionais, pelo contrário, é endogenamente resultado do processo de financiamento. Ademais, é essa ideia de instabilidade inerente ao sistema que diferencia os economistas keynesianos e pós-keynesianos dos neoclássicos.

Embora seja necessário compreender a relação entre a esfera financeira e a economia real, de modo a entender as características da fragilidade financeira, deve-se lembrar que a esfera financeira está relacionada ao mercado especulativo. No contexto de um mercado especulativo, é crucial esclarecer que esse tipo de mercado se caracteriza pela troca de bens e serviços sem a existência de um valor limite ou valor fundamental. O valor fundamental pode ser definido como o valor atualizado dos lucros, juros e aluguéis que um título pode propiciar no presente e no futuro (Tirole, 2016). Ou seja, não há nesse mercado um mecanismo regulatório, de forma que a especulação acerca dos títulos se desvia de seu valor fundamental, onde os preços do mercado oscilariam em torno de um valor constante (Herscovici, 2018).

Para a compreensão do mercado financeiro especulativo, é preciso compreender a diferença entre as finanças produtivas e especulativas. Com base em afirmações presentes na Teoria Geral de Keynes, a atividade especulativa está relacionada ao curto prazo, enquanto essa especulação de curto prazo tem relação contrária ao investimento produtivo de longo prazo. Certos ativos financeiros "produtivos" geram retorno com base na taxa de juros, em vez de dependerem da variação do seu valor. Esse retorno constante é calculado a partir do valor inicial do ativo. Em contraste, o retorno de um ativo financeiro especulativo é influenciado pela flutuação do seu valor no mercado (Herscovici, 2018).

Podemos ilustrar tal mecanismo a partir do exemplo do que Keynes chama de "motivo especulativo" (TG, p. 142): os agentes (os "ursos") que preveem um aumento na taxa de juros também preveem uma diminuição no valor do ativo. Então, eles vão comprar esse ativo "amanhã" e "hoje" escolherão o dinheiro: "hoje", a demanda por dinheiro por motivo especulativo diminuirá e a preferência por liquidez aumentará. Os agentes que preveem uma diminuição na taxa de juros terão o comportamento oposto: "hoje", sua demanda por dinheiro por motivo especulativo aumentará e sua preferência por liquidez diminuirá (tradução livre) (Herscovici, 2017, p. 3).

As atividades especulativas envolvem a compra de um ativo quando seu valor está baixo e a venda quando seu valor está alto. Dessa forma, do ponto de vista especulativo, o retorno dessas atividades depende das flutuações de valor dos ativos, e requer que o agente preveja as variações das taxas de juros antes dos demais agentes. Segundo Keynes (1996), essas atividades especulativas são marcadas por uma natureza instável, pela incerteza em relação às variações das taxas de juros e pela desconexão em relação às atividades produtivas, sendo, por isso, designadas como finanças especulativas.

De acordo com a incerteza presente nas relações dentro do mercado especulativo, pode-se notar uma incompatibilidade frente ao postulado da teoria das expectativas racionais neoclássica sobre homogeneidade dos agentes. Essa teoria considera que todos os agentes econômicos (consumidores, produtores, etc.) são homogêneos, ou seja, têm as mesmas preferências e capacidades, e são perfeitamente racionais em suas decisões econômicas. Assim, a homogeneidade dos agentes é ineficaz para entender as dinâmicas desse mercado, visto que o mercado especulativo é caracterizado por incerteza e, portanto, heterogeneidade dos agentes.

A existência de heterogeneidade entre os agentes econômicos pode ser compreendida por meio das diferentes modalidades de elaboração das expectativas ou assimetrias de informação relativas às qualidades dos bens e serviços. Arrow, em sua teoria, afirma que se todos os agentes fossem idênticos, não haveria lugar para trocas. Essa afirmação é exemplificada de forma clara nos mercados especulativos, mas também se aplica aos mercados de trabalho, bens e serviços (Herscovici, 2018).

Segundo Herscovici (2018), esse arcabouço teórico é mais realista que as teorias baseadas nas expectativas racionais, uma vez que os indivíduos não têm os mesmos objetivos, as mesmas expectativas e nem se baseiam em um único modelo teórico. De uma perspectiva keynesiana, a taxa de juros se traduz no valor que ajusta a quantidade de dinheiro que as pessoas desejam manter em forma líquida com a quantidade de dinheiro efetivamente disponível. Isso significa que a taxa de juros é influenciada pela quantidade de dinheiro disponível no mercado e pelo desejo dos indivíduos de manter sua liquidez; e quanto mais incerta a situação do mercado, maior a taxa de juros, já que os indivíduos precisam ser recompensados por abrir mão de sua liquidez em um cenário incerto.

De modo a ilustrar mecanismos presentes na especulação financeira, deve-se observar a metáfora de Keynes (1996) acerca dos concursos organizados por jornais, sendo um paralelo com a maneira como alguns agentes obtêm seus ganhos. Em suas palavras:

(...) os participantes têm de escolher os seis rostos mais belos entre uma centena de fotografias, ganhando o prêmio o competidor cuja seleção corresponda, mais aproximadamente, à média das preferências dos competidores em conjunto; assim, cada concorrente deverá escolher não os rostos que ele próprio considere mais bonitos, mas os que lhe parecem mais próprios a reunir as preferências dos outros concorrentes, os quais encaram o problema do mesmo ponto de vista. Não se trata de escolher os rostos que, no entender de cada um, são realmente os mais lindos, nem mesmo aqueles que a opinião geral considere realmente como tais. Alcançamos o terceiro grau, no qual empregamos a nossa inteligência em antecipar o que a opinião geral espera que seja a opinião geral (Keynes, 1996, p. 166).

No entanto, é importante mencionar que há vários fatores que influenciam a liderança dos agentes nos mercados financeiros modernos. É extremamente difícil investir com base em previsões precisas e confiáveis de longo prazo e, por essa razão, poucos conseguem colocar essa estratégia em prática. Aqueles que tentam fazê-lo enfrentam dias de trabalho exaustivo e correm riscos muito maiores do que aqueles que tentam adivinhar as reações do público, mesmo que essas previsões não sejam totalmente precisas. Além disso, quando se trata de inteligência igual, aqueles que tentam investir com base em previsões de longo prazo estão mais propensos a cometer erros muito mais graves (Keynes, 1996).

Para Keynes (1996), o jogo dos investidores profissionais é exigente e tedioso para os que não possuem o instinto de jogador. Os que possuem tal inclinação, devem estar cientes de que pagarão um tributo correspondente. Além disso, um investidor que não leva em conta as flutuações de curto prazo do mercado precisa ter recursos significativos para garantir sua segurança, e não deve operar com uma escala muito grande, especialmente com dinheiro emprestado. Isso é ainda mais relevante quando consideramos a igualdade de inteligência e recursos entre os investidores (Keynes, 1996).

Considerando a metáfora dos concursos realizados pelos jornais, os indivíduos podem desenvolver suas expectativas em relação ao valor fundamental do bem, que no caso é a beleza, escolhendo a face mais bonita, porém essa expectativa específica não será validada pelo mercado, apenas a opinião mediana (Herscovici, 2018).

Nesse mercado relacionado às escolhas de beleza, os participantes antecipam o comportamento do mercado em expectativas de primeiro, segundo e terceiro grau. As expectativas de primeiro grau são as preferências individuais de cada competidor, enquanto as de segundo grau são as expectativas do mercado em relação às escolhas de beleza; o competidor que tiver a capacidade de prever melhor as expectativas da maioria dos participantes será o vencedor. Já as expectativas de terceiro grau acontecem quando o mercado valida as expectativas relacionadas às expectativas de outros indivíduos. Ou seja, é quando as pessoas

fazem suas expectativas com base nas expectativas dos outros participantes do mercado (Herscovici, 2018).

Em um mercado concreto, as expectativas dos indivíduos não são homogêneas, ou seja, elas devem ser divergentes. Em um mercado especulativo, é necessário que as expectativas dos indivíduos sejam diferentes para que ocorra uma troca. Por exemplo, alguns investidores podem acreditar que o valor de um ativo irá aumentar, enquanto outros acreditam que o valor irá diminuir. A opinião da maioria dos investidores irá determinar a tendência efetiva do mercado (Herscovici, 2018). Portanto, a divergência nas expectativas é um fator importante para o funcionamento dos mercados.

Segundo Keynes (1996), Orléan (2014) e Herscovici (2018), o mecanismo de determinação de valor de mercado é caracterizado por uma definição autorreferencial de valor. Ou seja, o valor efetivamente validado pelo mercado é o que corresponde às expectativas da maioria. O valor de mercado de um ativo não é uma propriedade inerente ou objetiva desse ativo, mas é criado e modificado através de interações sociais e psicológicas, como expectativas e crenças dos investidores. Ou seja, o valor de mercado não é algo fixo ou previsível, mas é influenciado pelas percepções e comportamentos dos participantes do mercado.

Quando existe uma convenção ou acordo compartilhado sobre o valor de um ativo, esse valor pode ser relativamente estável, mas pode mudar rapidamente se houver uma mudança nas expectativas e crenças dos investidores. Em resumo, o valor de mercado é influenciado por fatores subjetivos e sociais, e não apenas por fatores objetivos relacionados à qualidade ou desempenho dos ativos (Herscovici, 2018).

Bolhas especulativas podem ser analisadas a partir dessa perspectiva. Dado que o valor não é mais determinado com referência a parâmetros fixos, mas sim devido a expectativas autorrealizáveis, um processo cumulativo pode aparecer e se desenvolver a partir de uma convenção determinada. Esse processo pode incluir expectativas ascendentes ou descendentes: a bolha especulativa permanecerá enquanto tal convenção permanecer. As flutuações não são limitadas pela divergência do valor fundamental porque tal valor fundamental não existe. Na ausência de variáveis reguladoras, tais mercados são particularmente instáveis (tradução livre) (Herscovici, 2018, p. 5).

Diferentemente da análise neoclássica, especialmente da análise de expectativas racionais, o valor de mercado não é determinado por um valor intrínseco que sirva como variável reguladora para as oscilações dos preços. Pelo contrário, o valor é determinado pelas expectativas autorrealizáveis e pelos comportamentos individuais, resultando em uma determinação endógena do valor. Essa abordagem difere intrinsecamente da análise das bolhas especulativas feita pela teoria das expectativas racionais. Em primeiro lugar, não há um valor

fundamental que regule e limite as variações de preços. Em segundo lugar, as expectativas são heterogêneas, o que significa que nem todos os indivíduos possuem as mesmas expectativas (Herscovici, 2018).

Portanto, pode-se inferir que a ausência de um valor regulador é uma das causas da instabilidade do mercado. O valor do mercado é determinado por expectativas autorrealizáveis e comportamentos individuais de acordo com as expectativas dos investidores, e não por um valor intrínseco ou fundamental. Isso significa que não existe um valor regulador que possa limitar ou estabilizar os preços do mercado.

Essa ausência de um valor regulador faz com que os preços dos ativos possam flutuar livremente, sem um limite ou referência externa. Isso pode levar a uma instabilidade nos preços do mercado, que pode se manifestar na forma de bolhas especulativas, por exemplo. Desse modo, a ausência de um valor regulador significa que os preços do mercado são mais suscetíveis a variações extremas e imprevisíveis, o que pode gerar instabilidade no mercado.

A ausência de um valor regulador no mercado financeiro tem implicações significativas para a estabilidade econômica, como discutido nos parágrafos anteriores. No entanto, é importante destacar que essa instabilidade não é resultado de erros exógenos de políticas ou distorções institucionais, mas sim endogenamente gerada pelo próprio sistema de financiamento.

Os financiamentos dos ativos de capital, da produção e distribuição de bens de consumo, do investimento e das dívidas a serem reembolsadas permitem à massa financeira influenciar a economia no geral e, conforme a economia se desenvolve, o sistema financeiro tende a se fragilizar gradativamente. É importante ressaltar que esse processo é consequência natural do crescimento da economia capitalista, não sendo causado por erros ou acidentes referentes as políticas econômicas (Mollo, 1988).

Para dar continuidade sobre o processo de instabilidade sistêmica, é necessário entender o processo de investimento capitalista – que depende do preço dos ativos de capital e dos bens de investimento. Baseados nos rendimentos esperados, seus custos e liquidez, os investidores determinam suas preferências de portfólio e assim influenciam nos preços dos ativos financeiros, dessa forma o valor monetário desses ativos é determinado através de sua escassez e suas características individuais (Mollo, 1988).

De acordo com Mollo (1988), a evolução e inovação financeira se desenvolvem por intermédio da quantidade de instrumentos financeiros e pela interação entre os bancos (credores) e seus clientes (tomadores de empréstimos). Ao passo que a estrutura financeira se

torna mais robusta, são estes fatores que proporcionam a substituição da moeda pelos ativos financeiros, que por sua vez irão possibilitar o financiamento do investimento.

A prática de os bancos se endividarem a curto prazo para oferecer empréstimos de longo prazo aos clientes, combinada ao fato de que o público está agora adquirindo ativos financeiros, resulta em um aumento na oferta de moeda e ativos líquidos. Como resultado, observa-se um aumento nos preços dos ativos de capital, em outros ativos líquidos e na produção corrente, promovendo, assim, um aumento na taxa de investimento na economia. Dessa forma, considerando que o investimento econômico está intrinsecamente ligado às condições financeiras, e estas são endógenas, este capítulo visa investigar a instabilidade sistêmica, tornando necessário examinar o desenvolvimento dessas condições financeiras.

A fragilidade financeira é definida por Minsky quanto ao grau de prudência do endividamento das unidades econômicas que constituem um sistema financeiro. Existem três tipos de unidades econômicas, segundo o grau de prudência do endividamento, seja por critérios de liquidez, ou de solvência. Em primeiro lugar, temos as unidades Hedge, onde o endividamento é tal que as entradas monetárias, provenientes dos rendimentos esperados, são superiores, em cada período significativo, às saídas monetárias em pagamento das dívidas. Neste caso, seja qual for a taxa de atualização, o valor do investimento líquido é positivo. Em segundo lugar, temos as unidades especulativas, onde as saídas monetárias em pagamento das dívidas são superiores às entradas monetárias esperadas em alguns curtos períodos, mas as unidades podem se refinarciar. O valor líquido do investimento pode, neste caso, tornar-se negativo, se a taxa de juros sobe muito. Finalmente, as unidades Ponzi são aquelas onde as saídas em pagamento dos juros da dívida são superiores às entradas monetárias esperadas, e o valor do investimento líquido é então negativo. Por outro lado, a definição das unidades econômicas segundo o grau de prudência do endividamento implica que a necessidade de liquidez das unidades Hedge é pequena e que quanto maior é o peso das unidades especulativas e Ponzi da economia, menor é a disponibilidade de liquidez em relação às suas necessidades operacionais (Mollo, 1988, p. 104).

Como a necessidade de liquidez das unidades Hedge é baixa, tal unidade se encontra mais vulnerável ao que ocorre nos mercados específicos de seus produtos, enquanto as unidades especulativas e Ponzi estão suscetíveis aos acontecimentos nos mercados financeiros. Por exemplo, as unidades especulativas vendem ativos na tentativa de se refinarciarem caso ocorra um aumento na taxa de juros, ocasionando uma queda nos preços dos ativos, gerando o efeito bola de neve, pois outras unidades também terão necessidade de se refinarciarem vendendo seus ativos e assim por diante.

Portanto, segundo Mollo (1988), em caso de conturbação no sistema, esse processo permite observar que quanto maior a parcela de unidades especulativas na economia, tal conturbação será expandida. Ou seja, a fragilidade financeira cresce à medida que a proporção de unidades especulativas e Ponzi aumentam na economia, uma vez que tornam a estrutura

financeira mais passível de eventuais crises. Sobre isso, a autora afirma que “pequenas mudanças nas variáveis financeiras podem ter um impacto negativo grande sobre a economia” (Mollo, 1988, p. 105).

Como o nível de investimento da economia tende a crescer e esse investimento é financiado por empréstimos, a economia se encontra cada vez mais suscetível a crises financeiras – qualquer que seja a adversidade encontrada na cadeia de financiamento, será difundida por toda a economia (Mollo, 1988).

Segundo Chesnais (2013), os bancos e investidores financeiros, que o autor classifica como “mercado”, detêm o poder de influenciar as decisões políticas dos governos e, claramente, essas decisões têm como objetivo assegurar os interesses políticos e econômicos dos credores, não levando em consideração, portanto, possíveis desdobramentos sobre as camadas mais vulneráveis sociedade. Além disso, o volume e as condições da acumulação dos ativos podem desencadear uma crise financeira a qualquer momento, sem que seja possível prever quando e em qual sistema financeiro ocorrerá. O autor acrescenta que a partir do momento em que o capitalismo se encontra preso em suas próprias contradições, as crises explodem.

Para Filgueiras (2010), o próprio movimento do capital e sua necessidade de valorização geram o fenômeno de crise. Dito isso, reforça que a crise é um fenômeno objetivo e, portanto, endógeno ao capitalismo, explicitando suas contradições. Por outro lado, se apresenta como solução momentânea para a mesma – no momento em que se reestabelecem as condições necessárias para a retomada da acumulação capitalista.

Em síntese, a instabilidade inerente ao sistema capitalista revela-se como um fator de profundo impacto sobre o mercado de trabalho. Ao se espalhar por diversos setores da economia, essa instabilidade não se restringe apenas aos investidores e operadores financeiros, mas reverbera significativamente, atingindo os estratos mais vulneráveis da sociedade, como os trabalhadores informais e desempregados. A interconexão entre os elementos do sistema capitalista torna os desdobramentos sobre o mercado de trabalho uma preocupação coletiva, exigindo uma reflexão contínua sobre estratégias para mitigar os efeitos negativos e promover uma abordagem mais equitativa e sustentável no panorama econômico.

2.2 Consequências da instabilidade sistêmica no mercado de trabalho

Recentemente, o capitalismo experimentou uma crise que não é apenas uma recessão em detrimento de obstáculos enfrentados pela acumulação capitalista, na verdade ela corresponde a uma crise sistêmica que abrange toda a estrutura capitalista, se traduzindo como

especificidade do “tardo-capitalismo” (Silva; Neto, 2021). A natureza desta crise situa-se em seu caráter universal, ou seja, não atinge apenas um ramo da produção (como por exemplo o setor monetário, financeiro, industrial, comercial ou de serviços) mas afeta todos de forma geral e, além disso, assume uma dimensão global, extensa e contínua (não cíclica).

Das consequências geradas pela crise, em seus diversos setores, a manifestação mais severa é de fato na precarização do trabalho. Essa precarização estrutural em escala global se explica pelo fato de que os trabalhadores ao redor do mundo encontram cada vez menos trabalho, expressando assim a ampliação do desemprego estrutural (Silva; Neto, 2021).

O processo de reestruturação do capitalismo, após a crise durante as décadas de 1960 e 1970⁴, que buscava a recuperação do ciclo reprodutivo e recomposição de seu projeto de dominação societal, entre as variadas consequências, afetou diretamente o mundo laboral. A partir desse momento, o assalariado fordista se depara com impasses estruturais e surge então um novo tipo de assalariado, resultado da precarização intensa das condições de contratação salarial do proletariado, acompanhada pela perda de direitos trabalhistas. De acordo com Silva e Neto (2021), nesse momento a flexibilização dos mercados financeiros e do trabalho ganham espaço no capitalismo graças ao Estado neoliberal, enquanto caráter político da própria reprodução capitalista e sua condição de crise estrutural.

Já em relação a crise de 2008-2009, o processo de precarização do trabalho se dissemina ainda mais, como resposta aos meios de tentativa de saída da crise postas pelo sistema capitalista. Entre as medidas estão o arrocho salarial, prolongamento da jornada e aumento da intensidade do trabalho sem uma elevação salarial correspondente. Dessa forma as chamadas reformas neoliberais (austeridade fiscal, desregulamentação financeira, privatizações etc.) se reforçam em direção ao mercado de trabalho, diante do discurso de que por meio delas se reduziriam os custos de contratação, aumentando o emprego, apesar de o verdadeiro motivo para isso seja a tentativa de ajuste da economia em crise, em detrimento da classe trabalhadora (Silva; Neto, 2021).

Por conseguinte, como afirmam Silva e Neto (2021), as crises reforçam a reprodução da miséria através do desemprego, que vem sendo convertido na forma de uma dominação capitalista isenta de contratos, direitos e limites de jornada de trabalho. Em suas palavras:

(...) essas características indicam, mesmo que de forma insuficiente, que a ofensiva e as imposições do capital ao trabalho são uma forma de converter o ônus da crise em perdas da classe trabalhadora, o que pode ser observado no agravamento de suas

⁴ As crises da época se referem às tensões ocorridas no período da Guerra Fria e as crises do petróleo na década de 1970.

condições materiais de existência. O quadro em que o capital se defronta com a queda da taxa de lucro é, por outro lado, o perverso quadro social em que a corrida pela elevação das taxas de produtividade, as estratégias para reduzir o trabalho pago e a ampliar o trabalho excedente se revertem, na generalização da precarização estrutural e do trabalho precário, assim como no crescimento do desemprego de longa duração, da rotatividade no emprego e da informalidade (Silva; Neto, 2021, p. 64).

No sentido de compreender os desdobramentos da crise estrutural sistêmica sobre o mercado de trabalho e sua precarização, faz-se necessário observar alguns dados. Segundo Silva e Neto (2021), que utilizam dados da Organização Internacional do Trabalho (OIT), o número de postos de trabalho no mundo se elevou de 2,614 bilhões em 2000 para 3,253 em 2016, sendo importante observar a divisão setorial desses números. Em 2000, a divisão entre os setores da economia era de 39,6% na agricultura, 19,5% na indústria e 40,9% nos serviços; enquanto em 2016 as porcentagens foram de 29,1% na agricultura, 21,5% na indústria e 49,4% nos serviços, assim pode-se notar que no setor agrícola houve queda dos postos de trabalho, no setor industrial um tímido crescimento e no setor de serviços um crescimento significativo.

O aumento no setor de serviços e, conseqüentemente, seus novos empregados, evidenciam a instabilidade e precarização que a classe trabalhadora se depara, onde os trabalhadores que se mantêm empregados assistem à diminuição de seus direitos. Nessas condições, a informalidade surge como nova modalidade do trabalho, caracterizada por trabalhadores desqualificados e/ou semiqualeificados que se inserem no mercado de trabalho, mas são rapidamente excluídos (Silva; Neto, 2021).

Silva e Neto (2021) afirmam que nos encontramos diante do maior momento de precarização e fragilização da classe trabalhadora, a prova disso é a informalidade e os trabalhadores ligados as plataformas digitais. De fato, a transição para o século XXI traz consigo novas formas de trabalho precarizado e conseqüências negativas para a classe trabalhadora. Nesse contexto do novo modo de funcionamento do capital produtivo movido por trabalhadores de aplicativo, a informalidade passa a seguir a tendência de se tornar regra.

(...) num contexto de hegemonia do capital financeiro, os Estados nacionais são capturados pela lógica da privatização e do desmonte das políticas públicas; (...). Por sua vez, à desigualdade social profunda que caracteriza a condição de proletariado soma-se a precarização estrutural do trabalho que se expressa, seja salarial, seja existencial (o modo de vida just-in-time penetra nos poros da reprodução social e degrada as condições de existência dos trabalhadores e das trabalhadoras, inclusive com o controle das empresas sobre seus ócios) (...) (Silva; Neto, 2021, p. 69 - 70).

Precipitadamente, esse nível de precarização do mundo laboral inserido no sistema capitalista é considerado como um movimento de diminuição da centralidade do trabalho. O

que ocorre não é uma perda da importância e centralidade do trabalho, mas o contrário, através da desregulamentação da mão de obra, o trabalho uberizado expressa a lógica capitalista que não renuncia o trabalho humano, mas reforça seu caráter indispensável para que o sistema capitalista continue em pleno funcionamento (Silva; Neto, 2021).

Em suma, as consequências da instabilidade sistêmica no mercado de trabalho são profundas e multifacetadas. Na medida em que essa instabilidade se propaga, os efeitos adversos não são meramente restritos aos aspectos financeiros, mas reverberam de maneira impactante na vida dos trabalhadores. A vulnerabilidade no mercado de trabalho, manifestada através do aumento do desemprego e da precarização do emprego, destaca a necessidade urgente de abordagens abrangentes que não apenas reparam os danos imediatos, mas também abordem as raízes estruturais da instabilidade sistêmica. A construção de resiliência no mercado de trabalho requer não apenas respostas pontuais, mas um compromisso contínuo com políticas e práticas que promovam a estabilidade econômica, a equidade e a segurança ocupacional para todos os estratos da sociedade.

2.3 Inserção das contribuições da Economia da Cultura no debate

Juntamente com a abordagem da seção anterior, se torna necessário fazer o paralelo com a Economia da Cultura, ao passo que a mesma apresenta características relevantes em relação ao funcionamento do capitalismo atual, permitindo a análise do processo de financeirização das economias. De acordo com Herscovici (2022), os trabalhos relacionados a Economia da Cultura foram premonitórios, revelando mecanismos ligados às atividades econômicas referentes à internet e redes sociais, fazendo parte delas as plataformas digitais; assim como a especulação financeira.

Inicialmente, é importante destacar o “paradoxo de Van Gogh” com o intuito de observar algumas relações com a economia atual e, principalmente, como se manifesta o trabalho voltado aos serviços, uma vez que o presente trabalho analisa o processo da uberização do trabalho. Tal paradoxo revela que os custos necessários a produção de certos bens e serviços não explicam o processo de valorização econômica dos mesmos, ou seja, o valor econômico de um quadro de Van Gogh não diz respeito ao custo necessário que o pintor teve para sua produção – mas está relacionado a uma lógica de especulação e é objeto de amplas flutuações (Herscovici, 2014).

A diferença fundamental entre a economia da cultura e a uberização é a seguinte: no caso da economia da cultura, a valorização econômica depende do trabalho específico do

trabalhador (o criador), e é intrinsecamente aleatória, diferente da uberização. Outra diferença se relaciona com as modalidades da concorrência, enquanto ambos os conceitos convergem na questão da exteriorização da força de trabalho.

Como citado no capítulo anterior, a remuneração dos trabalhadores uberizados é feita de acordo com seus serviços efetuados, pelos quais não há uma remuneração fixa, a teoria da Economia da Cultura também explica esse movimento. De acordo com Herscovici (2022), a remuneração pelo trabalho artístico não é baseada em um salário fixo, mas sim em uma valorização aleatória que depende da prestação fornecida, o que significa que a remuneração não está diretamente relacionada à quantidade de trabalho aplicada, mas sim ao valor percebido da prestação artística em si, caracterizando assim uma economia rentista. Como afirma o autor: “a exteriorização parcial da força de trabalho tem que ser interpretada como uma modificação da natureza das modalidades de remuneração: diante de uma instabilidade crescente, o trabalho se torna um custo variável para as empresas que utilizam esse insumo” (Herscovici, 2022, p. 19).

Sobre a instabilidade crescente, embora tenha sido abordada na seção anterior, convém destacar a hipótese da instabilidade de Hyman P. Minsky (1992). O autor explicita que ao longo da história econômica, momentos de inflação e deflação de débitos estão presentes nas economias capitalistas e que esses débitos têm potencial para saírem do controle. O foco do argumento teórico desta hipótese é a economia de acumulação capitalista, na qual seu desenvolvimento acontece por trocas de dinheiro presente por dinheiro futuro.

In a Keynes "veil of money" world, the flow of money to firms is a response to expectations of future profits, and the flow of money from firms is financed by profits that are realized. In the Keynes set up, the key economic exchanges take place as a result of negotiations between generic bankers and generic businessmen. The documents "on the table" in such negotiations detail the costs and profit expectations of the businessmen: businessmen interpret the numbers and the expectations as enthusiasts, bankers as skeptics (Minsky, 1992, p. 3-4).

Desse modo, as relações financeiras conectam o passado, o presente e o futuro em uma economia capitalista. As expectativas de lucros nas transações financeiras determinam o fluxo de financiamento para as empresas e o preço dos contratos de financiamento. Portanto, os compromissos assumidos nos contratos serão realizados conforme os lucros se realizarem.

De acordo com Minsky (1992), a fragilidade financeira das economias capitalistas está relacionada diretamente com o número de instituições especulativas, quanto maior a presença destas no sistema financeiro maior a fragilidade. Tal argumento é explicado pela dependência que as entidades financeiras têm sobre a apreciação de seus ativos usados para financiamento

de dívidas vencidas e, dessa forma, o colapso financeiro em economias com predominância de entidades é adiado através de bolhas inflacionárias.

A especulação não é característica exclusiva dos mercados financeiros, a teoria da Economia da Cultura também analisa e explica esse movimento. O valor dos bens culturais é instável, frente a ausência de um preço regulador, explicitando a dimensão especulativa no setor cultural (Herscovici, 2022).

A dimensão especulativa faz com que a qualidade chega a depender do preço; à um preço alto corresponde, em função de uma lógica de distinção social, um aumento da demanda. Trata-se de um consumo ostentatório; nas artes plásticas, por exemplo, a produção de series limitadas releva desta lógica, a escassez mantendo os efeitos de distinção social próprios ao consumo cultural. Não obstante, o mito do artista maldito traduz a tendência contrária: o não reconhecimento do valor mercantil seria a prova do valor estético da obra (Herscovici, 2022, p. 11).

A ausência de um valor regulador significa que não há um referencial externo que limite a flutuação dos preços de mercado. Isso pode levar a uma instabilidade acentuada, favorecendo comportamentos altamente especulativos, ou seja, investimentos em busca de ganhos rápidos e não necessariamente baseados em fundamentos sólidos. Por outro lado, a especificidade do trabalho artístico e do produto do trabalho gera uma situação de monopólio social e economicamente construído, já que o produtor artístico é único e seu produto é irrepetível. Isso significa que, se bem-sucedido, o produtor pode recuperar parte da renda de monopólio criada (Herscovici, 2022).

A remuneração do trabalho artístico está relacionada a valorização aleatória. Na maioria dos casos de trabalho artístico, a remuneração ocorre somente para a prestação específica realizada, sem considerar o trabalho adicional fora dessa prestação. Isso implica em uma parcial exteriorização da força de trabalho e na formação de um "exército de reserva", cuja reprodução não é garantida pelas empresas. A remuneração do trabalho funciona de maneira semelhante ao sistema de direitos de propriedade intelectual, dependendo dessas receitas incertas (Herscovici, 2022). Portanto, a ausência de um valor regulador, a especificidade do trabalho artístico e do produto do trabalho, e a remuneração do trabalho - interagem para caracterizar os mercados da cultura como altamente voláteis e instáveis, ao mesmo tempo em que geram situações de monopólio social e econômico para os produtores artísticos.

No que diz respeito aos mercados culturais, os direitos de propriedade estão ligados à existência de uma renda de monopólio, ou seja, depende de receitas aleatórias e imprevisíveis. Isso pode levar a uma instabilidade financeira e econômica para esses trabalhadores, que muitas vezes enfrentam dificuldades para obter uma renda estável e previsível. Por fim, assim como

os produtores culturais que ocupam uma posição de monopólio, os trabalhadores uberizados também enfrentam uma situação de precariedade em que são submetidos a condições de trabalho desfavoráveis e um alto nível de competição, muitas vezes sem as garantias de proteção trabalhista que seriam aplicáveis à outras formas de trabalho. Por outro lado, o trabalho artístico é altamente qualificado, onde tais trabalhadores possuem habilidades e conhecimentos exclusivos, fazendo uso desses recursos para efetuar seus serviços. Já o trabalho uberizado exige quase que nenhuma qualificação, onde não há necessidade de conhecimentos específicos.

Da mesma maneira a ausência de um órgão internacional permite o comportamento amplamente especulativo dentro dos sistemas financeiros na economia global. Frente as desregulamentações e flexibilizações do mercado financeiro, a especulação financeira e sua instabilidade percorrem bolsas dos mais variados países, espalhando a fragilidade e instabilidade, tal como eventuais desequilíbrios de um país para o outro, contaminando a economia global como um todo.

Uma diferença fundamental entre a economia da cultura e o modelo de "uberização" está na natureza da concorrência. Enquanto a economia da cultura frequentemente valoriza a concorrência por características distintas e únicas dos produtos ou serviços oferecidos, o modelo de "uberização" prioriza a competição com base nos preços. No primeiro, a ênfase recai sobre a qualidade, diferenciação e valor agregado, levando a uma oferta diversificada. No segundo, a ênfase se concentra em oferecer preços competitivos, muitas vezes levando a uma padronização ou simplificação dos serviços para manter os custos baixos e atender à demanda por economia.

A dinâmica endógena do sistema especulativo financeiro se desenvolve em alguns passos: no primeiro, os especuladores compram seus ativos financeiros baseados em suas expectativas de retorno e, posteriormente, os preços desses ativos aumentam, acompanhados pelo aumento da demanda. Por fim, o público observa a elevação dos preços dos ativos e absorve na forma de maiores expectativas de retorno, aumentando ainda mais a demanda; daí em diante essa dinâmica permanece até tempos de crise e recessão (Herscovici, 2022).

Como a instabilidade sistêmica, potencializada pela financeirização da economia e seu grau de fragilidade, é acompanhada de políticas de desmonte de direitos trabalhistas e precarização das condições de trabalho da mão de obra, a teoria da cultura agrega esse argumento ao conceito de exteriorização da força de trabalho. Sobre isso, Herscovici (2022) ressalta que a exteriorização da força de trabalho contribui para a precarização da uberização, tendo em vista que atinge a parcela de trabalhos pouco qualificados e aos bens e serviços com pouco valor agregado.

Os trabalhadores da economia da cultura e os trabalhadores uberizados compartilham desafios semelhantes no mercado de trabalho, como a dependência de receitas aleatórias para a remuneração do trabalho. Enquanto a primeira categoria é formada por profissionais altamente qualificados e especializados em suas áreas, a segunda envolve trabalhos mais genéricos e pouco especializados.

No entanto, ambos são afetados pela exteriorização parcial da força de trabalho e a falta de garantias de reprodução das empresas, que criam um "exército de reserva" que agrava a precarização e a incerteza no mercado de trabalho. Esses desafios são incrementados pela financeirização da economia e pela instabilidade do sistema, sendo contrabalanceados por políticas de desmonte dos direitos trabalhistas e precarização das condições de trabalho. A teoria da cultura agrega esse argumento com o conceito de exteriorização da força de trabalho, contribuindo para a precarização da uberização.

2.4 Considerações finais

Inicialmente foi abordado o processo de instabilidade sistêmica e como a financeirização da economia capitalista trouxe consigo as fragilidades de outras eras do capitalismo. Através de desregulamentações financeiras e o fluxo das finanças cada vez mais diluído no sistema financeiro internacional, a fragilização se expande para os mais variados sistemas financeiros ao longo do mundo. Conforme a instabilidade do sistema capitalista chega aos seus limites, crises financeiras atingem as economias e, de maneira mais acentuada, as camadas mais vulneráveis da sociedade – os trabalhadores informais e os que se encontram no desemprego.

Em um segundo momento, foi abordada a teoria da Economia da Cultura, de modo a agregar ao debate as características presentes nessa teoria. É importante destacar que essa teoria também apresenta algumas características que contribuem para a compreensão da dinâmica financeira contemporânea. Além da questão da remuneração precária da mão de obra artística, que se assemelha aos trabalhadores precarizados de serviços, a Economia da Cultura também traz à tona o papel dos ativos financeiros no processo de especulação de bens culturais. Essa lógica especulativa é um aspecto comum tanto na economia financeira quanto na economia da cultura, em que a valorização de obras de arte, por exemplo, é influenciada pelo valor percebido pelos investidores e colecionadores. Dessa forma, é possível perceber como as dinâmicas da economia financeira e da economia da cultura se retroalimentam e se influenciam mutuamente, contribuindo para a complexidade da dinâmica financeira contemporânea.

CAPÍTULO 3 – DIFERENTES ABORDAGENS ACERCA DA INSTABILIDADE ECONÔMICA E REMUNERAÇÃO DO TRABALHO

Este capítulo tem como finalidade estimular discussões comparativas entre a teoria econômica neoclássica e outras correntes de pensamento econômico. Ele se concentra em analisar a instabilidade sistêmica e como ela afeta as formas de remuneração do trabalho. Inicialmente, abordaremos os princípios da teoria neoclássica. Em seguida, apresentaremos teorias que contrapõem a visão neoclássica. Por fim, promoveremos uma análise crítica, destacando tanto as contribuições quanto as diferenças entre essas perspectivas teóricas.

3.1 Teoria neoclássica e suas contribuições para o debate

A revolução marginalista (neoclássica) foi influenciada, em seus primórdios, pelas leis da natureza newtoniana do século XIX. A ciência newtoniana é caracterizada por estabilidade e equilíbrio, e a economia marginalista adotou este método. Léon Walras e Alfred Marshall são dois dos principais fundadores da economia neoclássica, com a teoria do equilíbrio geral e do equilíbrio parcial, respectivamente (Mota et al, 2009).

A teoria do equilíbrio geral de Walras é entendida como a situação em que a demanda e a oferta se igualam em todos os mercados e, portanto, os excessos de demanda e de oferta são nulos. O autor estabelece a figura fictícia do leiloeiro, que atua no mercado estabelecendo os preços, que irão determinar a oferta e a demanda por parte dos vendedores e compradores. Uma das implicações desse modelo é que se houver excesso de oferta ou demanda em algum mercado, os preços irão se ajustar, *instantaneamente*, até que possíveis excessos sejam eliminados. Segundo o modelo walrasiano, o processo de ajuste da oferta e da demanda estabelece o equilíbrio geral, e a crença de que os interesses mútuos são autogovernados pelos agentes racionais e maximizadores é a ideia mais relevante dos modelos neoclássicos (Mota et al, 2009).

Segundo Mota et al (2009), o método neoclássico pode ser definido através de dois pilares metodológicos: o comportamento maximizador dos indivíduos, que são racionais, e a tendência à estabilidade estrutural do equilíbrio. Essa metodologia é válida tanto para os autores que consideram o equilíbrio geral de forma estática, quanto para os que consideram o equilíbrio dinâmico. O equilíbrio dinâmico foi incorporado por Arrow com a introdução do conceito de preferência temporal dos indivíduos por diferentes produtos.

Entre esses últimos, cabe destacar o trabalho de Walras. O equilíbrio geral de Walras se dá pelo ajuste contínuo dos preços e quantidades quando há divergência entre oferta e demanda, conhecido como *tâtonnement*. Este ajuste é alcançado pela livre concorrência e justifica a tendência ao equilíbrio no longo prazo. Há duas formas de interpretar o *tâtonnement*: estático e dinâmico. No ajuste estático, as transações só são efetuadas depois que o leiloeiro bate o martelo e não há transações em desequilíbrio. No ajuste dinâmico, os preços são estabelecidos por um processo de sucessivos experimentos até o equilíbrio ser estabelecido. Com a hipótese de perfeita informação dos agentes econômicos, o equilíbrio estável é a única solução possível nos modelos de equilíbrio geral Walrasiano (Mota *et al*, 2009).

Na visão de Walras, a livre competição é a solução prática para as equações da teoria econômica, de forma que a teoria econômica é vista como uma ciência pura, onde a concorrência pura e perfeita é aceita como fato ou hipótese e estudada como tal. Assim, a conclusão da ciência pura leva à ciência aplicada, onde a liberdade de troca e produção é a regra geral a ser seguida para que o agente econômico maximize sua utilidade (Mota *et al*, 2009).

Tanto em suas vertentes estáticas quanto nas que adotam o dinamismo, a economia para os neoclássicos invariavelmente irá convergir para o equilíbrio estrutural, uma vez que a interação entre variáveis econômicas não modifica a estrutura do sistema econômico.

(...) As mudanças nos parâmetros do modelo derivam de variáveis exógenas; mais ainda, as mudanças não podem comprometer a estabilidade do sistema, mas podem ser revertidas considerando-se que os valores dos parâmetros podem ser alterados às condições iniciais. A instabilidade para os neoclássicos, por ser meramente transitória (instabilidade relativa do equilíbrio), aproxima a economia, ciência social, a uma ciência laboratorial exata, na qual os experimentos podem ser isolados de interferências do ambiente (...) (Mota *et al*, 2009, p. 9-10).

Marshall (1920) supõe que as forças da demanda e da oferta estão livres para agir sem interferência, em que ao mesmo tempo há grande concorrência entre os compradores e vendedores. Em sua teoria, as pessoas têm o conhecimento suficiente sobre o mercado de maneira a não pagar a mais e nem receber a menos do que os demais agentes.

Existe apenas um preço no mercado ao mesmo tempo, levando em conta as diferenças de custos de entrega em diferentes partes do mercado. O preço normal de oferta será igual aos custos normais de produção, incluindo as receitas brutas da gestão, o que seria suficiente para manter a produção atual – cabe destacar que as análises feitas por Marshall foram baseadas em uma “representative firm”. Um preço acima disso aumentaria a produção e um preço abaixo disso a diminuiria (Marshall, 1920).

A price higher than this would increase the growth of the rising firms, and slacken, though it might not arrest, the decay of the falling firms; with the net result of an increase in the aggregate production. On the other hand, a price lower than this would hasten the decay of the falling firms, and slacken the growth of the rising firms; and on the whole diminish production: and a rise or fall of price would affect in like manner though perhaps not in an equal degree those great joint-stock companies which often stagnate, but seldom die (Marshall, 1920, p. 285-286).

Quando o preço de demanda é maior do que o preço de oferta, os vendedores recebem mais do que o suficiente para tornar rentável a venda do produto, havendo uma força que atua para aumentar a quantidade oferecida. Por outro lado, quando o preço de demanda é menor do que o preço de oferta, os vendedores recebem menos do que o necessário para tornar rentável a venda e há outra força atuando para diminuir a quantidade oferecida. Quando o preço de demanda é igual ao preço de oferta, não há tendência para aumentar ou diminuir a quantidade produzida, sendo considerado o equilíbrio. Nesse equilíbrio, a quantidade produzida pode ser chamada de quantidade de equilíbrio e o preço de venda pode ser chamado de preço de equilíbrio (Marshall, 1920).

De acordo com Marshall (1920), a partir do momento em que demanda e oferta estão em equilíbrio, qualquer desvio temporário será corrigido rapidamente pelas forças de mercado, em que o preço e a quantidade produzidos serão reestabilizados. No entanto, na vida real, as mudanças constantes na demanda e na oferta alteram continuamente o equilíbrio e fazem com que o preço e a quantidade produzida oscilem em torno de um centro de equilíbrio móvel.

Desse modo, o preço de equilíbrio é visto como um ponto de equilíbrio, no qual o mercado atinge o equilíbrio entre a oferta e a demanda. O preço de equilíbrio é influenciado por eventos passageiros e por causas cuja ação é irregular, o que pode afetar a estabilidade do mercado a curto prazo. Porém, ao longo do tempo, o mercado tende a se estabilizar em torno do preço de equilíbrio – a influência da oferta e da demanda sobre o preço é mais importante no curto que no longo prazo (Marshall, 1920).

A tendência para o equilíbrio é uma característica importante desta teoria, pois permite que as forças de mercado ajustem automaticamente os preços e as quantidades ofertadas e demandadas de bens e serviços. Assim, o preço de equilíbrio tende a estabilizar a economia, pois se houver desequilíbrios, as forças de mercado agem para corrigi-los. Por exemplo, se houver excesso de oferta de um bem ou serviço, o preço tenderá a cair, incentivando uma redução da oferta por parte dos vendedores e um aumento de demanda por parte dos compradores, até que o equilíbrio seja restaurado. Do mesmo modo, se houver escassez de oferta, o preço tende a subir, o que leva os vendedores a aumentarem sua oferta e os compradores a reduzirem sua demanda, até que o equilíbrio seja restaurado.

Inicialmente se trata da igualdade entre o total da renda distribuídos e o volume dos gastos. Partindo dos pressupostos de que a moeda é neutra e a teoria dos fundos de empréstimos permite que o investimento seja correspondente a poupança, Herscovici (2005) afirma que a parte da renda poupada será gasta indiretamente, financiando o investimento. Dessa forma, em nível macroeconômico, o sistema alcança pleno emprego, maximizando o bem-estar coletivo.

Inicialmente, a neutralidade da moeda implica que toda a renda disponível é gasta. Contudo, conforme estabelecido pela lei de Walras, essa neutralidade não proporciona a determinação do nível absoluto dos preços, ou seja, do nível geral de preços. Isso significa que a variação no nível geral dos preços não afeta os preços relativos, resultando na impossibilidade de determinar o nível geral dos preços (Herscovici, 2005).

Finalmente, a natureza intrinsecamente monetária da taxa de juros e as especificidades da natureza da moeda permitem refutar a lei de Say e suas implicações em termos de pleno emprego: o volume do investimento depende da eficiência marginal do capital e da taxa de juros; a partir do momento que essas duas variáveis são determinadas independentemente, há uma multiplicidade de equilíbrios possíveis e nada indica que o equilíbrio efetivamente realizado seja aquele que corresponde ao pleno emprego (Herscovici, 2005, p. 285).

A neutralidade da moeda pode ser associada à lei de Walras, que postula que alterações no nível geral de preços não têm o poder de modificar os preços relativos. De acordo com Herscovici (2005), Say reconhece que desequilíbrios podem ocorrer em setores específicos, mas destaca que esses desequilíbrios não influenciam o equilíbrio global entre oferta e demanda. Em uma economia com dois setores, Herscovici argumenta que se a poupança global e o investimento global forem equivalentes, um excesso de demanda em um setor será compensado por um excesso de oferta em outro setor, mantendo assim o equilíbrio global entre demanda e oferta.

Assim, à lei de Say e à estabilidade do equilíbrio que lhe é ligada correspondem sistemas conservativos nos quais a produção de entropia é nula; a construção do objeto de estudo e os principais resultados da economia neoclássica são diretamente ligados a esses referenciais epistemológicos. Ao contrário, a instabilidade estrutural está ligada à segunda lei da entropia e ao indeterminismo metodológico (Herscovici, 2005, p. 285).

Portanto, expostas as condições de estabilidade da teoria neoclássica, torna-se necessário observar a contribuição da teoria sobre as condições de remuneração do trabalho. Salientado isso, segundo Pedrão (2016), Marshall diferencia eficiência normal de eficiência marginal, na qual a primeira não gera novos custos indiretos. Já a eficiência marginal é definida de acordo com o montante dos fatores de produção, estando conectada com a remuneração

desses fatores. Como a forma de produção reage à demanda, a produção dita a disponibilidade futura dos fatores envolvidos (capital e trabalho) e, conseqüentemente, tem um impacto na remuneração da mão de obra necessária (Pedrão, 2016).

Segundo Marshall, as rendas dos trabalhadores estão regidas pelas características ambiente do mercado no qual prevalecem as diferenças entre as condições atuais de qualificação dos trabalhadores e seu acesso a ambientes em que sejam qualificados em seus locais de trabalho. Haverá padrões normais de remuneração correspondendo a padrões normais de eficiência. Mas eles serão afetados pelas restrições de renda da agricultura e pelas tendências dos aumentos de produtividade da indústria. O mercado de trabalho como tal é afetado pela demora em dispor de trabalhadores com as qualificações necessárias para a reprodução do capital (Pedrão, 2016, p. 44).

Deste modo, a remuneração do trabalho deve ser observada a partir das transformações do sistema produtivo, entendendo o processo da economia como um todo. A remuneração da mão de obra irá oscilar de acordo com suas qualificações, caso se ajustem ou não às exigências técnicas necessárias para o desenvolvimento dos negócios – isso significa um aumento nos custos de educação em relação ao salário real dos trabalhadores (Pedrão, 2016). Segundo o autor, Marshall entra em contradição entre a criação de empregos pelo capital e as restrições aos ganhos dos trabalhadores, onde ambos se encontram à mercê dos investimentos dos capitalistas.

Na teoria neoclássica os salários foram submetidos aos mecanismos de equilíbrio da oferta e demanda, resultando no “preço de equilíbrio”. Para os neoclássicos, a oferta de força de trabalho é resultado do comportamento individual do trabalhador, que leva em consideração a maximização da utilidade entre o trabalho e lazer, de acordo com determinado nível de salário real. Dessa forma, o custo de criação do trabalho eficiente (oferta) e a produtividade limite do trabalho (demanda) determinam a remuneração do trabalho, ou seja, os motivos que regem a oferta e a demanda governam os salários (Seabra 1989).

Neste esquema de confronto das forças de mercado de trabalho o salário é o principal elemento de ajustamento. No caso de haver um excedente de mão-de-obra, dado um estoque de capital e o estado de artes, o argumento é que um salário real mais baixo – atingido pelos próprios mecanismos de mercado, desde que não haja barreiras institucionais – conduz a economia a seu nível de pleno emprego. Este nível ótimo de emprego é atingido devido a perfeita flexibilidade da taxa de salários e dos preços e graças a substitutibilidade entre os fatores de produção (Seabra, 1989, p. 23).

É importante destacar que, no modelo neoclássico, para atingir o pleno emprego, é necessário o barateamento da mão de obra em relação ao capital – isso significa que, dada uma produção constante, o processo produtivo deverá utilizar mais força de trabalho em vez de capital. Posto isso, a definição dos salários seria um “fenômeno” exclusivo ao mercado de

trabalho, em que somente no caso de haver uma mudança nominal nos salários que resulte em uma mudança no valor real dos salários, resultará em um impacto no nível de emprego (Seabra, 1989).

O aumento do emprego e, em conjunto, a redução do salário real ocorrem da seguinte maneira, conforme a teoria neoclássica: inicialmente, os empresários “negociam” a diminuição do salário nominal, resultando em um aumento na demanda por trabalho do empresário; como a demanda é perfeitamente elástica, o empresário tem a possibilidade de aumentar o seu nível de produção até que o nível de preço sustente a condição de maximização de lucros; conforme a produção aumenta, o empresário emprega um número maior de mão de obra, remunerando o trabalho a um salário real mais baixo (Seabra, 1989).

Desse modo, a teoria neoclássica emerge como uma influência significativa no debate econômico, moldando, de maneira substancial, as perspectivas tradicionais sobre o funcionamento do mercado. Suas contribuições para o entendimento do comportamento do consumidor, a alocação eficiente de recursos e a ênfase na análise microeconômica forneceram uma base teórica robusta para muitas políticas econômicas contemporâneas. No entanto, à medida que o debate econômico evolui, torna-se imperativo considerar as limitações da teoria neoclássica, especialmente em face de características complexas, como as crises financeiras e as disparidades sociais. A integração de abordagens mais holísticas e a compreensão de fatores sistêmicos são cruciais para aprimorar as teorias econômicas e promover uma compreensão mais abrangente e adaptável do funcionamento da economia.

3.2 Teorias divergentes da neoclássica

3.2.1. A contribuição da teoria clássica

A teoria clássica, que tem seu início com os fisiocratas, se estende até hoje com a escola marxista e neo-ricardiana, aborda diversos temas econômicos, entre eles a teoria do salário, em que duas teorias predominaram. A primeira é a teoria do salário de subsistência, partindo de princípios malthusianos referentes ao conceito de salário natural e da população. A segunda foi a teoria do fundo de salários, com base na tese do fundo salarial (Campos, 1991).

A teoria do salário de subsistência surgiu em meio às condições econômicas da época, de acordo com os fenômenos demográficos e o padrão de vida dos trabalhadores. Seus preceitos fundamentais afirmavam que o trabalho era um bem, sujeita às mesmas leis de oferta e demanda, e que o preço desse bem, o salário, dependia da capacidade do trabalhador de se

sustentar. Para Smith, o salário do homem deve ser, pelo menos, o suficiente para a sua sobrevivência, podendo essa remuneração se tornar algo a mais de tal modo que sustente a sua família e ultrapasse a primeira geração desses trabalhadores (Campos, 1991).

Smith também admitia a existência de circunstâncias que, ao proporcionarem vantagens aos trabalhadores, possibilitavam o aumento dos seus salários acima da taxa normal (aquela que se coaduna com o mínimo humanitário), circunstâncias estas caracterizadas por uma demanda crescente de mão-de-obra decorrente do aumento da renda e do capital de um país. Em outras palavras, a elevação dos salários dependia do incremento da riqueza nacional e não da extensão da mesma (Campos, 1991, p. 133).

Assim como outros bens, a mão-de-obra tinha um preço natural determinado por fatores biológicos e históricos em longo prazo. No entanto, no curto prazo, o preço era determinado pelas condições de mercado e era conhecido como preço de mercado. Para Ricardo, o preço natural do trabalho e o salário de subsistência são sinônimos, de modo que uma elevação nos preços dos alimentos e bens relacionados a necessidade humana gera um aumento no preço natural do trabalho (Campos, 1991)

Desse modo, pode-se notar que os elementos fundamentais para a acumulação ditam os salários, em que o aumento da riqueza de um país irá determinar o preço natural do trabalho. Esse preço deveria representar o valor necessário para manter e reproduzir a força de trabalho existente na sociedade, ou seja, o valor necessário para que o trabalhador possa sobreviver e continuar trabalhando (Seabra, 1989).

Segundo a teoria ricardiana, não há excesso nem escassez de força de trabalho, já que a própria produção determina a população e, conseqüentemente, a oferta de trabalho. Quando a produção e a acumulação de capital aumentam, a demanda por trabalho também aumenta e, com isso, o salário corrente aumenta. Isso melhora as condições de vida dos trabalhadores e reduz a mortalidade infantil. Conforme a população cresce e a oferta de trabalho aumenta, a pressão desta faz com que a taxa de salário atinja seu preço natural (Seabra, 1989).

É importante destacar que Ricardo não pressupõe que os salários permaneçam inalterados em todos os momentos, ou seja, não há um nível em que os salários estejam em absoluta constância. Na verdade, Ricardo reconhece que os salários podem variar tanto dentro de um mesmo país em épocas diferentes, quanto entre países distintos, no qual essas variações são principalmente influenciadas pelos hábitos e costumes do povo (Seabra, 1989).

Se anteriormente foi dito que a teoria do salário de subsistência era vista como uma teoria da oferta, no lado da demanda também é possível encontrar mecanismos sobre a evolução salarial, sendo determinada pelos meios da acumulação de capital. Assim, caso ocorresse um

aumento nos salários que reduzisse os lucros, a diminuição resultante na taxa de acumulação faria com que houvesse menos pressão no mercado de trabalho, o que por sua vez impediria a continuação do aumento nos salários (Campos, 1991).

A flexibilidade do nível do salário natural e sua possibilidade de elevação no longo prazo, reflete a influência histórica da crescente urbanização que ocorreu paralelamente à industrialização na Inglaterra. Com a urbanização, houve uma alteração dos padrões culturais e o surgimento de novas necessidades, o que acabou por aumentar a demanda por bens e serviços, estimulando a produção e elevando os salários. Por outro lado, essa elevação dos salários se mantém caso o preço natural do trabalho também se eleve, levando em consideração que o preço natural não é absolutamente fixo (Campos, 1991).

Em síntese, Ricardo identifica duas causas — independentemente das variações no valor do dinheiro — que afetam os salários efetivamente: a) a oferta e a demanda de trabalho; e b) o preço das mercadorias nas quais se gastam os salários. Com relação à primeira delas, ele argumenta que a oferta de mão-de-obra depende da taxa de crescimento demográfico, porém a demanda é regulada pelo ritmo da acumulação de capital. A segunda refere-se principalmente ao comportamento do salário natural de caráter biológico-histórico. É importante salientar que, subjacente a ambas as causas apontadas, encontra-se uma preocupação central de Ricardo, qual seja, as características e o ritmo da acumulação de capital, diferentes nas diversas fases da sociedade, sempre dependendo da capacidade produtiva do trabalho (Campos, 1991, p. 136)

Segundo Campos (1991), a teoria do salário de subsistência abre caminhos para a teoria do fundo de salários, que complementa a primeira. A teoria do fundo de salários afirma que o valor dos salários é determinado pela relação entre o capital acumulado pelos capitalistas para a produção e o tamanho da população trabalhadora em um determinado momento. Nos termos de longo prazo, conforme a população trabalhadora fosse evoluindo, assim como a acumulação do capital, os salários seriam regulados por essas condicionantes.

Entendia-se que qualquer aumento de salários que tivesse como consequência a diminuição no ritmo da acumulação de capital estava destinado a baixar os salários ao reduzir o fundo. Paralelamente, ao nível dos salários individuais, acreditava-se que um aumento salarial obtido por um grupo de trabalhadores acarretaria a diminuição do fundo disponível (e, portanto, do nível salarial) para os demais trabalhadores (Campos, 1991, p. 138).

3.2.2 A contribuição heterodoxa para o debate acerca do equilíbrio sistêmico e a remuneração do trabalho

Na primeira seção deste capítulo foram abordadas algumas teorias neoclássicas no sentido do equilíbrio do sistema capitalista. Diante disso, cabe agora ressaltar as teorias divergentes a essa. Keynes, por exemplo, faz uso de diferentes conceitos quando trata do equilíbrio, na qual sua teoria é completamente diferente da neoclássica, se baseando na existência de incertezas e que, no longo prazo, expectativas não são necessariamente realizadas (Herscovici, 2016).

Na teoria keynesiana, o estabelecimento do equilíbrio se dá pela demanda efetiva, não dependendo do processo de ajuste de preços de equilíbrio walrasiano. O modelo de equilíbrio adotado na Teoria Geral pressupõe expectativas de longo prazo constantes, e a não realização das expectativas de curto prazo não afeta as expectativas de longo prazo. Assim, Keynes faz uso de três modelos para tratar do equilíbrio: o modelo de equilíbrio estático, o modelo de equilíbrio estacionário e o modelo de equilíbrio móvel (Herscovici, 2016).

O conceito de equilíbrio estacionário na teoria econômica de John Maynard Keynes destaca-se como uma visão particular sobre a dinâmica de uma economia. Contrariando a ideia clássica de que as economias naturalmente atingem o pleno emprego e o equilíbrio automaticamente, Keynes propõe a possibilidade de um equilíbrio estacionário, no qual a economia opera abaixo do pleno emprego devido a tensão nos prejuízos e preços. Nesse estado, o nível de emprego não é determinado pelo pleno emprego, mas pela demanda efetiva. Isso significa que, mesmo em equilíbrio, a economia pode manter um nível de emprego (Silva, 1995).

Essa visão de equilíbrio estacionário, ainda segundo Silva (1995), destaca a necessidade de intervenção governamental para corrigir as flutuações cíclicas e promover o emprego total. Políticas fiscais e monetárias são instrumentos-chave para ajustar a demanda agregada e direcionar a economia para um estado mais próximo do pleno emprego.

Sobre o modelo de equilíbrio estático, este é caracterizado por expectativas de longo prazo constantes, pela realização das expectativas de curto prazo e pela ausência de interação entre esses dois tipos de expectativas. Em relação ao modelo de equilíbrio estacionário, embora as expectativas de curto prazo possam não se concretizar, a revisão dessas expectativas⁵ não afeta as expectativas de longo prazo, permitindo, assim, atingir o equilíbrio de demanda efetiva. Por fim, no modelo de equilíbrio móvel, as expectativas de curto prazo não são verificadas, porém, a sua revisão pode alterar as expectativas de longo prazo (Herscovici, 2016).

⁵ Após a revisão das expectativas, os capitalistas não alteram a posição da curva de demanda, mas uma mudança na curva em si.

Em um primeiro momento, para a definição do ponto de demanda efetiva, a teoria pós keynesiana utiliza o modelo de equilíbrio estático e estacionário. Num segundo momento, faz uso do modelo de equilíbrio móvel para trazer proximidade à complexidade do mundo real em suas análises. Portanto, como não leva em consideração características relacionadas a estabilidade, o instrumento analítico mais adequado para estudar a dinâmica do sistema capitalista é o equilíbrio móvel (Herscovici, 2016).

(...) a estabilidade do equilíbrio representado pela Demanda Efetiva constitui um elemento estático: não fornece uma explicação endógena das flutuações do emprego e da renda, não permite explicar as modalidades de elaboração das expectativas de longo prazo nem estudar as relações entre essas e as expectativas de curto prazo. No que diz respeito ao segundo ponto, o *animal spirit* não fornece uma explicação satisfatória; além de exogeneizar a causa das flutuações econômicas, ele não corresponde ao método empregado por Keynes, no que diz respeito à natureza do capital. Por outro lado, em vários trechos da TG, Keynes ressalta a interdependência entre as expectativas de curto e de longo prazo (...) (Herscovici, 2016, p. 40).

No entanto, ao utilizar a lógica do equilíbrio, torna-se possível estabelecer fundamentos para críticas em direção à estrutura da teoria neoclássica. Uma delas está relacionada à determinação da taxa de juros, já que a partir da teoria neoclássica dos fundos de empréstimos, deve ser considerado que a renda se mantenha constante, caso contrário, a teoria não é explicativa, sendo necessário que a taxa de juros seja determinada de forma exógena e interconectada às variáveis monetárias (Herscovici, 2016).

Depreende-se, portanto, que ao adotar a lógica do equilíbrio na análise crítica da teoria neoclássica, surgem fundamentos que questionam a estrutura dessa abordagem econômica. Uma crítica relevante concentra-se na determinação da taxa de juros, especialmente quando se considera a teoria neoclássica dos fundos de empréstimos. Segundo essa teoria, a renda deve permanecer constante para que a explicação seja consistente. No entanto, esta condição coloca um desafio significativo, uma vez que a economia real está sujeita a flutuações e mudanças na renda ao longo do tempo. Nesse contexto, a crítica aponta para a necessidade de determinar a taxa de juros de maneira exógena e interconectada aos investidores financeiros, deixando limitações na capacidade da teoria neoclássica de lidar de forma eficaz com a dinâmica complexa e mutável da economia.

Desse modo, Keynes mostrou que o equilíbrio entre Investimento e Poupança global no mercado dos fundos de empréstimos não está relacionado a taxa de juros, mas se realiza através da variação da renda. Portanto, é possível observar que, ao contrário da teoria neoclássica dos fundos de empréstimos, a renda não permanece constante frente a variação do investimento e,

por consequência, a poupança não é determinada por uma escolha intertemporal de consumo (Herscovici, 2016).

Exposto isso, salienta-se o conceito de desemprego involuntário, central na teoria econômica de John Maynard Keynes, destaca a ideia de que o desemprego pode persistir na economia, não apenas devido a fatores estruturais ou friccionais, mas também devido à falta de demanda efetiva. Keynes argumenta que, em situações de recessão ou depressão econômica, as empresas podem não encontrar incentivos para contratar mais trabalhadores, mesmo que haja pessoas dispostas a aceitar empregos. Esse desemprego involuntário ocorre quando os indivíduos desejam trabalhar, mas não conseguem encontrar emprego devido à insuficiência de demanda agregada na economia. A solução, de acordo com Keynes, reside na necessidade de políticas governamentais para estimular a demanda efetiva, por meio de medidas como investimentos públicos e políticas fiscais expansionistas, a fim de reduzir o desemprego involuntário e estimular a recuperação econômica. Essa abordagem destaca a importância da intervenção governamental para corrigir as falhas de mercado e manter o pleno emprego na economia (Sicsú, 1999).

Igualmente, Keynes se opõe à teoria neoclássica do salário, uma vez que esta última considera inversa a relação entre salário real e emprego. Dessa forma, o erro dos economistas neoclássicos consiste em não considerar uma teoria da demanda agregada, já que uma redução dos salários acompanhada de uma demanda efetiva constante em relação aos níveis anteriores, aumentaria o nível de emprego da economia. O problema, portanto, está na falta de clareza da teoria neoclássica para explicar se a demanda agregada acompanha ou não a diminuição nos salários nominais (Seabra, 1989).

De acordo com a teoria keynesiana, a demanda efetiva explica o nível de emprego por meio de salários nominais, sem que o trabalhador maximize sua utilidade, invertendo a relação causal dos economistas clássicos, em que o salário real é determinado pelo nível de emprego. Em relação ao salário nominal, a sua definição depende da previsão de lucro por parte dos capitalistas, já que eles irão empregar uma maior ou menor quantidade de mão de obra na produção com base na demanda esperada (Seabra, 1989).

Um aumento na previsão de lucro elevaria a demanda por investimentos, de maneira a expandir a demanda por bens e, conseqüentemente, causando uma elevação de preços. Com os preços em um nível acima do anterior, os empresários tendem a incrementar a produção e, para tanto, estariam dispostos a pagar salários maiores para empregar mais mão de obra. O equilíbrio é alcançado em um nível mais elevado de salário nominal e emprego quando o produto ofertado atende às necessidades de demanda ao novo nível de preços. Nessa situação, é o caráter do

investimento e a expectativa de rentabilidade da expansão da produção e do emprego que determinam o nível de salário nominal (Campos, 1989).

Keynes advoga que a expansão monetária age positivamente sobre o nível de emprego. Primeiro, o aumento real da moeda (por extensão dos ativos monetários ou deflação dos preços) causa a elevação da demanda agregada (consumo e investimento). Esta pressão de demanda resulta em elevação dos preços, portanto menores salários reais. A este nível de preços mais alto tem-se incentivos a maior produção e maior nível de emprego (Campos, 1989, p. 26).

Na teoria keynesiana, a incerteza tem um papel fundamental, mais precisamente a incerteza oriunda e presente nos mecanismos de mercado. Incerteza implica que não é possível prever todos os eventos futuros, assim como os modelos probabilísticos não são suficientes para lidar com ela. Os agentes econômicos podem apresentar expectativas diferentes, e essas expectativas podem estar erradas. Vale ressaltar que parte das expectativas de longo prazo é determinada de maneira exógena, na visão dos autores sobre o paradigma keynesiano de modelos de equilíbrio. Além do âmbito econômico, as expectativas dependem de fatores históricos relacionados ao desenvolvimento social, político e institucional. (Detzer; Herr, 2014).

A incerteza leva os agentes econômicos a adotarem técnicas e comportamentos para lidar com ela. Dentre as diversas técnicas possíveis para tornar as decisões mais simples nesse cenário de incerteza, Keynes analisou algumas delas, em especial a tendência a um julgamento convencional ou “estado de confiança”, levando a comportamentos de rebanho.

Sobre a eficiência marginal do capital, esta não é relacionada a produtividade marginal do capital. Na verdade, se traduz em uma taxa de retorno do investimento expressa em termos de taxa de juros, a qual é calculada pela administração ao investir em capital produtivo. Assim, a eficiência marginal do capital depende do *animal spirit* dos agentes, já que é determinada tanto pela quantidade de dinheiro a ser investida, quanto pelos rendimentos futuros esperados de determinado projeto de investimento (Detzer; Herr, 2014).

Keynes models economic dynamics via the interaction between the interest rate and the marginal efficiency of capital. As long as the latter is higher than the former investment will be carried out and an investment-income-creation process starts. As soon as the marginal efficiency of capital falls below the interest rate investment will collapse. The consequence is a fall in income and employment. (...) In Keynes' approach the economy is part of society and there are many linkages between economic development and development in the society as a whole. Expectations are one of these linkages. This “openness” of the Keynesians system makes the economic system potentially very unstable. Financial crisis can be the result (Detzer; Herr, 2014, p. 12-13).

Keynes separou as expectativas dos gerentes das expectativas que regem o mercado de ações. Embora os gerentes sejam parecidos com os demais agentes econômicos, nos quais podem ser otimistas ou pessimistas, suas expectativas levam em consideração algum nível de informação e a situação atual da indústria. Já os agentes do mercado de ações não levam em consideração a situação da indústria, o que torna suas expectativas mais passíveis de mudanças mais bruscas que as expectativas dos gerentes, permitindo que o mercado de ações seja tomado pela especulação. A especulação desse tipo pode gerar efeitos autorreflexivos no mercado de ativos, causando inflação nos preços dos ativos e bolhas especulativas, o que torna os mercados de ativos mais frágeis. Esses efeitos podem afetar todos os tipos de mercado de ativos, como o mercado de ações, de imóveis, ouro e moedas (Detzer; Herr, 2014).

Keynes never developed explicitly a model of financial crises. All elements for such a model exist but were not put together. Credit relationships and their development were never analysed by Keynes in a systematic way. It was Hyman Minsky who in the Keynesian tradition developed a Keynesian model with the explicit analysis of credit relationships and financial crises (Detzer; Herr, 2014, p. 14).

A teoria de Minsky se baseia em dois teoremas principais. O primeiro é que uma economia pode apresentar regimes de financiamento tanto estáveis quanto instáveis. Já o segundo teorema destaca que, durante períodos de prosperidade, a economia pode transitar de regimes financeiros estáveis para regimes instáveis. Portanto, para Minsky, a instabilidade financeira não é causada por choques externos, mas sim uma característica inerente às economias capitalistas (Detzer; Herr, 2014).

É importante destacar que em sua teoria do investimento, Minsky relaciona as decisões de investimento das empresas, as decisões de financiamento dessas empresas e a disposição dos credores em disponibilizar empréstimos. Dessa forma, a decisão de investimento leva em consideração os preços de oferta para novos investimentos e os preços dos ativos, no qual o primeiro depende dos salários, produtividade do trabalho, taxa de juros de curto prazo e de qual será a margem de lucro; já o segundo diz respeito à valoração dos bens de investimento já existentes que, por sua vez, ditam o preço de demanda para novos investimentos (Detzer; Herr, 2014).

O investimento será realizado no momento em que o preço de demanda, determinado no mercado de ativos, estiver maior que o preço de oferta e, desconsiderando restrições de financiamento, as empresas investiriam até o momento em que esses preços se iguallassem. Porém, ao levar em consideração a questão do financiamento, a demanda de investimento é contida antes que esses preços sejam iguais. Para uma empresa realizar investimentos sem

alterar sua situação atual de dívida e liquidez, é necessário que o investimento seja financiado por meio de fluxos de caixa livres. Caso o montante de investimento ultrapasse esse limite, é preciso recorrer a financiamento externo. Ao optar pelo financiamento externo por meio de dívida, a empresa assume compromissos de pagamento futuro fixos, ao mesmo tempo em que os lucros do projeto de investimento são incertos. Quando o fluxo de caixa do projeto de investimento é menor que o esperado, essa situação eleva o risco de insolvência e, consequentemente, aumenta o risco de o credor não receber os pagamentos de seus empréstimos (Detzer; Herr, 2014).

A incerteza sobre o pagamento futuro das dívidas, com relação ao risco tanto dos tomadores quanto dos credores, influencia diretamente o investimento, ou seja, quanto maiores os riscos, menores as atividades de investimento. De acordo com Detzer e Herr (2014), Minsky introduz um mecanismo de retroalimentação baseado em uma análise comportamental:

(...) If high margins of safety were chosen initially and expectations about future cash flows turned out to be correct, so that the incurred debt structures are validated, the borrower may realize that his initially chosen margins were too high and reduce them, which increases his investment demand. The same is true for the lender. With high margins of safety most borrowers will be able to meet their commitment, and, therefore, lender's confidence about borrowers' solvency increases. They will decrease their margins of safety and provide more funds, so that higher investment is possible. Based on the period of stability experienced, lenders and borrowers will then slowly start to revise their expectations and change their behaviour, which can endogenously lead to a boom (Detzer; Herr, 2014, p. 17).

Esse *boom*, caracterizado por uma elevação do nível de investimento, ocasiona uma maior realização dos lucros, que causa três efeitos. O primeiro é que lucros maiores permitem que os tomadores de empréstimos honrem suas dívidas. Em segundo lugar, caso o crescimento dos lucros seja considerado permanente, os fundos esperados para o investimento também se elevam. Por último, as expectativas sobre os fluxos de caixa futuros para um novo investimento também aumentam. Portanto, para um aumento adicional no investimento interno ou externo, esses mecanismos proporcionam investimento inicial e lucros maiores (Detzer; Herr, 2014).

Durante a abundância de investimentos, as margens de segurança dos contratos diminuem, enquanto as receitas esperadas são ligeiramente superiores aos compromissos de pagamentos, pelo menos durante um período de tempo do projeto de investimento. Durante o *boom*, a quantidade de empréstimos de curto prazo também se eleva, aumentando a quantidade de unidades Ponzi e especulativas. O resultado disso é a necessidade de pequenas mudanças nas expectativas dos agentes para causar a inadimplência dos tomadores de empréstimos, fragilizando a estrutura financeira do sistema (Detzer; Herr, 2014).

De acordo com a teoria de Minsky, uma elevação nas taxas de juros transforma o *boom* econômico em colapso, embora enquanto a curva de oferta de financiamento for infinitamente elástica não haverá aumento na taxa de juros. Isso se verifica enquanto a economia estiver inundada de inovações financeiras ou enquanto o banco central estiver disponibilizando uma quantidade quase que infinita de reservas. Ao observar essas condições, Minsky afirma que as taxas de juros vão aumentar devido às deficiências presentes no sistema financeiro, ou a pressão inflacionária oriunda do *boom* vai forçar o banco central a elevar a taxa de juros (Detzer; Herr, 2014).

(...) The increase in the interest rate leads to a negative net-worth of some Ponzi units. Also, net worth of speculative and hedge units decrease. Credit ratings of borrowers are lowered. This together with the increase in the interest rate will raise the supply price of investment. Therefore, investment declines. Moreover, speculative and Ponzi financed firms get into trouble rolling over their debt, and can, therefore, not fulfil their commitments towards banks. Actual cash flows of banks fall below expected cash flows, so that these also need to raise new finance or sell assets. Furthermore, other units in the system will try to fulfil their commitments by selling assets. Therefore, asset values fall and the demand price for investment declines. Distress in the financial system and the shortage of liquidity further reduce investment. Due to this, profits decline. This decline in profits further depresses prices for assets. Additionally, the actual cash flows of firms are lower than expected. As a result, some hedge units become speculative units. Increasing defaults decrease the confidence of lenders and borrowers, who will realize their margins of safety were too low. Thus, they try to increase the. (...) (Detzer; Herr, 2014, p. 20).

Dessa forma, o risco tanto dos credores quanto dos tomadores de empréstimos se eleva, culminando numa queda brusca no nível de investimento. O investimento não é realizado no momento em que o preço de demanda do investimento se encontrar abaixo do preço de oferta. Os investimentos são rentáveis no caso em que o preço de demanda é maior que o de oferta, porém as empresas não irão investir dado seus níveis de endividamento. Dessa maneira, os fluxos de caixa serão usados para reduzir a relação dívida-patrimônio ou para a compra de ativos financeiros, ao invés de serem investidos em novos projetos, de maneira a reparar os balanços patrimoniais dessas empresas. Tanto a demanda por investimentos quanto a demanda por consumo (via multiplicador) são afetadas negativamente, resultando em desemprego e depressão econômica (Detzer; Herr, 2014).

3.2.3 Contribuição de outras teorias

A especificidade dos ativos torna os contratos incompletos e os direitos de propriedade não podem ser totalmente definidos. Dessa forma, a incerteza se traduz como informação

imperfeita e os comportamentos dos agentes como oportunistas, se afastando do ótimo de Pareto. Williamson (2002) define ativos específicos como recursos ou investimentos que possuem valor significativo em uma relação específica de troca econômica. Esses ativos ganham importância devido à sua adaptação ou especificidade em uma transação ou relacionamento comercial particular. A especificidade dos ativos cria vulnerabilidades e dependências entre as partes envolvidas, dificultando a realocação eficiente desses ativos em diferentes contextos.

Dessa forma, Williamson estabelece que o trabalho qualificado pode ser concebido como um ativo específico, de forma que os contratos de trabalho são incompletos e de longo prazo, retomando o que foi posto por Coase, em que os contratos de curto prazo não são satisfatórios. A partir dessa visão, o salário não será determinado a partir do jogo da oferta e da demanda no mercado, o trabalho será um ativo específico e o sistema de preços não permite uma alocação ótima (Herscovici, 2012).

Ademais, de modo a entender o comportamento dos salários no mercado de trabalho, deve-se observar o Salário Eficiência, teoria que assume elevação dos salários para aumento da produtividade dos trabalhadores. O problema da qualidade do trabalho, dentre as teorias de salário de eficiência, está o modelo de *shirking* proposto por Shapiro e Stiglitz (1984), no qual a presença de assimetria de informação leva as empresas a preferirem remunerar seus trabalhadores com um salário acima do salário de equilíbrio encontrado no mercado, o modelo também considera impossível o monitoramento perfeito da mão de obra.

A impossibilidade de um monitoramento perfeito de cada trabalhador é um fator determinante para a firma elevar seus salários, visto que seria uma forma de estimular a produtividade, evitando assim que seus trabalhadores fizessem “corpo mole” (tradução aproximada do termo *shirking*). Para evitar de fato esse comportamento, a firma deve impor um salário suficientemente alto para que seus trabalhadores prefiram permanecer empregados a serem demitidos.

Desse modo, o trabalhador que decide por não fazer “corpo mole” (*no-shirking*), tem maior valor utilidade do que o trabalhador que decide por fazer, atendendo a *non shirking condition* (NSC). Sendo os salários dentro de determinada firma já elevados se comparados ao nível de mercado, os trabalhadores irão valorizar seu emprego tanto porque sua remuneração maior aumenta sua utilidade em permanecer no emprego, quanto o baixo nível de emprego, uma vez que os salários elevados diminuem a demanda por mão de obra (Shapiro; Stiglitz, 1984).

O modelo de *shirking*, tem como uma de suas premissas a dificuldade que as empresas têm em monitorar seus trabalhadores de forma individual, sendo possível só constatar o resultado coletivo. Portanto, a elevação dos salários serve como “incentivo” e “ameaça”, pois no momento em que o trabalhador for percebido no ato de “corpo mole”, ele corre o risco de ser demitido. Quando observada a situação dos trabalhadores uberizados, as plataformas digitais têm um alto poder de monitoramento dessa mão de obra, através das informações sobre horas trabalhadas, quantidade de serviços prestados e etc, como já ressaltado anteriormente no presente trabalho.

A aplicação da teoria do salário de eficiência na uberização encontra desafios significativos devido à natureza peculiar do modelo de trabalho em plataformas digitais. Ao contrário das premissas subjacentes à teoria, que pressupõe a dificuldade de monitorar individualmente os trabalhadores, as empresas de plataformas, como no caso da Uber, possuem alta capacidade de rastrear e avaliar o desempenho de cada profissional. Nesse contexto, a assimetria de informação, que é fundamental para a teoria do salário de eficiência, é mitigada pela transparência inerente ao sistema de avaliações e métricas precisas de desempenho disponíveis para as plataformas.

Portanto, o salário de eficiência perde parte de sua relevância na uberização, não sendo possível aplicar tal teoria na análise da uberização, uma vez que os trabalhadores nessas plataformas estão constantemente cientes de que seu desempenho é monitorado e avaliado em tempo real, modificando a dinâmica tradicional do contrato de trabalho. Assim, a relação entre salário e produtividade no trabalho uberizado é mais diretamente influenciada pelas necessidades do trabalhador em obter sua remuneração.

Williamson (2002) argumenta que as empresas são mais do que simplesmente locais de produção, mas sim estruturas de governança que lidam com problemas de agência, incerteza e contratos incompletos. Ele desenvolve um modelo em que as empresas são vistas como uma estrutura de governança que coordena e controla a relação entre os proprietários e os funcionários, reduzindo os custos de transação e aumentando a eficiência.

Williamson (2002), em seu estudo sobre a governança, apela para a racionalidade limitada, mas a principal lição para a ciência do contrato é diferente: todos os contratos complexos são inevitavelmente incompletos. Por essa razão, as partes serão confrontadas com a necessidade de se adaptar a perturbações imprevistas que surgem em decorrência de lacunas, erros e omissões no contrato original.

Se os atores humanos não só são confrontados com a necessidade de se adaptar ao imprevisto, mas também têm comportamentos estratégicos, então podem surgir rupturas

contratuais custosas, como recusa de cooperação, problemas de adaptação e exigências de renegociação. Nesse caso, os esforços de ordem privada para elaborar estruturas de governança de apoio, a fim de mitigar possíveis impasses e rupturas contratuais, são importantes. Tais esforços seriam desnecessários se fossem pressupostas a compreensão comum dos pagamentos e negociações sem custo.

Ainda que as empresas possuam mão de obra altamente qualificada, se há falta de especificidade nas empresas, a definição de um mercado interno ou elaboração de penalidades para rescisões indesejadas geram custos de transação que não são interessantes nem para a empresa e nem para o trabalhador, pois podem estar muito além dos benefícios mútuos (Williamson, 2002).

A partir do momento em que os trabalhadores desenvolvem habilidades específicas da empresa, as condições se alteram, caso eles sejam desligados da empresa de forma prematura, elevando os custos adicionais de treinamento. Esses riscos resultam em impasses contratuais recorrentes, que por sua vez, expõem a ineficiência. Manter o contrato é benéfico tanto para o trabalhador quanto para a empresa, portanto, ações por parte da governança para diminuir a vontade de rescisão e as rescisões em si, assim como resoluções desses conflitos de maneira ordenada, são características que atribuem a confiança e são benéficas para as empresas (Williamson, 2002).

Williamson (2002), enfatiza a importância dos ativos específicos na relação entre as empresas e seus fornecedores, clientes e outros parceiros de negócios. Por exemplo, um equipamento de produção altamente especializado pode ser considerado um ativo específico, pois pode ser difícil encontrar um comprador para esse equipamento se a empresa decidir mudar sua linha de produção.

Ativos específicos podem levar a relacionamentos de longo prazo entre empresas e seus parceiros de negócios, pois esses ativos tornam difícil e custoso para as empresas mudarem de fornecedor ou cliente. Isso pode levar a uma maior confiança e colaboração entre as partes, mas também pode ocasionar problemas se houver falhas na relação, como disputas contratuais ou quebra de confiança. Os ativos específicos são fundamentais na tomada de decisões empresariais e na elaboração de contratos e estruturas de governança para lidar com riscos e incertezas associados a esses ativos (Williamson, 2002).

Williamson (2002) considera o trabalho como ativo específico. De acordo com o autor, o trabalho pode ser um ativo específico se o empregado possui habilidades ou conhecimentos especializados que são altamente valorizados pela empresa e que não são facilmente transferíveis para outras empresas ou setores. Desse modo, o trabalho especializado pode levar

a relacionamentos de longo prazo entre as empresas e os trabalhadores, assim como também pode gerar problemas relacionados a incentivos e falta de confiança.

Se um trabalhador tem habilidades ou conhecimentos especializados que são altamente valorizados pela empresa, a empresa pode fazer investimentos em treinamento, desenvolvimento e outros tipos de investimentos específicos para aproveitar essas habilidades. No entanto, esses investimentos podem não ser transferíveis para outras empresas ou setores, o que significa que a empresa se torna dependente desse trabalhador específico. Para garantir que esses trabalhadores permaneçam na empresa, a empresa pode adotar estratégias como salários mais elevados, benefícios adicionais ou acordos contratuais que tornem difícil para esses trabalhadores deixarem a empresa. A empresa também pode investir em relações de longo prazo com esses trabalhadores, fornecendo-lhes oportunidades de crescimento e desenvolvimento dentro da empresa. Por outro lado, se a empresa e o trabalhador tiverem problemas em sua relação, pode haver riscos de quebra de contrato e disputas, o que pode ser prejudicial para ambas as partes (Williamson, 2002).

Uma maneira de reduzir essa incerteza consiste em aumentar os custos ligados ao estabelecimento de contratos. É preciso, portanto, examinar a natureza da incerteza e as possibilidades que oferece o contrato para diminuí-la. Os custos de transação são constituídos pelas cláusulas de segurança, as penalidades, as assimetrias da informação, os dispositivos de verificação e a resolução dos conflitos por uma instância externa e, obviamente, pelos custos relativos aos contratos (...) (Herscovici, 2012, p. 683).

A partir do momento em que se considera a existência dos custos de transação, a análise distancia-se da teoria neoclássica, uma vez que esta aborda mecanismos que permitem o sistema de preços alocar os recursos de forma eficiente. A economia neoclássica ignora tanto os custos de acesso ao mercado, ou seja, os custos de transação, quanto as especificidades presentes nas empresas. Se for observado em relação ao ótimo de Pareto, os custos de transação podem ser entendidos também como custos de desequilíbrio, pois seria fora da posição de equilíbrio que se efetuariam as transações (Herscovici, 2012).

Portanto, ao contrário do que é considerado pela teoria neoclássica, é necessário assumir que os custos de transação são positivos e que a modalidade de organização (governança) da produção seja definida em busca da minimização desses custos. Destacando que o mercado não minimiza os custos de transação, conforme afirmado por Herscovici (2012), as empresas devem determinar o modo de governança com base em dois pontos cruciais: primeiro, os custos de transação devem ser inferiores ao prejuízo inicial, tornando tal modo de governança viável;

segundo, a eficiência dessa modalidade deve ser considerada, levando em conta os níveis dos custos de transação associados a cada forma de governança.

Para cada tipo de ativo específico, existe uma modalidade de governança que torna capaz a diminuição dos custos de transação. Por outro lado, a governança do mercado tende a aumentar esses custos à medida que o ativo se torna específico, enquanto uma gestão pública ou intrafirma poderia resultar em custos de transação menores para o mesmo nível de especificidade dos ativos (Herscovici, 2012).

Quanto maior a insegurança apresentada por um ativo, ou seja, a incerteza, maior será o preço do ativo, no qual está intrínseco o prêmio de risco. Dito isso, conforme os preços referentes a incerteza se elevam para além do aumento dos custos de transação (custos que permitem diminuir a incerteza), a escolha de governança mais adequada seria a que mais se afasta da regulação do mercado. Portanto, a escolha da modalidade de governança deve levar em consideração os custos de transação suficientes para diminuir a incerteza, ao mesmo tempo em que os preços se elevam por causa da incerteza (Herscovici, 2012).

O fator determinante para traduzir a ineficiência da modalidade de governança do mercado é justamente quando os ativos se tornam específicos, já que o mercado não permite que os custos de transação sejam minimizados. Ademais, na presença de forte incerteza, não seria possível a minimização dos custos de transação, mas poderia haver uma “situação intermediária” e atingindo um nível satisfatório (Herscovici, 2012).

Uma das principais características da uberização é a exigência de trabalho pouco qualificado, ou seja, que pode ser realizado sem a necessidade de habilidades ou conhecimentos específicos. Além disso, como o trabalho na uberização é pouco específico, ou seja, não requer habilidades ou conhecimentos exclusivos, os custos de transação são baixos, tornando, conseqüentemente, os custos trabalhistas mais baixos. Os custos de transação são baixos a partir dos seguintes elementos: (a) controle exaustivo realizado a partir de algoritmos (b) trabalho não específico. É possível identificar uma contratendência: os custos jurídicos, devido a processos na justiça contra as plataformas digitais, e aqueles ligados à sustentação de grupos de pressão.

Dessa maneira, como a mão de obra uberizada não apresenta um grau de especificidade no exercício de suas atividades e, como citado anteriormente, juntamente com o receio em relação ao retorno para a situação de desemprego, não há um alto grau de incerteza para a empresa em relação a esse tipo de trabalhador. Portanto, além dos custos de transação menores, esses trabalhadores não são remunerados a partir das rendas de monopólio.

No entanto, isso também significa que os trabalhadores não possuem um diferencial competitivo que lhes permita cobrar mais por seus serviços, o que permite que as empresas

ofereçam serviços de custos mais baixos para os consumidores. Porém, esse fato também implica que os trabalhadores inseridos na uberização não têm a mesma segurança financeira que os trabalhadores que desempenham atividades em que o trabalho é um elemento determinante da valorização do bem, embora não seja o caso de artistas e bens culturais. No trabalho artístico, por sua vez, a mão de obra é altamente específica, de modo que os custos de transação são elevados e possuem maiores rendas de monopólio.

Plataformas como a Uber são projetadas para reduzir os custos de transação associados à busca por um serviço, negociação de preço, monitoramento da qualidade do serviço, pagamento e resolução de conflitos. Ao oferecer uma interface centralizada e padronizada, essas plataformas podem reduzir a incerteza e os custos associados à realização dessas transações no mercado tradicional.

A existência das plataformas digitais na economia de compartilhamento muitas vezes se justifica pela tentativa de mitigar os custos de transação. Ao centralizar a coordenação entre fornecedores (motoristas) e consumidores, essas plataformas buscam facilitar as transações, reduzindo a necessidade de negociação, contratos detalhados e monitoramento contínuo. o entanto, é importante observar que, embora a uberização possa mitigar alguns custos de transação, ela também introduz novos desafios, como questões de regulação, proteção dos direitos dos trabalhadores e impactos na concorrência.

Além disso, quando o trabalho não é um elemento determinante na valorização econômica do bem, os trabalhadores não são capazes de auferir grande parte de uma renda de monopólio, o que significa que, ainda que a empresa que opera na uberização possua uma posição dominante no mercado, os trabalhadores perdem o poder de negociar salários mais altos ou melhores condições de trabalho, perdendo também parte de sua segurança financeira.

Em meio a essas condições de incerteza sobre as condições de trabalho e a insegurança financeira que essa mão de obra enfrenta, vale fazer uso da análise de Moda e Gonsales (2020) sobre a mobilização global dos motoristas presentes nas principais plataformas digitais de transporte por aplicativo, realizada no início de 2019, onde realizaram entrevistas com alguns motoristas presentes no ato. Os autores também destacam “a maior manifestação do setor já registrada em todo o mundo” em 2017 na Índia, mais precisamente em Bangalore e Nova Deli, onde mais de 100 mil motoristas interromperam suas atividades durante duas semanas – as reivindicações eram por melhores condições de remuneração, possibilidade de sindicatos e associações representá-los e por uma diminuição da quantidade de profissionais ativos nessa atividade.

Sobre a mobilização global, ocorreu no dia 8 de maio de 2019, um dia antes da empresa Uber (maior empresa do setor), inaugurar suas ações na bolsa de valores dos Estados Unidos. As manifestações aconteceram nas cidades estadunidenses de Washington, Nova York, Boston e Los Angeles. Ocorreu também em diversas cidades de outros países, como Santiago no Chile, Montevideu no Uruguai, San José na Costa Rica, Londres na Inglaterra, Sydney, Melbourne e Brisbane na Austrália, entre outros. No Brasil a manifestação ocorreu em São Paulo (Moda; Gonsales, 2020).

Em São Francisco (EUA), os motoristas protestaram em frente à sede da Uber, onde os motoristas desligaram seus aplicativos durante 12 horas, já em Nova York a paralisação durou 2 horas e os trabalhadores exigiam tarifa mínima por milha e por minuto, assim como direito a horas extras e benefícios. Em Londres a manifestação também foi em frente à sede da Uber; durou 9 horas e os motoristas protestavam por melhores remunerações por corrida, condições favoráveis de financiamento de veículos e uma ampliação do seguro de vida. Em São Paulo, os motoristas começaram a se reunir às 8 horas da manhã e duas horas depois foram em direção a sede da Bolsa de Valores de São Paulo (Moda; Gonsales, 2020).

De acordo com a matéria publicada pelo portal G1, em 16 de março de 2021, dois motoristas abriram uma ação judicial contra a Uber em 2016, um tribunal de trabalho de Londres decidiu que a empresa praticava um controle significativo e que essa mão de obra não deveria ser considerada como autônoma. Portanto, com essa decisão os motoristas teriam acesso a direitos como remuneração mínima por hora trabalhada e férias remuneradas. A Uber recorreu a essa decisão, alegando que os motoristas devem ser tratados como trabalhadores autônomos/prestadores de serviço, porém, em 2018, a empresa é derrotada novamente nos tribunais. Em 2021, em um julgamento de apelação, a Suprema Corte manteve a decisão tomada e determina que os motoristas deveriam ter acesso a benefícios trabalhistas, como o salário mínimo.

Posteriormente, a companhia Uber anuncia em março de 2021 que vai conceder os direitos trabalhistas para todos os seus motoristas cadastrados no Reino Unido, totalizando mais de 70 mil trabalhadores. Em um pronunciamento, a empresa afirma que a decisão tomada pela Suprema Corte do Reino Unido concede aos motoristas os direitos de um trabalhador ao mesmo tempo que permite o trabalho flexível. Vale reforçar que essa decisão vale para os motoristas cadastrados na empresa Uber e não engloba as demais plataformas de transporte privado. Desse modo, os motoristas da Uber no Reino Unido têm direitos a salário mínimo, férias remuneradas e um plano de pensões que a própria empresa fará contribuições.

A Uber enfrenta processos desse tipo também no Brasil e nos Estados Unidos, onde os tribunais de justiça alegam que a empresa trata esses motoristas como empregados, embora eles não tenham nenhum tipo de benefício. Diante disso, podem ser feitas algumas observações, como o tratamento da empresa aos motoristas como empregados, reforçando assim a relação de controle existente, por meio dos algoritmos. Outra questão está relacionada aos processos trabalhistas enfrentados pela Uber, configurando um aumento dos custos de transação, frente aos contratos jurídicos.

A uberização, caracterizada pelo trabalho pouco qualificado e por um alto poder de monitoramento, apresenta baixos custos de transação, o que impacta na remuneração dos trabalhadores. Ações judiciais e lutas por direitos trabalhistas, como as observadas em processos contra a Uber, podem aumentar esses custos e desafiar o modelo de negócio baseado em plataformas digitais.

Outro ponto que deve ser observado é o capital aberto da empresa Uber no mercado financeiro, demonstrando que as atividades são financiadas por finanças especulativas – evidenciando assim o caráter aleatório da uberização. Sobre o caráter aleatório dessas atividades, é necessário entender como se desenvolvem as informações extraídas pelas plataformas sobre seus usuários.

Em primeiro lugar, no mercado primário é onde está presente a relação direta com o consumidor/usuário final, como o público das mídias tradicionais e os usuários das redes sociais. O usuário, por sua vez, produz uma informação bruta (Herscovici, 2020), sendo uma informação primária que é produzida dentro ou fora da rede, porém é distribuída de forma gratuita (ou semigratuita) através dos conteúdos disponíveis nas redes, sejam fotos, vídeos, artigos acadêmicos, entre outros.

A plataforma digital se apropria desses dados, que se configuram como um bem abundante, em “troca” do acesso gratuito ou semigratuito a seus serviços. Sobre essas informações, Herscovici (2020) afirma:

(...) no mercado primário, ela não é objeto de exclusão pelos preços, o que dá conta de sua gratuidade aparente. Não obstante, nos mercados secundários, ela é objeto de apropriação privada; em função da venda dos dados ligados aos processos de rastreamento, as modalidades de apropriação privada se ampliaram (Herscovici, 2020, pp. 6).

Os mercados secundários se situam entre o consumidor/usuário e outros agentes econômicos, a partir do momento que as informações primárias já foram coletadas, organizadas

e codificadas, se tornando objetos monetizados aptos às trocas (Herscovici, 2020). Aqui cabe classificá-las como informações secundárias.

Para elucidar a dinâmica dessas informações, Herscovici (2020) faz a comparação da informação com recursos naturais, já que um recurso natural na sua forma bruta (informação primária) se encontra disponível gratuitamente. Portanto, assim como uma árvore não produz valor, a informação também não produz, ela precisa ser processada pela produção mercantil para gerar valor econômico. Dessa maneira, as redes tratam, processam e divulgam essa informação primária, a partir de seus algoritmos sofisticados, codificando assim essas informações, ou seja, agora são informações secundárias.

Assim, nos mercados secundários são vendidas as informações secundárias para agentes econômicos, no que diz respeito principalmente ao acesso a audiências segmentadas e informações sobre a trajetória econômica, social e política de seus usuários (Herscovici, 2020). Ao analisar informação secundária no quesito das plataformas digitais de serviços, pode-se compreender que essas informações secundárias dizem respeito ao hábito de consumo: como produtos alimentícios que determinado usuário recebe em seu lar, tipos de restaurantes (mais sofisticados ou não), etc. Da mesma forma, contém informações sobre lugares que o usuário frequenta, uma vez que está registrado suas viagens nos aplicativos de transporte privado: bairros da cidade, locais turísticos, de lazer, etc.

São informações que dão condições para que os agentes econômicos possam direcionar certos tipos de produto ou serviço, fazendo uso de propagandas direcionadas nas próprias redes, de produtos ou locais que sejam de alguma forma atraentes ao usuário. Portanto, além das finanças especulativas como financiamento das atividades uberizadas, as informações secundárias também expressam o caráter aleatório da uberização.

3.3 Considerações finais

Em suma, a discussão em torno das diferentes abordagens sobre a instabilidade econômica e as remunerações do trabalho revela as complexidades subjacentes à interação entre o mercado, as políticas econômicas e as dinâmicas sociais. As teorias clássicas, frequentemente baseadas na concepção de um equilíbrio natural, destacam a autorregulação do mercado, presumindo que, a longo prazo, a economia retorne a um estado de equilíbrio. No entanto, surgem críticas, especialmente nas análises de Keynes e outras teorias pós-keynesianas, que argumentam que a instabilidade é inerente ao sistema e pode persistir devido a falhas de progressão e falta de exigência efetiva. Essas perspectivas divergentes têm implicações significativas para os salários do trabalho.

Ao considerar as implicações das diferentes abordagens nas remunerações do trabalho, torna-se evidente que as teorias econômicas influenciam as políticas econômicas. A visão neoclássica, por exemplo, muitas vezes destaca a importância da flexibilidade salarial e da autonomia dos mercados para determinar a atualização, baseando-se na oferta e na demanda de trabalho. Por outro lado, abordagens mais críticas, inspiradas nas teorias de subsunção do trabalho e desigualdade, argumentam que as dinâmicas de poder, estruturas de classe e negociações coletivas influenciam papéis influentes na determinação dos controles.

Além disso, é crucial considerar a evolução das economias e dos mercados de trabalho. As mudanças tecnológicas, a globalização e as transformações nas relações de trabalho acrescentam camadas de complexidade ao entendimento da instabilidade econômica e das remunerações do trabalho. Nesse contexto, políticas e abordagens devem ser adaptáveis, incorporando insights de diferentes teorias e respondendo de maneira eficaz aos desafios contemporâneos. A busca por uma equidade salarial, segurança ocupacional e justiça social requer uma compreensão holística que vá além das fronteiras tradicionais das teorias econômicas, incorporando uma visão interdisciplinar e considerando os impactos na vida das pessoas e nas comunidades.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente dissertação explorou os fundamentos teóricos subjacentes às aparências da uberização, oferecendo uma análise abrangente das transformações que moldam as dinâmicas contemporâneas do mercado de trabalho e dos modelos de negócios. Ao longo deste estudo, buscou-se ir além da superfície das mudanças econômicas, examinando as implicações sociais, regulatórias e éticas desse processo que redefinem a natureza do trabalho e das relações laborais.

Explorou-se uma variedade de fundamentos teóricos, desde perspectivas neoclássicas que abordam a eficiência econômica até teorias críticas que destacam a precarização do trabalho e as desigualdades emergentes. A compreensão dessas bases teóricas foi essencial para contextualizar as mudanças em curso e para lançar luz sobre as complexidades envolvidas na era da uberização.

Ao rastrear as origens da uberização, foi delineada a ascensão de plataformas digitais, destacando como essas tecnologias disruptivas impactaram significativamente setores econômicos diversos. Examinar a evolução dessas práticas revelou uma rápida transformação de modelos de negócios tradicionais para uma economia mais descentralizada e baseada em plataformas.

Os impactos sociais da uberização foram analisados, evidenciando não apenas a promessa de flexibilidade, mas também as preocupações relacionadas à precarização do trabalho, à falta de proteção social e ao surgimento de uma classe de trabalhadores vulneráveis. A discussão abrange temas como a desregulamentação, o poder de barganha dos trabalhadores e as transformações nas estruturas ocupacionais.

Abordou-se os desafios regulatórios e éticos decorrentes das aparências da uberização. A ética na uberização, envolvendo questões como a transparência nas relações de trabalho e a responsabilidade corporativa, também foi abordada.

Ao debater sobre as preocupações entre a flexibilidade proporcionada pela uberização e as preocupações relacionadas à precarização do trabalho, ponderamos sobre como equilibrar esses elementos. Foi ressaltada a necessidade de políticas que conciliem a inovação tecnológica com a proteção do trabalhador, garantindo que os benefícios da flexibilidade não se traduzam em subsunção do trabalho ao capital e desigualdade.

Ademais, é papel fundamental das políticas públicas na orientação e na regulação efetiva desse processo de uberização. Destacou-se a importância da participação ativa do Estado na

criação de estruturas que promovam não apenas a eficiência econômica, mas também o bem-estar social e a proteção dos direitos trabalhistas.

Ao examinar os desdobramentos da uberização em nível internacional, foram enfatizadas as variações detalhadas nas abordagens regulatórias e nos impactos sociais. Comparamos estratégias adotadas por diferentes países, identificando lições aprendidas e direcionamentos valiosos que podem informar as políticas em contextos diversos.

Ademais, reconhece-se as limitações específicas ao escopo deste estudo e são identificadas as áreas para pesquisas futuras. A dinâmica em rápida evolução da uberização exige uma investigação contínua para capturar novos desenvolvimentos, enquanto aprofundam-se análises específicas sobre as experiências dos trabalhadores, a inclusão de minorias e o papel de novas tecnologias emergentes.

Em síntese, esta pesquisa contribuiu para o entendimento crítico do processo de uberização, destacando seus fundamentos teóricos e implicações multifacetadas. Sem encerramento, ressalta-se a importância de abordagens integradas e colaborativas entre acadêmicos, formuladores de políticas e agentes sociais para moldar um futuro em que a inovação tecnológica seja aliada ao bem-estar social e ao progresso humano. Este estudo serve como uma chamada à ação para a construção de um ambiente laboral mais justo, equitativo e sustentável diante dos desafios da uberização no século XXI.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABILIO, L. C. Uberização: Do empreendedorismo para o autogerenciamento subordinado. **Psicoperspectivas**, v. 18, n. 3, p. 1-11, 2019.

ABILIO, L. C.; AMORIM, H.; GROHMANN, R. Uberização e plataformização do trabalho no Brasil: conceitos, processos e formas. **Sociologias**, Porto Alegre, ano 23, n. 57, p. 26-56, mai/ago, 2021.

ALVES, V. L. S. A **Teoria Geral de Keynes**: uma apresentação didática. Disponível em: <https://www.blogs.unicamp.br/sobreeconomia/2020/12/01/a-teoria-geral-de-keynes-uma-apresentacao-didatica/>. Acesso em: 30 set. 2023.

ANDRADE, C. M. C. **Crédito e Crescimento Econômico**: Uma análise da relevância dos tipos de crédito no Brasil. Disponível em: https://repositorio.ufmg.br/bitstream/1843/AMSA-8F8N4T/1/carla_michelle_coelho_de_andrade__disserta__o.pdf. Acesso em: 15 set. 2023.

ANTUNES, R. (org.). **Uberização, trabalho digital e indústria 4.0**. 1. ed. São Paulo: Boitempo. 333 p. 2020.

ANTUNES, R.; FILGUEIRAS, V. Plataformas digitais, Uberização do trabalho e regulação no Capitalismo contemporâneo. **Contracampo**, Niterói, v. 39, n. 1, p. 27-43, abr./jul. 2020.

BOLAÑO, C. Trabalho intelectual, comunicação e capitalismo. **Revista Sociedade Brasileira de Economia Política**, Rio de Janeiro, nº 11, p. 53-78, 2002.

BOLAÑO, C. Karl Marx e Max Headroom: algumas questões sobre cultura, capitalismo e modernidade. **Transinformação**, Campinas, v. 8, n. 2, p. 143-156, mai/ago, 1996.

BOLAÑO, C. Processo de trabalho e crítica do trabalho imaterial sobre intelecto geral, comunicação e conhecimento. **I Encontro Nacional de Economistas Marxistas**. Curitiba. 2007.

BRAUDEL, F. **A dinâmica do capitalismo**. Rio de Janeiro: ROCCO. 76 p., 1987.

CAMPOS, S. H. A questão dos determinantes dos salários nas teorias clássica, marxista e neoclássica. **Ensaio FEE**, v. 12, n. 1, p. 131-157, 1991.

CHESNAIS, F. As raízes da crise econômica mundial. **Revista Em Pauta**, v. 11, n. 31, p. 21-37, Rio de Janeiro, RJ, 2013.

DETZER, D. K.; HERR, H. Theories of financial crises – an overview. **Institute for International Political Economy**, Berlin, Working Paper, No. 32, 2014.

DUTRA, R. Q.; COUTINHO, R. L. Aceleração social, uberização e pandemia: quem precisa do direito do trabalho? **Revista Direito. UnB**, v. 4, n. 2, p. 198-223, 2020.

FIGUEIREDO, C. Algoritmos, subsunção do trabalho, vigilância e controle: novas estratégias de precarização do trabalho e colonização do mundo da vida. **Revista Eptic**, v. 21, n. 1, p. 156-172, jan./abr. 2019.

FILGUEIRAS, L. A crise geral do capitalismo: possibilidades e limites de sua superação. **Crítica Marxista**, São Paulo, n. 30, p. 21-27, 2010.

FONTES, V. Capitalismo em tempos de uberização: do emprego ao trabalho. **Marx e o Marxismo**, v. 5, n. 8, p. 45-67, 2017.

HERSCOVICI, A. (2014). As metamorfoses do valor: capital intangível e hipótese substancial. Reflexões a respeito da historicidade do valor | Metamorphoses of value: intangible capital and the substantial hypothesis. **Liinc Em Revista**, v. 10, n. 2. p. 560-574, novembro/2014. <https://doi.org/10.18617/liinc.v10i2.743>

HERSCOVICI, A. Big Data, rastreabilidade e assimetrias de informação: opacidade, ingerência e democracia. **Nova Economia**, v. 31, n. 3, p. 981-1010, 2021.

HERSCOVICI, A. Ciência econômica e “paradoxo de Van Gogh”: elementos para uma análise da economia digital. Anotações de aula, Economia da Informação, da Cultura e do Conhecimento, UFES, 2023.

HERSCOVICI, A. Economia da cultura e da comunicação: elementos para uma análise socioeconômica da cultura no capitalismo avançado. 1ª Edição, Vitória: **Editora Fundação Ceciliano Abel de Almeida/UFES**, 1995.

HERSCOVICI, A. Economia da Cultura, Epistemologia Econômica e Hipótese Substancial. **III Seminário Iberoamericano de Economia da Cultura**. Belo Horizonte, MG, 2022.

HERSCOVICI, A. Historicidade, Entropia e Não-Linearidade: algumas aplicações possíveis na Ciência Econômica. **Revista de Economia Política**, vol. 25, nº 3 (99), p. 277-294, julho-setembro/2005.

HERSCOVICI, A. Informação, conhecimento e Direitos de Propriedade Intelectual: os limites dos mecanismos de mercado e das modalidades de negociação privada – A contribuição de Williamson à análise dos Direitos de Propriedade Intelectual. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 21, n. 3 (46), p. 667-694, dez. 2012.

HERSCOVICI, A. Nature and implications of financialization: from quasi-equilibrium to speculative dynamics. p. 1-20. 2018

HERSCOVICI, A. O “Capitalismo Imaterial”: elementos para uma análise (sócio) econômica. **Novos estudos CEBRAP**, p. 129-147, 2015.

HERSCOVICI, A. O modelo de Harrod: natureza das expectativas de longo prazo, instabilidade e não-linearidade. **Economia e Sociedade**, Campinas, SP, v. 15, n. 1, p. 29–55, 2016.

HERSCOVICI, A. Trabalho improdutivo e crescimento de longo prazo: um modelo clássico de acumulação. **Revista de Economia Política**, v. 16, n. 3, p. 475-492. Julho-setembro/1996. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rep/a/6r73tym7fTGvX5kSrQzB59k/>. Acesso em: 10 set. 2023.

KEYNES, John Maynard. Os economistas: Teoria geral do emprego, juro e moeda. Tradução de Mário R. da Cruz. São Paulo: **Nova Cultural**, 1996. (Os Economistas, v. 19).

MARSHALL, A. Principles of economics. Londres: Macmillan, 2013. —. Industry and trade. Londres: Macmillan, 8ª Ed, 1920.

MARX, K. O Capital: crítica da economia política. Livro 1: O processo de produção do capital. Volume 1, São Paulo: **Boitempo Editorial**, 2013.

MINSKY, H. P. The financial instability hypothesis. **The Jerome Levy Economics Institute of Bard College**. 1992.

MOLLO, M. L. R. Instabilidade do capitalismo, incerteza e papel das autoridades monetárias: uma leitura de Minky. **Revista de Economia Política**, vol. 8, nº 1, p. 100-123, janeiro/março, 1988.

MORAES, R. B. S et al. **Uberização no contexto da economia de compartilhamento**: um estudo sobre o trabalho dos motoristas de transporte particular por aplicativo em São Paulo. Disponível em: <https://ojs.ccsa.ufrn.br/index.php/interface/article/view/1107>. Acesso em: 30 set. 2023.

MOTA, F. B.; DE FREITAS, L. F.; BUSATO, M. I.; PINTO, E. C. Um critério de demarcação entre a economia neoclássica e a heterodoxa: uma análise a partir da instabilidade estrutural. **Revista Economia Ensaios**, v. 22, n. 1, p. 1-24, 2009.

PEDRÃO, F. (2016). O MARGINALISMO TARDIO DE MARSHALL. **Revista Brasileira De Administração Política**, 7(1), 11. Recuperado de <https://periodicos.ufba.br/index.php/rebap/article/view/15602>.

PEREIRA, Alonso Luiz. **Riscos e incertezas associados aos investimentos no mercado financeiro**. Disponível em: <https://revista.faculdadeprojecao.edu.br/index.php/Projecao1/article/viewFile/408/365>. Acesso em: 10 out. 2023.

SABADINI, M. S. **Especulação financeira e capitalismo contemporâneo**: uma proposição teórica a partir de Marx. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/ecos/a/NJbVMkK6HNCFXVCbPMzj54v/#>. Acesso em: 01 out. 2023.

SANTOS JR, Walter Godoy dos. **O regime jurídico da proteção da forma na propriedade intelectual**. Disponível em: https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/2/2132/tde-08092020-020903/publico/2216112_Tese_Original.pdf. Acesso em: 14 out. 2023.

SEABRA, F. Uma revisão teórica dos salários. **Textos de Economia**, v. 3, n. 1, p. 20-34, 1989.

SICSÚ, J. **Keynes e os novos-Keynesianos**. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rep/a/9t89Chy9ZCV4dW5XBHs6vgP/#>. Acesso em: 15 set. 2023.

SILVA, A. C. M. **A economia de Keynes, a busca de uma nova teoria econômica e a “armadilha do equilíbrio”**. Disponível em:

<https://periodicos.sbu.unicamp.br/ojs/index.php/ecos/article/download/8643199/10743/>. Acesso em: 15 set. 2023.

SILVA, J. A.; NETO, G. H. A crise estrutural do capital e proletarização do trabalho. **Revista Desenvolvimento e Civilização**, v. 2, n. 2, p. 58-73, julho/dezembro, 2021.

SILVA, N. F. Capitalismo: da instabilidade crônica à fragilidade estrutural sistêmica. In: CORSI, F. L. et al (Orgs). **Crise do capitalismo global no mundo e no Brasil**. Projeto Editorial Praxis, 1ª ed. Bauru, SP: canal 6 editora, 2013.

TOMAZ, M. A. **A questão social no capitalismo**: uma análise do seu conceito na contemporaneidade. Disponível em: <https://www.joinpp.ufma.br/jornadas/joinpp2013/JornadaEixo2013/anais-eixo5-pobrezaepoliticaspUBLICAS/aquestaosocialnocapitalismo-umaanalisedoseuconceitonacontemporaneidade.pdf>. Acesso em: 01 out. 2023.

VACCARO, S. B. **Karl Marx e Hannah Arendt**: uma confrontação sobre a noção de trabalho. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/soc/a/mxKvD4mHKJrGnZ7ZHbdXfP/#>. Acesso em: 20 set. 2023.

VENTURI, A. Z. **O pleno emprego em Keynes e o mercado de trabalho brasileiro na década de 2000**. Disponível em: http://politicaspUBLICAS.weebly.com/uploads/5/3/9/6/5396788/o_pleno_emprego_em_keynes_e_o_mercado_de_trabalho_brasileiro_na_dcada_de_2000.pdf. Acesso em: 20 set. 2023.

WILLIAMSON, O. E. (2002). The theory of the firm as governance structure: From choice to contract. **Journal of Economic Perspectives**, v. 16, n. 3, p. 171-195.