

Financeirização e mercado de trabalho: uma discussão teórica

Financialization and the labor market:
a theoretical discussion

Edna Silva Fonseca*
UFBA, Brasil
ednafonseca@yahoo.com.br

Resumo. A financeirização, compreendida como uma ramificação do processo de acumulação capitalista têm reconfigurado a economia global, condicionando-a a atuação dos agentes econômicos e manifestando-se na própria dimensão da riqueza financeira, passando a ter um papel de destaque ao impor o comportamento dos indivíduos e das firmas, determinando o padrão de consumo das famílias e a alocação de recursos entre as parcelas da sociedade pelos canais de distribuição de renda. Por esta ótica, este artigo visa contribuir com as discussões teóricas sobre a temática expansionista da financeirização e suas ramificações no comportamento das unidades produtivas, as firmas, bem como os efeitos deletérios deste processo na esfera do trabalho. Discutiremos o papel das unidades produtivas e sua trajetória de crescimento, bem como a atuação das Empresas Transnacionais imerso ao cenário de expansão do capitalismo a nível mundial.

Palavras-chave: Financeirização. Globalização. Trabalho.

Abstract. Financialization, understood as a ramification of the capitalist accumulation process, has reconfigured the global economy, conditioning the performance of economic agents and manifesting itself in the very dimension of financial wealth, playing a prominent role in imposing the behavior of individuals and firms, determining the pattern of household consumption and the allocation of resources among parts of society through income distribution channels. From this perspective, this article aims to contribute to theoretical discussions on the expansionist theme of financialization and its ramifications in the behavior of productive units, firms, as well as the deleterious effects of this process in the labor sphere. We will discuss the role of productive units and their growth trajectory, as well as the role of Transnational Corporations immersed in the expansion scenario of capitalism worldwide.

Keywords: Financialization. Globalization. Work.

* Universidade Federal da Bahia, Praça Treze de Maio, nº 6, 2º Andar, Sala 206, Dois de Julho, Salvador, 40.060-300, BA, Brasil.

Introdução

A busca do capital financeiro por condições favoráveis à apropriação e expansão dos rendimentos financeiros, em economias onde os instrumentos políticos e econômicos atuam como facilitadores desses movimentos, como nos países emergentes, se materializam a partir de novas formas de dispersão geográfica das corporações transnacionais, aliado ao aparato jurídico institucional, o contexto geopolítico e a estrutura receptiva dos países anfitriões.

O aumento participativo do setor financeiro no sistema econômico e demais instituições governamentais, a nível nacional e internacional, pode ser compreendida como financeirização. No contexto nacional, principalmente nas décadas de 1970 e 1980, a elevação do setor financeiro em conjunto com o avanço das inovações, acompanhado da desregulamentação, o desenvolvimento de novas tecnologias de comunicação em níveis nacionais e globais, foram características que influenciaram sobremaneira a dinâmica do mercado local e, principalmente, a esfera do trabalho (SILVA, 2020).

Os esforços das corporações financeiras para adentrar nos países que buscavam com rigor seus retornos econômicos, encontram respaldo nas medidas de austeridade fiscal para o financiamento da dívida, bem como a instauração de reformas institucionais que privilegiassem o capital aplicado em detrimento das garantias trabalhistas, comenta Silva (2020). As fronteiras de muitas empresas foram, portanto, reduzidas em termos organizacionais e expandidas geograficamente, ao tempo em que, se tornaram mais permeáveis nas economias em desenvolvimento (CHESNAIS, 2016).

Coordenados pelos efeitos da liberalização do comércio, a configuração da produção estrangeira pelas transnacionais evoluiu substancialmente a partir da década de 1960. Os efeitos combinados do comércio e do investimento direto e a tutela de órgãos multilaterais internacionais, a exemplo da Organização Mundial do Comércio (OMC), promoveram a escalada da globalização, como defende Chesnais (2016). Anos mais tarde, por volta da década de 1990, surgem novos métodos organizacionais impelidos pelas cadeias globais de valor e, o aparecimento de pequenas e médias empresas como os modelos de realocação de

processos de negócio de um país para outro exemplificado pelas *offshoring*. Estas são empresas localizadas em inúmeros países, tendo entre seus objetivos basilares a realocação dos processos de um setor para outro, com a finalidade de limitar gastos e despesas. Esta alternância no processo produtivo em termos setoriais e geográficos realizar-se-á com a transferência de determinados serviços para outras áreas ou país, onde os custos são baixos gerando resultados mais expressivos no tocante aos rendimentos e lucros.

Tomando estas evidências como ponto de partida, este artigo visa contribuir com as discussões teóricas sobre a temática relacionada à expansão da financeirização e suas ramificações no comportamento das unidades produtivas, as firmas, bem como as consequências deletérias deste processo na esfera do trabalho. Para tanto, utiliza-se na presente pesquisa uma revisão conceitual do processo de financeirização em conjunto com o debate sobre o papel das firmas no contexto da globalização e seus possíveis impactos na esfera trabalhista. Além deste arcabouço introdutório, a pesquisa contará com outras três seções. Na segunda seção são discutidos os aspectos teóricos da firma. Na terceira seção, são abordados os aspectos teóricos da financeirização e seus efeitos no trabalho. A última seção é destinada a confecção das considerações finais do presente artigo.

Aspectos teóricos da firma

A despeito da expansão das unidades produtivas (não financeiras), estas são compreendidas como entidades econômicas, que detém função e efeito econômico com relação a seu tamanho e modo de expansão. Esta função diz respeito à utilização de recursos a fim de fornecer bens e serviços à economia de mercado, conforme os planos estabelecidos internamente e colocados em prática. Consequentemente, a capacidade da firma para explorar as habilidades e conhecimentos nos processos de inovação é um dos fatores primordiais referente ao crescimento destas unidades. Com relação a este ponto, Penrose (1962) acentua que, a subjetividade empresarial e a objetividade em termos de conhecimento disponível a todos seria uma das causas do processo de crescimento das firmas.

A autora comenta sobre os limites de crescimento destas unidades produtivas condicionadas à capacidade empresarial de identificar e explorar as oportunidades. O perfil do empresário tem grande relevância no sucesso e insucesso das unidades, visto que, quando a incapacidade empresarial é detectada como um fator negativo ao crescimento da firma, esta ocorrência de insucesso é creditada às condições da demanda, quando de fato são originadas das limitações dos recursos empresariais disponíveis na firma (PENROSE, 1962). Em sentido oposto, defendido por Coase (1937), o escopo de crescimento da empresa se comporta com base em uma função marshalliana, ou seja, a empresa se expandirá (em termos de número de atividades internalizadas) até que os custos de internalização de mais uma transação apenas equilibrem os custos de uma operação equivalente no mercado. Jensen e Meckling (2008) definem a firma como um processo complexo, no qual, os objetivos conflitantes de indivíduos (alguns dos quais podem “representar” outras organizações) atingem um equilíbrio no contexto de relações contratuais. Este comportamento, descrito pelos autores, se assemelha ao comportamento de um mercado que resulta em um complexo processo de equilíbrio (p.91).

Para Langlois (2003), assim como a descentralização das etapas de produção depende da extensão do mercado, a extensão do mercado depende de instituições que suportem a especialização e a troca. A descentralização implica a capacidade de desagregar as etapas de produção sem altos custos de coordenação, ou seja, implica certo nível de padronização das interfaces entre os estágios podendo transformar um produto em sistema modular. Este sistema pode ser benéfico às capacidades externas de todo o conjunto da economia. A capacidade externa, por sua vez, compreende um ponto importante da “extensão do mercado”, que abrange não apenas o número de negociadores possíveis, mas também a habilidade, experiência e tecnologias cumulativas disponíveis aos participantes do mercado. Não sendo limitado, um sistema modular aberto pode estimular a inovação, uma vez que, ao permitir inúmeros pontos de entrada para novas ideias pode induzir o aprendizado rápido por tentativa e erro (LANGLOIS, 2003, pp. 46-48).

Com relação aos arranjos institucionais, Rodrik (2002) argumenta que a condução institucional

sobre a propriedade intelectual em economias avançadas fornece proteção aos agentes inovadores, por meio da emissão de monopólios temporários (patentes). Entretanto, o investidor situado em um país em desenvolvimento, que descobre que um bem existente pode ser produzido, ao estabelecer um modelo para outros reproduzirem normalmente não obtém essa proteção, mesmo que o retorno social mostre-se muito elevado. Neste caso, o livre mercado não conduz a solução ótima nessas condições, o mesmo se aplica à P&D de novos produtos. Situações similares exigem uma política governamental que integre as estratégias para: (a) encorajar o investimento e o empreendedorismo no setor moderno; (b) racionalizar a produção e eliminar os maus desempenhos.

A análise destes autores se baseia na suposição da ciência biológica evolucionista, incorporando as fundamentações tecnológicas à teoria da firma, como representado nas pesquisas de Nelson e Winter (2002). Com base na teoria evolucionista, o esforço da firma em introduzir modificações em seus portfólios de produtos e processos produtivos, em um ambiente de seleção de mercado dinâmico, são resultados determinados pelo tempo, em que o comportamento das firmas é explicado pela rotina, busca e seleção, salienta Vieira (2010).

A rotina pode ser definida pelo conjunto de técnicas e processos organizacionais que caracterizam o modo pelo quais as mercadorias e os serviços são confeccionados, desde as atividades cotidianas até as inovativas, consideradas como uma espécie de memória organizacional, ou ainda uma estrutura de comportamento regular e previsível que conduz a esquemas repetitivos de atividades (NELSON; WINTER, 2002; CORAZZA; FRACALANZA, 2004). Enquanto o processo de busca engloba as atividades organizacionais que estão associadas com a avaliação de rotinas correntes, que podem levar à alteração das mesmas. As práticas de busca possibilitam a inovação e, portanto, a mutação de firmas, indústrias e do próprio sistema econômico como um todo (CORAZZA; FRACALANZA, 2004; TEECE; PISANO, 1994).

O mecanismo de seleção garante às firmas inovadoras a atuação no mercado competitivo, enquanto aquelas que não atendem a este requisito são eliminadas do mercado. Isto é, o mercado constitui uma instituição de seleção cada vez mais

eficiente ao determinar o desaparecimento de empresas consideradas incapazes (VIEIRA, 2010). Logo, as firmas sobreviventes seriam aquelas que dispõem de maiores inovações tecnológicas administradas pelas rotinas organizacionais (MARINS, 2006).

Na visão neo-schumpeteriana, o mecanismo de seleção atuam como filtros que agem sobre as rotinas, as buscas, ativos, competências e inovações. Estes ambientes seletivos podem ser mercadológicos, onde, a competição, os concorrentes e as condições da demanda podem legitimar as inovações, ou no ambiente não mercantil, onde a atuação do Estado (fomento à pesquisa e à inovação; direitos de propriedades) e demais instituições podem favorecer, ou não, os esforços à inovação. Por esta abordagem, depreende-se que as diferentes propriedades do processo de inovação e as combinações destas podem fomentar as assimetrias entre os agentes, como asseguram Corazza e Fracalanza (2004).

Quando as informações relevantes estão disponíveis para orientar uma ação, as organizações frequentemente encontram maneiras rotinizadas de explorá-la (NELSON; WINTER, 2002). Os autores frisam que no mundo real as rotinas de aprendizagem ou reaprendizagem envolvem custos, que aumentam conforme o comportamento se distancia de uma prática recente. Teece e Pisano (1994) entendem as rotinas como processos gerenciais e organizacionais que se referem à forma como as coisas são feitas na empresa, podendo, ainda, ser chamado por padrões de práticas e aprendizado atuais, com base na estrutura de ativos.

Sobre diferentes perspectivas teóricas foram discutidos nesta seção a noção de firma como unidades produtivas em processo de expansão, estando sujeitas a fatores limitantes como a disposição do conhecimento e processos inovadores. Na próxima subseção, serão abordados outros elementos interligados a estas unidades que se refere ao equilíbrio no mercado competitivo, contexto, no qual, estas unidades estão inseridas.

Noção de equilíbrio de mercado

A visão neoclássica se desenvolveu tomando como fundamentos a mecânica Newtoniana, pois, segundo esta escola de pensamento, as variáveis

que são influenciadas pelas firmas não são determinadas endogenamente, mas sim pela estrutura de mercado que se sobrepõe àquelas, argumenta (MARINS, 2006). Em oposição, a visão dos economistas neo-schumpeterianos (evolucionários) foi substancialmente influenciada pela teoria da evolução das Ciências Biológicas, colocando-se em forte oposição aos primeiros, e suas definições acerca da tecnologia e do progresso técnico (CORAZZA; FRACALANZA, 2004).

Os teóricos afiliados a concepção evolucionista rejeitam a noção de equilíbrio de mercado, situados em um ambiente coletivo de constantes mudanças ocasionadas pelos agentes individuais. Colocam-se em desacordo às hipóteses de racionalidade substantiva segundo o princípio da maximização, considerados fundamentos da interpretação neoclássica. O conceito de maximização não é considerado útil, pois supõe um perfeito conhecimento do mercado pelos agentes econômicos, enquanto, sobre o prisma neo-schumpeteriano, os agentes possuem limites cognitivos restritos e limitada disponibilidade de informações que não lhes permitem agir puramente como maximizadores (CORAZZA; FRACALANZA, 2004). Com a formulação do modelo de crescimento de Robert Solow, houve uma preservação dos pressupostos de continuidade, ou seja, a defesa de existência de equilíbrio no mercado competitivo, formulação que para Nelson e Winter (2002) mostrava-se em discordância das suposições sustentadas por Schumpeter. Este autor, por sua vez, argumentava que, o crescimento da economia capitalista deveria ser observado pela trajetória do desequilíbrio.

Os conceitos abandonados pelo mainstream, ao serem incorporados na nova perspectiva da TCT, mantem um diálogo particular com a teoria neoclássica. Esta crítica é sustentada pelos evolucionistas que observam a TCT a partir de uma perspectiva que não se afastou das suposições tradicionais de maximização e equilíbrio, e do método de análise estático-comparativo, caracterizando-a, portanto, como incapaz de vincular os aspectos dinâmicos no entendimento do comportamento das firmas (SARTO; ALMEIDA, 2015).

A suposição econômica neoclássica comum é que todas as técnicas ao longo de uma função de produção são acessíveis de forma igual e gratuita, independentemente do momento que foram praticados. No entanto, no mundo real, as rotinas

de aprendizagem ou reaprendizagem envolvem custos, que aumentam conforme o comportamento se distancia de uma prática recente (NELSON; WINTER, 2002). Ademais, grande parte pode ser facilmente codificada em projetos que permitam uma aplicação fácil. Um exemplo quanto a esta advertência reside mesmo quando as técnicas de produção usadas nos países avançados são transparentes para quem está de fora, sua transferência para novos ambientes econômicos e institucionais normalmente requer adaptações com graus incertos de sucesso (RODRIK, 2002). De acordo com os pressupostos apresentados por Nelson e Winter (2002), a interação com o ambiente exógeno (externo) determinam quais organizações estariam aptas a sobreviver.

Este caráter evolutivo é defendido a partir de uma abordagem sobre as capacidades dinâmicas do desenvolvimento das empresas e a manutenção de vantagens competitivas ao longo de sua existência. Teece e Pisano (1994) definem o termo capacidades como o papel-chave da gestão estratégica na adequação, integração e reconfiguração de habilidades organizacionais internas e externas, bem como a utilização de recursos e competências funcionais para um ambiente em mudança (mutação). O termo “dinâmico”, por sua vez, é compreendido como situações em que há transformações rápidas na tecnologia e forças de mercado que exercem efeitos e retroalimentam a firma. Entretanto, os autores advertem que o termo capacidades dinâmicas não só inclui a capacidade de uma organização, mas a capacidade de adaptação, de influência e desenho do ambiente de negócios que a empresa atua.

Com o surgimento de uma nova tecnologia, àquelas obsoletas são substituídas. Conseqüentemente, o novo produto passa a ocupar o lugar daquele antigo e as novas estruturas produtivas destituem as estruturas atuais. Com esta dinâmica, as firmas inovadoras tendem a se manter atuantes no mercado, ultrapassando aquelas que não acompanharam os processos de mudanças técnicas. O que garante a manutenção das firmas inovadoras no sistema econômico é sua capacidade de inovação tecnológica, fomentando sua competitividade e permanência no mercado (MARINS, 2006).

Aspectos teóricos e implicações da financeirização no trabalho

A financeirização se apresenta, especialmente, como um tipo de orientação do processo de acumulação capitalista que tende a reconfigurar a economia global, condicionando-a a atuação de empresas transnacionais e dos bancos centrais que se manifesta na dimensão da riqueza financeira em um contexto globalizado (BORSARI e PRONI, 2019). O setor financeiro passa a ter um papel de destaque ao ditar o comportamento dos indivíduos e as variáveis-chaves da demanda agregada, modificando o comportamento das firmas acerca do investimento, modo pelo qual o consumo das famílias é determinado e a alocação de recursos entre as parcelas da sociedade, isto é, na distribuição de renda. (SILVA, 2020).

A financeirização emergiu das principais perturbações econômicas da década de 1970, sinalizando o fim do longo boom do pós-guerra para os países capitalistas desenvolvidos (LAPAVITSAS, 2013). Seus transbordamentos, a nível global, se desenvolveram a partir da década de 80, como resultado das políticas neoliberais resultando nas transformações do processo de investimento das firmas, no consumo das famílias e na redistribuição de renda dos países, destaca (SILVA, 2020).

O envolvimento das famílias no circuito financeiro, por meio da expansão do crédito, do superconsumo e do conseqüente endividamento, esteve associado à estagnação dos salários e a elevação de custos dos ativos, gerando uma quantidade maior de renda para o setor financeiro. O resultado é que não só as empresas financeiras estavam em posição mais alavancada, mas também as famílias, no que se refere à relação dívida-patrimônio, como pontuam Borsari e Proni (2019). Neste sentido, as finanças intervêm ativamente na organização da acumulação financeira e impactam a conduta de empresas não financeiras, bancos e famílias. Conseqüentemente, esta modalidade tendem a reconfigurar as crises que emanam da acumulação, além de contribuir de forma autônoma para o surgimento dos distúrbios econômicos.

No circuito que envolveu as famílias, a financeirização agressiva ocorreu no setor subprime do mercado imobiliário dos Estados Unidos no início dos anos 2000, sustentando o

crescimento dos empréstimos hipotecários, corrobora Lapavitsas (2013). Os tomadores destes empréstimos subprime eram originários das camadas excluídas e mais pobres da classe trabalhadora dos Estados Unidos, geralmente mulheres negras ou latinas (LAPAVITSAS, 2013). No contexto da crise do subprime, pós 2008, Tooze (2018) comenta que, tanto no plano interno quanto no exterior, a política de baixas taxas de juros do Fed criou um clima de investimento superaquecido. Por meio de seu programa de compra de títulos, que elevou os preços dos mesmos e reduziu os rendimentos motivando os investidores a abandonar os títulos e colocar seus fundos em ativos de alto risco e alto retorno.

Além do crédito barato liberado pelo Fed, a bolha especulativa foi sustentada por fluxos reversos de capital dos países em desenvolvimento. Aqueles mais pobres tornaram-se fornecedores líquidos de capital para os EUA, mantendo o fluxo de capital para empréstimos abundantes nos mercados avançados como dos EUA durante 2005–2006, e, à medida que o Federal Reserve mantinha sob sua coordenação a restrição do crédito, as taxas de juros, simultaneamente, eram elevadas. Imerso a este contexto, a sociedade norte-americana, como lembra Lapavitsas (2013), foi forçada a suportar o impacto da crise bancária com uma intervenção estatal destinada a proteger os bancos privados, mas sem colocá-los sob controle público. O objetivo primordial dos Estados Unidos e de outros países era defender as relações subjacentes de financeirização do choque da crise.

Entre os mercados emergentes, os mais atingidos foram aqueles com posições financeiras não totalmente sólidas. Os maiores perdedores, entre esses mercados, foram aqueles que haviam atraído os maiores ingressos de capitais estrangeiros e com os registros financeiros mais sólidos (TOOZE, 2018). Uma particularidade do deslocamento das crises, monetária e financeira, são suas características fundadas no capitalismo financeirizado, especialmente em vista da penetração da produção e da circulação pelas finanças. Esta última intervém efetivamente na organização da acumulação financeirizada e influenciam a conduta de empresas não financeiras, bancos e famílias. Consequentemente, as finanças tendem a moldar as crises que derivam da acumulação, além de contribuir de forma

autônoma para o surgimento de outras, assim argumenta Lapavitsas (2013).

Diante deste contexto, Rodrik (2002) defende um regime econômico internacional favorável ao desenvolvimento que permita aos países pobres experimentar arranjos institucionais que os forneça autonomia suficiente para elaborar suas próprias soluções, possivelmente divergentes, para os gargalos de desenvolvimento que enfrentam, avaliando as demandas de reformas institucionais não apenas por uma perspectiva de integração, mas do desenvolvimento.

O modo que os capitais estrangeiros penetram as economias emergentes, em determinadas circunstâncias, não permitem a esta maior rigidez sobre o controle e a mobilidade destes ativos. Nos cenários dispostos anteriormente, o crescimento exacerbado da financeirização atestam como estes capitais dominam novas fronteiras que não encontram barreiras à sua expansão e seus efeitos nocivos na esfera produtiva da economia, ou seja, o trabalho.

Os mecanismos de financeirização moldam o trabalho e seus resultados no ambiente em que ocorre, assim, podem ser observadas as tendências principais, entre elas destacam-se:

- (I) a lógica do valor para o acionista que impulsiona ou intensifica a reestruturação e terceirização que levam à dispersão espacial da produção em busca da combinação ideal de habilidades e custos. Essa reestruturação produz estruturas de governança complexas que são mantidas juntas por sistemas de TIC e acordos de nível de serviço que permitem a comparação sistemática de desempenho e a capacidade de deslocar e reduzir recursos.
- (II) o processo de trabalho continua sendo um foco de ganhos de produtividade, reestruturação e captura de valor como parte da entrega de metas aos acionistas que é ilustrado pela ênfase na redução do quadro de funcionários e gerenciamento de desempenho em alguns de seus próprios casos (THOMPSON, 2013).

Financeirização, fragmentação do trabalho e desigualdade social são partes de um mesmo conjunto e fundamentam o regime de regulação econômica e social construído a partir do final dos anos 1970 (SILVA, 2020, p.70). Com a promoção da desregulamentação do trabalho, as fronteiras

financeiras das economias desenvolvidas eram abertas, intensificando maior liberdade de movimentação de capitais entre países. No cenário de escalada da incerteza quanto ao futuro do mercado de trabalho e do Estado de bem-estar social, a preocupação das famílias de maior renda nos programas de previdência privada e fundos de capitalização se expandiram, o que motivou um mercado potencial a ser explorado pelas instituições financeiras (SILVA, 2020, p.63).

Como exemplo dessa nova escalada, o modelo norte-americano baseou suas organizações gerenciais para desenvolver e utilizar tecnologias que permitiam dispensar as habilidades do chão de fábrica, de modo que os trabalhadores da produção "por hora" não exerçam controle sobre as condições de trabalho e remuneração. As empresas americanas também tendiam a favorecer fornecedores e distribuidores que forneceriam bens e serviços ao preço mais baixo, como chama atenção Lazonick e O'Sullivan (2000). Dos desdobramentos desta nova prática no campo produtivo, são especificadas novas formas de produção de bens e serviços nos interiores das empresas e novas formas de contratação mediadas pela terceirização.

A prática da terceirização desenvolveu-se com a concentração industrial e a intensificação da divisão entre grandes e pequenas empresas empreiteiras e subcontratantes. Os subcontratados eram colocados em intensa competição uns com os outros e, geralmente, os custos e riscos associados às flutuações na demanda são transferidos para empresas menores e, por sua vez, sobre os trabalhadores que eram explorados (CHESNAIS, 2016).

Chesnais (2016) comenta que, as empresas transnacionais (TNCs) se organizaram com o auxílio contínuo das Tecnologias da informação e comunicação (TICs) visando novos modos de transporte, a localização internacional e o gerenciamento das operações de produção que impactaram diretamente a produtividade das corporações. Esta junção resultou na maximização da apropriação do valor excedente nos níveis da unidade de negócios e da fábrica e reduziram o custo de transporte por meio da containerização. Simultaneamente, desenvolveram mecanismos de apropriação da mais-valia produzida por corporações globais e outras empresas por meio de subcontratação que, tem assumido formas cada vez mais diversificadas.

Esta forma de organização corporativa, a terceirização, pode ocorrer no país de origem da empresa, bem como no exterior, envolvendo uma reestruturação organizacional de algumas atividades. Ademais, pode ser caracterizada por uma abdicação consciente das atividades selecionadas da cadeia de valor para fornecedores externos. Nesta nova modalidade se insere as Offshoring, induzindo a reestruturação da empresa em outra dimensão geográfica, permitindo a realocação de operações do país de origem para um local estrangeiro, onde as mesmas atividades da alocadas a um fornecedor estrangeiro, estando como objeto de interesse as funções das empresas de alto valor como P&D, design e engenharia. O valor agregado local, por sua vez, induz certa legitimidade junto aos clientes e governos locais. Assim, tanto a terceirização e como o offshoring ajudam simultaneamente as empresas em três necessidades estratégicas: eficiência ou redução de custos; exploração ou acesso ao conhecimento e pessoas talentosas; e exploração ou desenvolvimento de mercados estrangeiros (CHESNAIS, 2016).

Rodrik (2002) entende que a globalização não contém apenas efeitos danosos, sua visão se baseia na ideia que os países pobres precisam de mercados e tecnologia, aos quais podem acessar somente por meio de contato próximo com a economia mundial. O problema não é a globalização, mas a agenda distorcida que a governa.

Esta agenda distorcida privilegia excessivamente a liberalização no comércio e nos mercados financeiros, ao tempo que ignora completamente os ganhos que podem ser obtidos com a liberalização do comércio de serviços de trabalho. É uma agenda que ignora as necessidades legítimas dos países em desenvolvimento de ter o "espaço" político e a autonomia para que possam desenvolver suas próprias estratégias, embora os principais beneficiários dessa agenda sejam os próprios países avançados, e muitos países pobres importadores de alimentos sairão perdendo, cabendo não a rejeição da globalização, mas a correção de sua agenda (RODRIK, 2002).

Conclusão

O movimento do capital internacional, sob os rótulos do crescimento da financeirização, deixaram suas sequelas nas economias desenvolvidas e nos países onde seu ingresso ocorreu por meio de uma relação desigual, o caso dos países emergentes. A desregulamentação financeira e a expansão do crédito, no caso dos EUA, as formas de financiamentos da dívida dos países pobres aos ricos induziram uma escalada de desequilíbrios macroeconômicos que, somados ao aumento da incerteza, promoveram a deterioração da acumulação financeira desencadeando movimentos cíclicos que culminaram na crise econômica do subprime de 2008.

O presente artigo delineou nos seus objetivos uma revisão das diferentes abordagens referentes às questões da financeirização e seus efeitos práticos nos mercados e na esfera do trabalho. O comportamento da firma como unidades produtivas indutoras no processo de expansão, pode estar sujeita a fatores limitantes como o conhecimento e processos inovadores. O crescimento destas unidades e as novas áreas de atuação agem como propulsores dos ganhos e domínio de novos mercados.

A correlação da financeirização e seus efeitos na esfera do trabalho são norteados, em certa medida, pelas novas formas de mobilidade do capital estrangeiro, o grau de abertura do comércio e da liberalização financeira e as formas de regulamentação dos ativos. Entre os exemplos, temos a crise do subprime em 2008, a intervenção da autoridade monetária, o Fed, como interventor das instituições privadas de crédito bancário, fornecendo um aparato público ao setor privado, quando em outro espectro as famílias não dispuseram das mesmas medidas para se resguardar no momento da crise, que derivou do setor privado, mas com financiamento de recursos públicos.

Os mecanismos da financeirização permitem alterações nas formas de trabalho ao dispensar as habilidades antes contidas no interior das empresas, de modo que os trabalhadores não exerçam controle sobre as condições de trabalho e remuneração. Sobre estas formas de expansão do capital estão internalizados novas tendências de precarização do trabalho no interior das empresas, seja de pequeno ou grande porte, internas ou

externas aos seus países. Imersos neste contexto de subjetividade do trabalho, remoção das barreiras geográficas, a exemplo das transnacionais, uma nova modalidade de produção se apresenta como a terceirização, limitando custos à suas matrizes e amplificando as tensões no trabalho. Diante desta nova ordem eclode a necessidade de um desenho institucional adequado a cada país obedecendo suas especificidades e um aparato regulatório interventor que regule o demandante da mão-de-obra e permita a integração pautada no desenvolvimento das áreas anfitriãs.

Referências

- BORSARI, Pietro R.; PRONI, Marcelo W. 2019. Consequências da financeirização para os trabalhadores. In.: *Anais do XXIV Encontro Nacional de Economia Política*, Vitória - ES, UFES., p.1-25. Disponível em: <https://www.sep.org.br/01_sites/01/index.php/enep-2/enep-edicoes-anteriores/anais-dos-eneps>.
- CHESNAIS, F. 2006. O Capital portador de juros: acumulação, internacionalização, efeitos econômicos e políticos. In Chesnais, F. (org.). *A Finança Mundializada*. São Paulo: Boitempo Editorial.
- COASE, R. The nature of the firm. 1937. *Econômica*, v.4, 16, p.386-405.
- CORAZZA, R. I.; FRACALANZA, P. S. 2004. Caminhos do pensamento neo-schumpeteriano: para além das analogias biológicas. *Nova Economia*, [S. l.], v. 14, n. 2, p.127-155.
- JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H. 2008. Teoria da Firma: Comportamento dos Administradores, Custos de Agência e Estrutura de Propriedade. *RAE-Revista de Administração de Empresas*, v. 48, n. 2, p.87-125.
- LANGLOIS, Richard N. 2003. *The Vanishing Hand: The Changing Dynamics of Industrial Capitalism, Industrial and Corporate Change* 12: 351-85.
- LAPAVITSAS, Costas. 2016. *Profitting without producing: How Finance exploits us all*. Verso Books, Londres.
- LAZONICK, W.; O'SULLIVAN, M. 2000. Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance. *Economy and Society*, vol.29 n.1, p.13-35.

- MARINS, L. M. 2006. Economia, Tecnologia e Inovação: da Teoria da Firma à Gestão da Inovação Tecnológica. In: *Anais do XXX Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração (XXX EnANPAD)*, Salvador, p.1-12.
- NELSON, Richard, R., and WINTER, Sidney G.. 2002. Evolutionary Theorizing in Economics. *Journal of Economic Perspectives*, 16 (2): 23-46.
- PENROSE, E. A teoria do crescimento da firma. Campinas, SP: Editora da UNICAMP (2006), 1962.
- RODRIG, Dani. 2002. *After Neoliberalism, What?*. In: Alternatives to Neoliberalism Conference sponsored by the New Rules for Global Finance Coalition, May 23-24, p. 01-14. Recuperado em: < <http://www.new-rules.org/storage/documents/afterneolib/rodrig.pdf> >
- SARTO, V. H. R.; ALMEIDA, L. T. 2015. A teoria de custos de transação: uma análise a partir das críticas evolucionistas. *Revista Iniciativa Econômica*, 2(1), 1-25.
- SILVA, Tamara Naiz da. 2020. Financeirização contemporânea e precarização do trabalho. *Revista Princípios* nº 159, p.59-75.
- TEECE, David.; PISANO, Gary. 1994. The dynamic capabilities of firms: an introduction. *Industrial and Corporate Change*. 3. 537-556. 10.1093/icc/3.3.537-a. 3(3), 537-556.
- Thompson, Paul. 2013. Financialization and the workplace: extending and applying the disconnected capitalism thesis. *Work, employment and society*. 27(3) 472-488.
- TIGRE, P. 1998. Inovação e teorias da firma em três paradigmas. *Revista de Economia Contemporânea*, v. 3, p.67-111.
- TOOZE, Adam. 2018. *Crashed: How a Decade of Financial Crises changed the World*, 2018. Londres: Penguin Books.
- VIEIRA, Rosele M. 2010. Teorias da firma e inovação: um enfoque neo-schumpeteriano. *Revista Cadernos de Economia*, Chapecó, v. 14, n. 27, p. 36-49.

Submetido em: 05/01/2022

Aceito em: 20/04/2022