

Financeirização no Brasil: a escolha de uma alternativa imposta ao trabalho

Financialization in Brazil: the choice of an alternative imposed on labour

Cyro Luiz Faccin de Souza¹

Resumo

O período de recessão da economia brasileira de 2014-2015, impactou o trabalho não somente na elevação do desemprego, mas também alterou as relações de trabalho. Se valendo do período de crise econômica e da crescente dificuldade da geração de empregos, o Governo Temer implantou uma reforma trabalhista no Brasil, com um viés flexibilizante das relações de trabalho. Tal medida teve como objetivo a redução dos custos do trabalho e de demissão, além de flexibilizar as modalidades contratuais. A partir disto, o presente artigo visa identificar o porquê da escolha da variável trabalho como medida de ajustamento macroeconômico, e analisar os dados empíricos sobre como se comportou o mercado de trabalho após a reforma. Para isso, diagnostica-se que o estado brasileiro possui limitações quanto às suas possibilidades de política econômica, advindas da financeirização da economia. Estas restrições, somadas às demandas do setor empresarial, influenciadas pela própria financeirização que patrocinam, culminam na escolha da variável trabalho. Desta forma, para compreender a alteração estrutural do mercado de trabalho é necessário compreender a financeirização e a mudança da pauta empresarial.

Palavras-chave: Financeirização, Trabalho, Flexibilização, Valor ao Acionista.

Abstract

The 2014-2015 recession in the Brazilian economy impacted work not only in raising unemployment, but also changed labour relations. Taking advantage of the period of economic crisis and the growing difficulty in generating jobs, the Temer Government implemented a labour reform in Brazil, with a flexible bias in labour relations. This measure aimed at reducing labor and dismissal costs, in addition to making contractual modalities more flexible. Based on this, the present article aims to identify the reason for choosing the variable labour as a measure of macroeconomic adjustment, and to analyze the empirical data on how the labour market behaved after the reform. For this, it is diagnosed that the Brazilian state has limitations regarding its possibilities of economic policy, resulting from the financialization of the economy. These restrictions, added to the demands of the business sector, influenced by the financialization they sponsor, culminate in the choice of the work variable. Thus, to understand the structural change in the labour market, it is necessary to understand financialization and the change in the business agenda.

Keywords: Financialization, Labour, Flexibilization, Shareholder Value.

¹ Estudante de graduação em Ciências Econômicas na Faculdade de Economia da Universidade Federal da Bahia (FE/UFBA). Bolsista de iniciação científica e integrante do Núcleo de Estudos Conjunturais (NEC/UFBA).

INTRODUÇÃO

A crise financeira global de 2008 pouco afetou o Brasil de imediato. Políticas anteriores à crise, como o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), lançado em 28 de janeiro de 2007, auxiliaram nesta estabilidade inicial, aumentando o investimento público na economia brasileira. Isto, adicionado às políticas de transferências de renda e de valorização do salário mínimo, dinamizou a economia, auxiliando também o crescimento do investimento privado no mesmo período (CARVALHO, 2018). Os anos seguintes a 2010 demonstraram desaceleração da economia, intervalo este também marcado pelo declínio nos preços das commodities, que já vinham esfriando a partir de 2012, ocorrendo um declínio abrupto no ano de 2015, caindo cerca de 27,59% quando comparado ao preço em 2012 (Fonte: FMI - Commodity Terms of Trade).

Isto se concretizou como uma nova realidade de mercado, com a queda de preços das commodities, para o Brasil, até que em 2014 se formou um cenário de crise econômica. Inicialmente, as causas da crise foram apontadas como irresponsabilidade fiscal e falta de planejamento do governo em posse no período, gastando mais do que arrecadava, que assim também elevaria a dívida pública e externa, o que, por fim, reduziria o investimento privado, principalmente o estrangeiro, a partir da fuga de capitais. Porém reduzir a crise somente a uma falta de planejamento fiscal do estado é omitir um cenário complexo. O declínio das commodities, somada à redução do investimento público, foram variáveis importantes na contração da demanda agregada interna e na desvalorização do real. Isto em país com um cenário de poucas indústrias para atender a demanda interna, com uma queda nas importações advinda da valorização do dólar, reduziu a demanda por serviços. Este foi o principal setor empregatício durante o crescimento do Brasil nos governos Lula e Dilma, e com sua queda, o resultado foi a diminuição da arrecadação, acarretando na crise fiscal (CARVALHO, 2018).

Portanto, o Brasil não estava imune aos efeitos da crise financeira internacional e da financeirização da economia, surgindo assim a necessidade de se pensar em uma saída para a crise. Consequentemente, se analisaram as diferentes opções viáveis de política econômica contracíclica, e acabou-se escolhendo dois pilares: a austeridade fiscal e a flexibilização das relações de trabalho. Esta escolha não advém somente de uma teoria ortodoxa que encabeça o governo vigente, mas também das diversas restrições impostas aos instrumentos de ajustamento macroeconômico do país.

A mais clara delas é a política monetária brasileira, que aplica o regime de metas de inflação (*inflation targeting* - IT). Sendo o principal papel deste BC a manutenção das taxas de inflação em

um baixo patamar, em vista de uma estabilidade de preços e, por conseguinte, uma estabilidade financeira. Por isso, a taxa nominal de juros é aumentada mais do que proporcionalmente a qualquer aumento inflacionário, de maneira que os juros reais serão utilizados de forma a reduzir a inflação (ARESTIS, PAULA, FERRARI-FILHO, 2009). Ademais, o câmbio também deve se manter flutuante, deixando ao mercado a real variação do câmbio (ROSSI, 2013). Isto se integra à necessidade do mercado de capitais, pois, como indicam Bruno e Caffé (2015), a inserção brasileira em um padrão internacional de acumulação financeira faz com que o câmbio se torne parte das carteiras de ativos financeiros fundamentais ao rendimento rentista dos capitais especulativos e de curto prazo.

Há também uma importante restrição na política comercial brasileira, visto que é país participante da OMC, e membro do Mercosul (Mercado Comum do Sul). Isto restringe a possibilidade de elevação de tarifas por parte do governo, já que, por participar deste dois órgãos internacionais, sendo o primeiro um que busca regular o comércio, a partir de um viés liberalizante e de abertura econômica dos países (RÊGO, 1996). O segundo que é uma união aduaneira, ou seja, uma organização que delimita uma zona de livre comércio nos países membros, e que, ao mesmo tempo, serve como unificadora da política comercial destes, de forma que as tarifas praticadas para o comércio externo ao bloco serão as mesmas entre os países membros (THORSTENSEN, OLIVEIRA, 2012). Desta forma, é perceptível um constrangimento da possibilidade de controle da política comercial brasileira, já que, principalmente após 2008, em que o Brasil aumentou ainda mais o grau de abertura de sua economia para o comércio externo, há então um importante controle por parte da OMC, e por vez, o Mercosul se demonstra também uma importante barreira burocrática e geopolítica para uma elevação tarifária que favorecesse o Brasil. Logo, a política comercial é outra vertente que não demonstra ser uma saída para o estado brasileiro da situação de recessão econômica por suas restrições já existentes e que são extremamente rígidas.

Este artigo então explora a inserção financeirizada da economia brasileira em como tal situação constrange as respostas políticas a uma crise econômica, admitindo-se somente a austeridade fiscal e a reforma trabalhista, com viés flexibilizador, como únicas formas viáveis de ajustamento da economia brasileira. Por fim, analisa como tais medidas impactam de forma negativa na relação de trabalho, e na perspectiva do emprego no longo prazo, e ainda sim se encontram como medidas contraproduzidas com seu próprio fim, que é a solução de um período de recessão econômica.

O artigo está organizado da seguinte forma: a seção 1 consiste da definição do conceito de financeirização, e análise a relação da financeirização com o trabalho como um todo. Demonstra-se

as maneiras de transmissão dos controles e pressões do mercado financeiro às relações de trabalho e às empresas. A seção 2 exemplifica de que maneira a restrição fiscal está ligada à financeirização e os meios de limitação deste cenário a partir de pressões externas. Pressões como análises de crédito e fuga de capital, que, por fim, inviabilizam um leque de ações do estado, levando assim à uma reforma trabalhista flexibilizante. Na seção 3 apresenta-se os principais pontos da reforma Trabalhista de 2017 e como esta flexibilização das relações de trabalho atende às demandas do mercado financeiro, portanto se relacionando à financeirização das empresas apresentada anteriormente. Consequentemente, demonstra-se na seção 4 dados empíricos já apresentados após a reforma trabalhista de 2017 e como isto vem contradizendo inclusive sua própria intenção de elevação do emprego e saída da crise. Ilustrando que, na realidade, a reforma trabalhista de 2017 auxiliou ainda mais na especulação financeira e no aumento do rentismo. E finalmente, na seção 5, conclui-se que para compreender as transformações no mundo do trabalho, é necessário entender como um novo regime de acumulação, rentista, alterou as visões e objetivos do capital, e que, para reverter tais mudanças estruturais que flexibilizam e precarizam o trabalho, é necessário regular o sistema financeiro e a forma de integração do Brasil com o cenário internacional como um todo.

1. FINANCEIRIZAÇÃO, SUA CONEXÃO À VARIÁVEL TRABALHO E A FLEXIBILIZAÇÃO

Entendendo financeirização como um fenômeno que ocorre no mundo globalizado, mas que gera particularidades e se difere nos variados contextos em que se encontra, é necessário compreender como ocorre essa transição, do capitalismo empresarial industrial, comercial, e de serviços, para um financeiro. Temos, então, três análises principais de como se pode ocorrer esse predomínio da finança em uma economia (VAN DER ZWAN, 2014):

1. Um novo regime de acumulação capitalista, em que os lucros se ampliam principalmente pelos canais financeiros, ao invés da troca e produção de mercadorias.
2. Mudança da pauta empresarial, em que se troca a busca pelo lucro a partir da produção (construir, produzir mercadorias) e reinvestimento na produção pela especulação do mercado de valores, preocupando-se principalmente em aumentar o valor acionário da empresa, ou seja, trazer cada vez maiores ganhos para os acionistas.
3. A financeirização do dia a dia, a transição e democratização da finança para a população, com produtos e serviços financeiros ofertados pelo mercado em estudo, de forma em que se

torna comum, cotidiano, a utilização do crédito, hipoteca, financiamentos, e planos de aposentadorias baseados no capital financeiro.

Este processo de financeirização deriva diretamente da expansão do mercado financeiro e ao tão visado lucro em curto prazo, principalmente especulado nas bolsas de valores ao redor do mundo. Esta fixação com um lucro em um curto espaço de tempo se deve a intensa transformação do capitalismo, que agora é pautado a partir da globalização, assim como demonstra Druck (1996, p.23):

A globalização é um “movimento” de caráter estrutural do capitalismo, numa fase em que as principais tendências – presentes desde seus primórdios – são levadas as suas últimas consequências e se desenvolvem no seu limite máximo. Constata-se uma radicalização dos processos de concentração e centralização de capitais (crescimento dos oligopólios; intensificação das fusões e incorporações de empresas), assim como, simultaneamente, se difundem micro, pequenas, e médias empresas, com a formação de redes de subcontratação (terceirização), exemplos claros da dispersão de capitais.

Este processo de globalização vem acompanhado da financeirização. A partir do fim do Acordo de Bretton Woods², foi gerado um novo arranjo monetário internacional, com o dólar funcionando como um moeda-quasi-mundial no lugar do antigo padrão ouro. Este novo arranjo trouxe instabilidade aos mercados cambiais e às taxas de juros em todos os países, favorecendo assim o crescimento da finança (LAPAVITSAS, 2013). Se utilizando das três análises da financeirização, apresentadas anteriormente, temos as bases necessárias para compreender tal emergência da finança como um dos canais principais de obtenção de rentabilidade. As três vertentes dialogam entre si, de forma que sem uma, a outra não seria justificada.

O modelo de negócios dos bancos se alterou, passando para um modelo tal que se utiliza de maior cobrança de tarifas e serviços, e de ampliação do crédito para as famílias, extraíndo valor a partir disto (AALBERS, 2019). Isto impactou o setor empresarial de forma que este cada vez mais perde espaço nos empréstimos bancários, e, em seu lugar, há a emergência de uma maior participação das famílias e inclusive de outras instituições financeiras (ERTURK, SOLARI, 2007). Advindo deste cenário e da revolução do modelo de operação bancário, torna-se evidente que a estratégia de obtenção de lucro pelos canais financeiros não irá atrair somente novos investidores e instituições, mas inclusive as próprias empresas não-financeiras (em inglês chamadas por NFCs - *non-financial corporations*). Como pode ser indicado:

Alguns elementos, porém, permitem que essa riqueza fictícia crie valorização fictícia e liberte a valorização dessa riqueza das restrições e limitações impostas pela acumulação

² O Acordo de Bretton Woods, estabelecido em 1944, definiu um sistema internacional de gerenciamento econômico. A partir dele, foram criado o BIRD e o FMI. Além disso, definiu a paridade do ouro em relação ao dólar, indexando o câmbio de várias economias a esta paridade do dólar, criando assim uma ordem monetária internacional.

produtiva. O primeiro deles é o fato de esses ativos serem comercializáveis em bolsas, ou nos mercados secundários de títulos, o que faz que sua “valorização” decorra do puro jogo da circulação, descolando-se de qualquer pressuposto vinculado à acumulação produtiva. (PAULANI, 2009, p. 28-29)

Desta forma, introduz-se um pensamento da mudança da pauta empresarial nas NFCs, buscando assim a obtenção de um resultado financeiro aceito pelo mercado, principalmente pelo acionista, que tem o sumo interesse de obtenção de valorização do seu ativo, a ação da empresa. Aalbers (2019) indica que com as mudanças nas regras e padrões de avaliação do sistema financeiro faz com que estas regras cada vez mais se traduzam na regra geral de comportamento dos mercados não-financeiros, visto que segui-las facilitará o acesso ao crédito e à captação de recursos. A partir destas abundâncias de recursos financeiros, compras alavancadas, recompra de ações, fusões e aquisições se tornam uma opção preferível a uma estratégia de lucro de longo prazo e de sobrevivência da firma. Confirmando este padrão, Lazonick e O’Sullivan (2000) indicam que, antes de 1980 e até o início da mesma década, nos Estados Unidos, a principal estratégia de governança corporativa é o que pode ser chamado como “reter e reinvestir”. A lógica é explícita por si só e indica que estas firmas tinham a tendência de reter seu lucro e seus trabalhadores, de forma que estas duas variáveis seriam desenvolvidas, utilizando o lucro para reinvestir produtivamente, ampliando a capacidade produtiva e buscando expandir mercado (LAZONICK, O’SULLIVAN, 2000). Concomitantemente, os seus trabalhadores eram desenvolvidos, por meio do investimento complementar em recursos humanos, visando auxiliar na construção de uma carreira dentro da empresa e que ampliasse também as possibilidades e produtividades de seus empregados (LAZONICK, O’SULLIVAN, 2000). Porém, este tipo de governança corporativa começou, ainda na década de 1980, a perder espaço para esta estratégia financista, de curto prazo, que determinava a retenção do foco empresarial nas atividades essenciais a empresa e de contínua busca de maximização do valor ao acionista, suplantada assim pela flexibilidade e rotatividade dos trabalhadores, e de reter o lucro resultante da atividade essencial e empregá-lo em engenharias financeiras e distribuição de dividendos (LAZONICK, O’SULLIVAN, 2000; THOMPSON, 2003).

É importante questionar e destacar, se a estratégia que vem alterando o trabalho se resume em boa parte, segundo a literatura acadêmica, à maximização do valor acionário, de que maneira isso impacta nas firmas que não estão listadas nas bolsas? Muito desta transmissão da mudança na governança corporativa encontra resposta na alteração do pensamento teórico e acadêmico. Lopes (2020) indica que a visão da firma e de sua governança vêm continuamente se alterando e se distanciando da esfera da produção em direção à esfera da administração de um portfólio de investimentos e ativos financeiros. Este direcionamento busca e tem uma teoria fundamentada na

academia, ensinada a milhões de estudantes e executivos ao longo do mundo, acabou por gerar um modelo normativo, com justificativas influentes, fundamentadas na moral e na eficiência, para a introdução de práticas administrativas que aprofundem e intensifiquem os processos de financeirização (LOPES, No prelo). Introduzido este pensamento, a maneira e o horizonte de tempo em que se obtém lucro se alteram de forma radical, assumindo uma característica financeira e de curto prazo, se utilizando de uma fundamentação científica e acadêmica, mudam a cultura das empresas não-financeiras, listadas e não listadas na bolsa, de obtenção desse lucro, prejudicando investimentos de longo prazo e inclusive a própria inovação tecnológica e científica nas empresas (CUSHEN, THOMPSON, 2016; AALBERS, 2019).

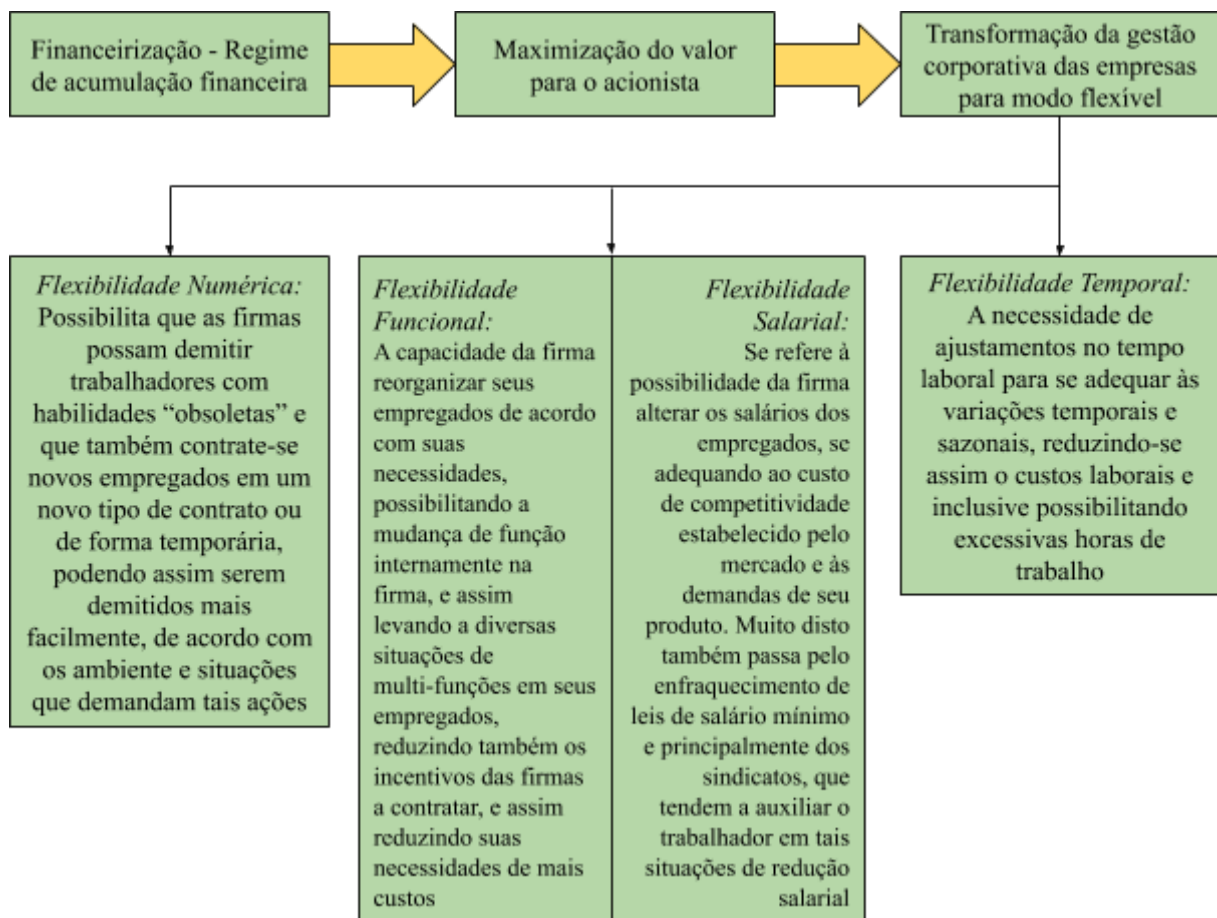
A atitude empresarial de privilégio estratégico do retorno de valor ao acionista impacta diretamente no gerenciamento dos recursos disponíveis pela unidade produtora, e portanto, também na esfera do trabalho. As demandas acionistas foram crescendo e tomando a estrutura de concorrência de lucratividade do mercado, com a presença ainda maior de investidores institucionais. Isto acelerou a ênfase em fluxos de caixa descontados antecipados e em distribuição de dividendos, tomando a taxa média de retorno como uma medida de comparação e concorrência de performances empresariais (THOMPSON, 2003). Isto criou uma obrigação das firmas NFCs com o setor financeiro, de forma que para uma empresa ter seu valor em bolsa ampliado, e assim receber mais dinheiro destes meios financeiros, esta deveria se adaptar a este novo ambiente e criar uma pauta empresarial disciplinada pela maximização do retorno do valor para o acionista (THOMPSON, 2003). A competição então deixa de ser dar nos mercados de produto de cada empresa, e é transmitida ao mercado financeiro. Utilizando-se das taxas de retornos, e algumas outras formas, como meio de comparação, estabeleceu-se uma competitividade maior devido a possibilidade de análise de variadas unidades produtivas de diferentes setores por uma taxa de análise financeira que unifica todos os ramos (BOYER, 2000 apud BORSARI, 2018).

Portanto, com os objetivos empresariais sendo realinhados para a maximização do valor acionário, gerando assim um cenário de retornos elevados e de curto prazo, como isto poderá impactar e alterar as relações de trabalho? As novas formas de competição financeira entre empresas, financeiras e não financeiras, que buscam atingir as expectativas dos mercados de capitais, possibilitam que este mercado financeiro se torne não mais intermediador de relações econômicas, mas sim um regulador e determinador das ações dos agentes, se traduzindo em constrangimentos e restrições às ações possíveis das firmas e inclusive das famílias (THOMPSON, 2003). Estas imposições regulatórias do mercado financeiro podem ser destrinchadas, segundo Cushen e

Thompson (2016), em formas de auditoria e contabilidade que dão um controle quase total e legal a estes agentes financeiros, principalmente sobre as empresas não financeiras e em suas decisões. Além disto, todas estas medidas de contabilidade e auditoria seguem padrões estabelecidos pelo sistema financeiro, como a taxa interna de retorno e o período de *payback* quanto a investimentos. Assim, podem ser comparados pelo mercado de capitais, e também acabam por prover dados necessários para que analistas financeiros possam estimar os preços futuros das ações destas empresas (CUSHEN, THOMPSON, 2016). Logo, é possível estabelecer uma meta de preço acionário desejável para estas empresas atingirem tanto as próprias expectativas de ganhos, por meio deste mercado, quanto para satisfazer os acionistas. Porém, atingir estes objetivos essenciais de tanto destaque para o mercado financeiro, não é automático e nem fácil e direto (CUSHEN, THOMPSON, 2016). Portanto, para maximizar o valor acionário e concretizar esta incessante busca dentro de um capitalismo cada vez mais financeirizado, as estratégias de crescimento das firmas, principalmente NFCs, se direcionaram para um contínuo corte de gastos (THOMPSON, 2013). Estes cortes acabam focalizando essencialmente no custo dos trabalhadores, reduzindo cada vez mais o número de empregados. Aperta-se e busca-se extrair cada vez mais produtividade dos que sobraram, de forma possam suprir os cortes e demonstrar um balanço com menos custos, de agrado do sistema financeiro (THOMPSON, 2013). Também é adotada uma política ativa de gerenciamento dos ativos corporativos focada em desagregar os mesmos, por meio de externalização da produção, criação de cadeias indiretas de produção, e desinvestimento produtivo. Ou seja, não mais buscar expansão de atividades produtivas como fim máximo da empresa, e sim a manutenção de um balanço satisfatório ao mercado e com resultados financeiros rentável e eficiente (THOMPSON, 2013).

A partir disso, as firmas buscando se adequar uma nova forma de obtenção de lucro, introduzindo a terceirização, a redução de custos, e a utilização de ativos financeiros como canal de obtenção destas margens, as empresas também começam a buscar atender às expectativas do mercado financeiro. Tais medidas provocam alterações nas estratégias empresariais que afetam diretamente o trabalhador, e estando as empresas a mercê das contínuas e rápidas flutuações deste mercado de capitais, traduzem estes impactos em seus balanços em maior necessidade de flexibilidade produtiva, gerencial e laboral. Desta forma, Dasgupta (2013) irá dividir estas flexibilidades em quatro, como demonstrado na imagem 1, que são: *numérica; funcional; salarial; temporal*.

Imagem 1 - Introdução da flexibilidade na relação laboral e suas divisões



Fonte: Dasgupta (2013). Elaboração própria.

Estas quatro flexibilidades podem ser indicadas como essenciais para compreensão do funcionamento das relações de trabalho em uma empresa posta entre ambientes e setores, produtivos ou não, cada vez mais subordinados à finança. Como indicam Cushen e Thompson (2016) quanto as NFCs, as pressões para atingir requisitos e padrões do mercado de capitais e/ou pagamento do serviço da dívida predispõem tais firmas a se alavancarem com o propósito de investimento no mercado financeiro e de contínua capitalização de seu balanço. Desse modo, sobrepõem-se às suas operações produtivas, estabelecendo medidas de controle por parte deste mercado financeiro que irão reduzir o horizonte de tempo para obtenção de lucro e valorização, e por fim afetando a forma de governança das firmas (CUSHEN, THOMPSON, 2016).

As quatro flexibilidades se apresentam como algumas das maneiras ótimas de manter o balanço da empresa dentro dos parâmetros estabelecidos. Por isso, se cria uma narrativa contínua de desinvestimento produtivo, corte de gastos, que afetará principalmente o gasto mais maleável, que são os trabalhadores. A partir desta maleabilidade, se inicia uma lógica de contínua redução do número de funcionários, substituindo-se inclusive a partir da terceirização, enquanto os empregados que restam são monitorados e obtêm novas obrigações (THOMPSON, 2013). Dentro desta

configuração, busca-se que os trabalhadores sejam multifuncionais, além de serem requisitados que se esforcem e se invistam mais no trabalho. Enquanto isto, os empregadores investem em formas de consultoria e auditoria que mostrem e tornem reconhecíveis suas medidas de corte de custos e eficiência (CUSHEN, THOMPSON, 2016). Seguindo esta narrativa de continuidade do corte de custos, inviabiliza-se a proposta de desenvolvimento do trabalhador e de suas habilidades, investindo menos em áreas de recursos humanos, gerando insegurança ao posto empregatício, já que não indicam e nem buscam um futuro profissional a longo prazo dos trabalhadores dentro da própria empresa (CUSHEN, THOMPSON, 2016; THOMPSON, 2013). Todas estas medidas que visam uma empresa cada vez mais eficiente em seus custos não têm a perspectiva real de uma eficiência perdida com a má disposição dos recursos disponíveis, mas sim a ideia de que é possível e necessário extrair cada vez mais valor de cada trabalhador, concretizando-se a tendência de uma flexibilidade numérica, funcional e temporal. Já a flexibilidade salarial é exacerbada pela financeirização, visto que a política de contínua redução de custos exerce pressão também nos salários (CUSHEN, THOMPSON, 2016). Há também uma restrição de compartilhamento de ganhos advindos da melhoria de performance, que é inclusive demonstrada como tendência em empresas compradas por fundos de *Private Equity*³ (PE), apresentada por Appelbaum e Batt (2014), em que a elevação da produtividade era acompanhada por menor crescimento da oferta de emprego. Ou seja, um nível maior de produtividade marginal dos trabalhadores se torna um desincentivo para a empresa à contratação de mais trabalhadores, e ainda se traduzia em redução dos salários (APPELBAUM, BATT, 2014; CUSHEN, THOMPSON, 2016).

A pressão exercida a partir da entrada das empresas nos mercados financeiros, seja como forma de venda de ações na bolsa, securitização ou pagamento de dívidas, leva então a um constante arrocho das condições de trabalho, principalmente as que estão ligadas aos custos destes postos de trabalho. Desta forma, a seguridade de emprego é um aspecto pouco enfatizado na era do “trabalho flexibilizado”, visto que manter empregados com uma alta segurança e garantidos por diversos direitos (hora extra, insalubridade, aposentadoria, etc.) se torna custoso e contraprodutivo à elevação das margens e de manutenção da competitividade (DASGUPTA, 2013). Portanto, a introdução de uma predominância financeira, de forma qualitativa, maior nos interesses e negócios das empresas altera inclusive o circuito do capital, alterando, por fim, a própria estratégia de concorrência e governança corporativa (THOMPSON, 2003). Ou seja, a financeirização gera um

³ São fundos que têm como foco empresarial a atividade financeira de investimento em empresas que ainda não são listadas em bolsas de valores. Fazem esta atividade se integrando a empresa via participação acionária, e têm a função de buscar desenvolver e expandir a empresa selecionada. Normalmente são geridas por várias empresas, que têm cotas de participação nestes fundos de *Private Equity*.

novo padrão de relação de trabalho, que têm como principal característica a flexibilidade, que leva a uma tendência de arrocho do trabalhador, por meio das contínuas pedidas e imposições de maior investimento e esforço do empregado no seu trabalho, para obtenção de maior valor e produtividade do mesmo (THOMPSON, 2013). Enquanto isto, o mesmo se encontra cada vez mais atarefado, por meio da junção de funções, levando ao trabalhador multifuncional ser o novo padrão deste tipo de regime de acumulação, devido às contínuas reduções de pessoal serem algo positivo para a avaliação dos mercados de capitais. Além disto, este trabalhador tem o risco da competição ampliada, por meio dos mercados financeiros padronizarem a avaliação de ativos empresariais em pacotes financeiros (securitização, bolsa de valores, dívidas, etc.) analisarem apenas, por exemplo, por sua taxa interna de retorno, integrando setores antes não conectados e assim concorrendo no mercado financeiro e não mais somente em seu setor (BOYER, 2000 apud BORSARI, 2018). Ou seja, uma concorrência maior é transmitida a este empregado. Por fim, devido às características de curto prazo e à redução de pessoal, a elevação da rotatividade dos trabalhadores no mercado de trabalho, este cenário culmina em menos incentivos empresariais de investimentos em treinamentos, desenvolvimento do trabalhador, e de inviabilização da criação de uma carreira estável e de crescimento dentro da própria empresa, deixando assim o empregado assumir todo o risco por sua capacitação profissional (THOMPSON, 2003; THOMPSON 2013).

Portanto, a variável trabalho se apresenta como uma solução da crise brasileira pela necessidade apresentada pelas próprias empresas em se adaptar a nova forma de um regime de acumulação, baseada no mercado financeiro e no aumento da concorrência. Isto se apresenta, e se traduziu em muito no *Jobs Study* da OCDE (1994), que visava auxiliar e recomendar políticas públicas para países europeus que estavam sendo afetados pelo problema da alta taxa de desemprego. Este estudo se demonstrou um marco e um guia para a criação na criação de um consenso acadêmico. Tal entendimento indica que a rigidez institucional no mercado de trabalho, como a legislação trabalhista, fortes sindicatos e programa sociais de proteção ao trabalhador, eram os reais causadores do desemprego (DOSI, et al, 2018). Isto influenciou diversos países, como França, Espanha e México, que introduziram maior flexibilidade dos salários e custos de trabalho (em maior medida, formas que reduziram o custo e o assalariamento) e também das jornadas de trabalho e dos contratos, possibilitando e favorecendo modelos de contratação de tempo intermitente, temporários, e de meio-expediente (FILGUEIRAS, LIMA, SOUZA, 2019). Ou seja, todas essas são medidas que dão ao empresário a maleabilidade necessária ao empregador para demitir e reduzir seus custos. Isto acaba por culminar em um novo estilo organizacional das relações de trabalho, que agora se adapta ainda mais à estratégia de governança corporativa dentro das empresas a partir da financeirização.

Na vista do *Jobs Study* da OCDE (1994), estas medidas auxiliam na queda da taxa de desemprego devido ao simples fato de que possibilitam ao ofertador de emprego (o empregador) a contratar de acordo com suas necessidades, traduzindo-se nas demandas do mercado. Deste modo, o mercado não mais se restringe às restrições impostas pelas regulações do trabalho, e assim haverá maior oferta de postos de trabalho, que poderão ser criados advindos da eliminação desta rigidez institucional (OCDE, 1994).

Isto é importante de se destacar, para compreender que esta não é uma inovação brasileira, e muito menos uma corrente minoritária presente nas políticas públicas, nas relações de trabalho e no interior das empresas. Na verdade, estas são políticas que já foram implementadas e ainda estão sendo construídas e introduzidas no mercado de trabalho, assim como ocorre com a reforma trabalhista de 2017 do Brasil. As reformas estruturais de economias nacionais tomaram conta das pautas governamentais, atingindo um alto número de 111 intervenções no mercado de trabalho com reformas, em países desenvolvidos e em desenvolvimento, entre 2008 a 2014. Cerca de 56% destas intervenções tinham pautas de diminuição dos níveis existentes de regulação deste mercado, ou seja, flexibilização das relações laborais. Analisando-se os efeitos desse afrouxamento das instituições do trabalho, é perceptível um crescimento temporário da taxa de desemprego em países desenvolvidos, enquanto em países em desenvolvimento não há notável mudança estatística (ADASCALITEI, MORANO, 2015). Porém nas duas situações de nações, há uma queda do nível de emprego no ano seguinte a reforma trabalhista com viés flexibilizador, ou seja, há evidência de que a rigidez das instituições do mercado de trabalho, apontada pelo relatório da OCDE de 1994, não é fator determinante do nível de emprego e nem da geração de postos de trabalho em curto prazo (ADASCALITEI, MORANO, 2015).

Portanto, a eclosão da finança como um novo regime de acumulação que predomine no mundo, está intimamente atrelado às reformas trabalhistas que ocorrem nas diversas economias nacionais. É possível então compreender que a reforma trabalhista de 2017 no Brasil não é apenas uma tentativa, ortodoxa, de auxílio na queda da taxa de desemprego, mas que também está relacionada à financeirização e o impacto que esta gera nas empresas e no seu processo de extração do valor e de obtenção de lucro. Processos esses que passam invariavelmente pelas relações de trabalho, e portanto se baseiam em como estas são reguladas. Sendo assim, há uma imposição do setor privado, que demanda a flexibilização do trabalho, ao estado, e, como indicado em estudo de Filgueiras, Lima e Souza (2019), em muitas vezes são estratégias corporativas que já estão disseminadas e consolidadas, que se utilizam de flexibilidade no trabalho, e que se valem da reforma para promover

sua legalização. Caldas, Martins e Teles (2020) também demonstram, que estas políticas econômicas focam em garantir e estabelecer esta flexibilidade como medida para que o mercado de trabalho se ajuste melhor a choques econômicos assimétricos, como no caso da Crise Financeira Global, e que pode ser traduzida no caso brasileiro como a continuidade desta crise de 2008, que culminou na crise iniciada em 2014-2015, e que não teve real recuperação até os dias de hoje, 2019. Desta forma, além da imposição de uma flexibilização da legislação trabalhista, advinda do setor privado por conta da crise econômica, ainda temos a combinação desta demanda com a mudança da estratégia corporativa. Isso potencializou e expandiu a demanda do setor privado por uma reforma trabalhista flexibilizante. Demanda esta que se concretizou, e se tornou a reforma trabalhista de 2017, apresentada pelo Governo Temer, apoiada e facilitando a financeirização do trabalho.

2. POSSIBILIDADES DE AJUSTAMENTO MACROECONÔMICO, NO BRASIL, FACE A FINANCEIRIZAÇÃO

Analisando-se a posição do Brasil na economia mundial e enquanto país prejudicado por uma crise econômica, foi criado um cenário que quase impõe a aceitação das duas únicas oportunidades apresentadas por este horizonte: a austeridade fiscal e a flexibilização do trabalho. Este quadro de imposição se traduz muito no grande receio do endividamento brasileiro, além também da queda dos preços das commodities. A partir disto, a manutenção de metas fiscais e monetárias (especialmente inflacionárias) e o controle do déficit fiscal e da dívida pública se tornam essenciais. Visto que tal controle desincentiva a monetização destes déficits e o sobreaquecimento da economia acima da NAIRU⁴ (*non-inflationary unemployment rate*), atingindo os desejos destes mercados financeiros, e evitando consequências como queda da avaliação de crédito, fuga de capital e uma taxa de câmbio instável (CALDAS, MARTINS, TELES, No prelo). Há também, na construção deste quadro, a fuga de capitais estrangeiros atualmente instalados, que, devido a natureza móvel do capital no capitalismo financeirizado, buscam locais em que sejam mais eficientes, com menores custos e com menores riscos. Este fluxo contrário do capital se deu em muito por conta, também, da reversão de política monetária dos EUA, que a partir de 2013 encerraram atividades de estímulo monetário, que davam liquidez ao mercado financeiro internacional. Isto fez com que o governo

⁴ Se trata de uma teoria proposta pelo economista Edmund Phelps, em que há um ponto de equilíbrio entre o mercado de trabalho e a economia doméstica, principalmente relacionada a taxa de inflação. A NAIRU seria, portanto, o nível específico de desemprego que não causa elevação da inflação, a deixando constante. Desta forma, seguindo a lógica da teoria ortodoxa da relação entre desemprego e inflação, a NAIRU seria o limiar entre a relação inversa destas variáveis.

brasileiro respondesse com uma política de elevação das taxas de juros do Banco Central do Brasil, o que refletiu também em uma alta no endividamento público (FINANCIAL TIMES, 2013).

A evolução da dívida pública bruta brasileira virou o foco da crise, sendo que esta vinha em tendência de queda até o ano de 2014, com o início da recessão, no mesmo ano, demonstrando uma taxa de 52,62% em janeiro de 2014 e atinge seu pico, de aproximadamente, 79% em agosto de 2019 (Fonte: BCB-DSTAT). O crescimento foi atribuído culpa, pela mídia, a um gasto irresponsável do governo (INFOMONEY, 2016). A elevação da dívida se torna preocupante para a finança, e principalmente para os bancos, principais detentores de dívida pública, devido ao fato de que o não cumprimento destas dívidas pode transmitir a crise do endividamento para o sistema financeiro (LAPAVITSAS, 2013). Não somente isto se torna uma preocupação, mas também porque os títulos de dívidas pública dos países trazem liquidez ao mercado financeiro, se tornando, na maioria das transações, o que é oferecido como garantia (GABOR, BAN, 2016).

Este crescimento se tornou alarmante aos investidores estrangeiros, que começaram a retirar capital investido no Brasil, e voltar ao centro econômico, de forma que aprofundou ainda mais a crise brasileira. Uma forma de indicação deste alarde, e também de pressão institucional, que o mercado financeiro faz é partir das conhecidas empresas de *credit rating*. Estas são empresas que avaliam o risco de investimento e criam padrões de avaliação desempenho para o setor privado e inclusive para o setor público, de forma que cada vez mais as instituições públicas e semi públicas têm sido administradas como firmas privadas, principalmente com a afloração do *New Public Management* (Nova Administração Pública);(AALBERS, 2019). Existem três principais empresas neste ramo (*Standard & Poor's*, *Moody's* e *Fitch*), que analisam regiões, países e produtos, e indicam uma análise de crédito, que seria qual o risco e confiabilidade que o investimento em análise tem. A partir de 24 de março de 2014, ocorre a primeira análise negativa para o Brasil, vindo da *Standard & Poor's*, rebaixando a nota de investimento com moeda estrangeira para BBB- com perspectiva negativa, e em 11 de janeiro de 2018 ocorre o último rebaixamento que se tem registro desta empresa, que foi para BB- com perspectiva estável (Fonte: Tesouro Nacional Transparente).

Portanto, o Brasil encontra-se com a única opção de manter uma política monetária de ataque e controle à inflação, que é de desejo do mercado financeiro, e de introduzir uma austeridade fiscal, reduzindo o gasto público, a fim de reduzir as perspectivas negativas quanto ao país, para que o fluxo de capitais retorne. Esta perspectiva da necessidade de atendimento de padrões de qualidade da administração pública é notada na Europa, e tem seu início anteriormente nos EUA, podendo assim influenciar no Brasil (DERUYTTER, MÖLLER, 2019). Deruytter e Möller (2019) indicam a

ideia de uma Nova Administração Pública (*New Public Management*) que, inspirada nos padrões de avaliação e de legitimidade financeira desenvolvidos pelo setor privado, têm implementado novas formas de elaboração de orçamento e contabilidade. Medidas como estas introduzem a administração da dívida e do orçamento público no circuito financeiro, pois, dentro de circunstâncias cada vez mais restritas de espaço fiscal para administração do balanço, se associam ao setor privado em busca de formas de levantamento de fundos e redução de custos. Introduzem, assim uma administração ativa da dívida pública, que, por meio da introdução de portfólios de derivativos e outros ativos financeiros, têm introduzido a lógica da administração financeira dentro da própria administração pública, financeirizando esta esfera. E vão além, capitalizando em futuras receitas advindas da privatização de serviços públicos e na redução de custos com a terceirização dos mesmos, além da redução do número de funcionários (AALBERS, 2019; DERUYTTER, MÖLLER, 2019). Portanto, a limitação da política econômica brasileira tende a não se resumir apenas pelas restrições externas, como fuga de capitais e instabilidade cambiais, mas também pela própria tendência de financeirização da administração pública, que vê a necessidade de manutenção de um quadro satisfatório ao mercado financeiro.

Partindo da necessidade da manutenção de um cenário favorável ao mercado financeiro no Brasil, temos a criação de uma política de austeridade fiscal. Isto se traduz Emenda Constitucional nº 95, conhecida como emenda do Teto dos Gastos Públicos. Trata-se de uma limitação dos gastos públicos por 20 anos, que ficam limitadas sempre aos mesmos valores gastos no ano anterior, corrigidos somente pela inflação. Visa-se adequar a um limite aceitável o endividamento estatal e reduzir o déficit, por fim auxiliando na percepção de um menor risco por parte das empresas de *credit rating*. Ou seja, entrando de acordo com uma ideia de introdução da lógica financeira na administração pública. Foi-se prometido a volta da confiança ao mercado, mas como demonstra Carvalho (2018, p.135):

No Brasil, o misticismo ainda estava em alta mesmo com o fracasso retumbante do corte de gastos e investimentos públicos desde 2015, como forma de estímulo aos investimentos privados ou de estabilização da dívida pública.

Desta forma, com a política fiscal contracionária a pleno vapor, e a política monetária estável, somente resta uma última variável macroeconômica: o mercado de trabalho. Assim, o Governo Temer colocou em prática a reforma trabalhista, que visava flexibilizar as relações de trabalho e reduzir os custos trabalhistas, em uma tentativa de ganhar competitividade internacional.

3. REFORMA TRABALHISTA DE 2017: OBJETIVOS E ALTERAÇÕES

O texto, da lei nº 13.467/2017, aprovado apresenta diversas alterações, desde sobre as modalidades de trabalho até questões de jornada e contribuição sindical. Para uma melhor análise, as leis serão enquadradas em temas (BRASIL, 2017). Estes são:

1. *Modalidades de trabalho e contrato*: Enquadra principalmente a introdução do modelo contratual intermitente ao direito trabalhista, a introdução de novo texto para os autônomos, que agora podem trabalhar em regime de exclusividade e continuidade, e também a regularização do teletrabalho (“*home office*”).
2. *Jornadas de trabalho*: Enquadra a ampliação prevista na lei quanto ao tempo parcial, de 25 para 30 horas, ao banco de horas e as atividades que não são mais consideradas parte da jornada de trabalho.
3. *Ações trabalhistas*: Indica as mudanças no texto da lei que dizem a respeito da introdução de novas obrigações e custos, principalmente por parte do reclamante, quanto às causas trabalhistas.
4. *Negociação, acordos e convenções*: Introduz a elevação da importância das negociações individuais de contrato, e dos acordos coletivos, que passam, em certos casos, a prevalecer sobre a lei.
5. *Remuneração e custos trabalhistas*: Engloba as alterações apresentadas quanto à remuneração por produtividade, a contribuição sindical voluntária e a redefinição dos custos trabalhistas, principalmente sobre a terceirização, quanto às horas trabalhadas e modalidade do contrato.
6. *Demissões e extinção do contrato*: Diz respeito a introdução da extinção do contrato de trabalho por acordo, quando ambas as partes concordam com o desligamento (medida essa que reduz os custos de demissão e impossibilita a entrada no programa de Seguro-Desemprego), e também quanto às alterações na demissão imotivada.

Estes objetivos, sustentados por uma base teórica ortodoxa, visam combater o desemprego no país, resolvendo o que seria o principal problema para a geração de empregos, ou seja, a oferta, que é a rigidez nas formas de alocação do trabalho e o alto custo para se ter um trabalhador nas empresas. Entretanto, a partir da expansão da finança na economia mundial, há uma crescente subordinação do

capital produtivo às lógicas da financeirização, que indicam uma visão de lucro de curto prazo e aumento dos valores acionários nas bolsas, de tal maneira que busca fomentar a crescente especulação do próprio valor das empresas, se retirando lucros a partir da variação acionária, ou seja, da finança especulativa (GALVÃO et al., 2017). Tendo conhecimento do cenário da financeirização destas empresas, a reforma trabalhista se torna dúbia. Não somente pela precarização do trabalho, mas por estar justamente de acordo com as demandas de um mercado que busca cada vez mais desinvestir na produção, e que, por consequência, adota uma política de contínua redução de custos, principalmente afetando os trabalhadores. Desta maneira, a política de flexibilização do trabalho se demonstra contraproducente, visto que ela traz a oportunidade do empresário poupar ainda mais (FILGUEIRAS, LIMA, SOUZA, 2019). Ou seja, a perspectiva de maior aplicação de capital que ela traria devido ao custo reduzido do trabalho nem sempre se traduz em investimento, principalmente devido ao cenário de crise que o Brasil atravessa, de forma que não é atrativo se arriscar em um empreendimento quando se sabe que a rentabilidade produtiva está em queda, visto a redução do consumo e da atividade econômica como um todo. Portanto, a tendência que se apresenta com a reforma trabalhista de 2017 não é de auxílio na recuperação econômica, mas sim de aprofundamento da financeirização, a partir justamente da maior possibilidade de poupança e aplicação no sistema financeiro.

É possível então notar o perfil assumidamente característico da reforma trabalhista de 2017, que além de ser viabilizada através das limitações da política econômica do Brasil, também tem sua fundação nas demandas apresentadas por uma economia cada vez mais financeirizada, seja na sua forma de integração com o mercado financeiro internacional, seja na gestão das empresas não-financeiras. A reforma entrega não somente uma saída contraproducente em sua própria origem para a crise, mas uma real flexibilização das leis do trabalho, que afeta o trabalhador de forma negativa, e uma maleabilidade dos custos variáveis, que é demanda dos setores que estão reféns das formas de avaliação de desempenho do mercado financeiro. Entendendo que a reforma trabalhista de 2017 é minimamente dúbia no auxílio à geração de emprego e, mais importante, gerar um posto de trabalho que não seja afetado por condições precárias, analisa-se na próxima seção dados empíricos quanto à evolução da economia brasileira após a reforma e analisar a composição do mercado de trabalho e quais tendências o mesmo vem apresentando após uma mudança estrutural no funcionamento das relações de trabalho.

4. REFORMA TRABALHISTA DE 2017: RESULTADOS EMPÍRICOS NO TRABALHO E NA ECONOMIA

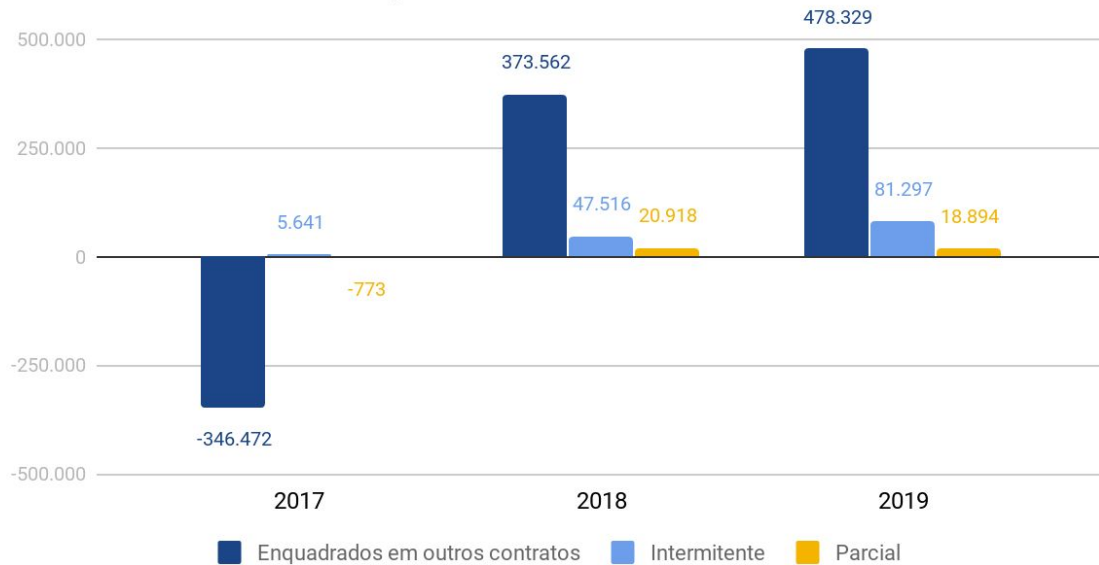
Afinal, porquê flexibilizar? Foi apresentado anteriormente as causas reais da necessidade de flexibilização, introduzida pelo estado, e demandada em grande parte por um setor produtivo cada vez mais financeirizado, com a expansão de uma organização de governança corporativa fundada em um, dito, conhecimento científico acadêmico que focaliza na acumulação pelos canais da finança, formando novos e velhos executivos e administradores com este tipo de pensamento e alterando as regras do jogo de obtenção de lucros nos diversos setores da economia (LOPES, No prelo; AALBERS, 2019). Mas qual causa foi apresentada a luz da mídia e da política? Afinal, o Brasil atingiu taxas baixíssimas de desocupação ainda com a CLT antiga em vigor, fechando o ano de 2011 com apenas 4,7% de desemprego (Fonte: IBGE). Segundo Filgueiras, Lima e Souza (2019) muitas justificativas foram apresentadas para reformar e flexibilizar as relações de trabalho, como: modernizar; aumento de produtividade; melhora do ambiente de negócios; adaptação da legislação às novas tendências (globalização e tecnologias). Porém, o que realmente justificou a reforma trabalhista de 2017 aos olhos da política, e que também foi utilizada em muitos outros países, foi o discurso de modernizar para combater o desemprego (FILGUEIRAS, LIMA, SOUZA, 2019). O país acabava de passar por dois anos de recessão no PIB (2015: -3,55%; 2016: -3,50%; Fonte: Banco Mundial), e entrava no 1º trimestre de 2017 com uma taxa de desocupação de 13,7%. Portanto, o discurso conseguiu aceitação no Congresso Nacional, e em julho de 2017 foi sancionada, e implementada em Novembro do mesmo ano. Agora, dois anos após implementação desta reforma, há de se analisar se houve geração do nível de empregos que foi prometido, pois, como indicou o Ministro da Fazenda à época:

O governo federal acredita que a nova lei trabalhista, que começa a vigorar em 11 de novembro, vai tornar viável a geração de mais de seis milhões de empregos no Brasil, afirmou o ministro da Fazenda, Henrique Meirelles, durante entrevista à EBC nesta segunda-feira (30) (MARTELLO, 2017)

Para fazer tal análise, seguisse ideia apresentada por Thompson (2013), que vêm sendo difundida na literatura, da “*Brazilianization*” (“Abrasileirização”) do mercado do trabalho, em que há uma expansão e propagação dos empregos atípicos, inseguros e precários, e por fim, uma informalização crescente. Esta tendência vem sendo notada em várias economias ocidentais, mas é necessária ser reavaliada dentro do próprio Brasil, após uma reforma que flexibilizou e modificou tanto as estruturas das relações de trabalho.

Gráfico 1 - Evolução do emprego de carteira assinada desde Nov/2017 a Dez/2019

Participação das modalidades intermitente e parcial no saldo de admitidos e desligados no Brasil - Nov/2017 a Dez/2019

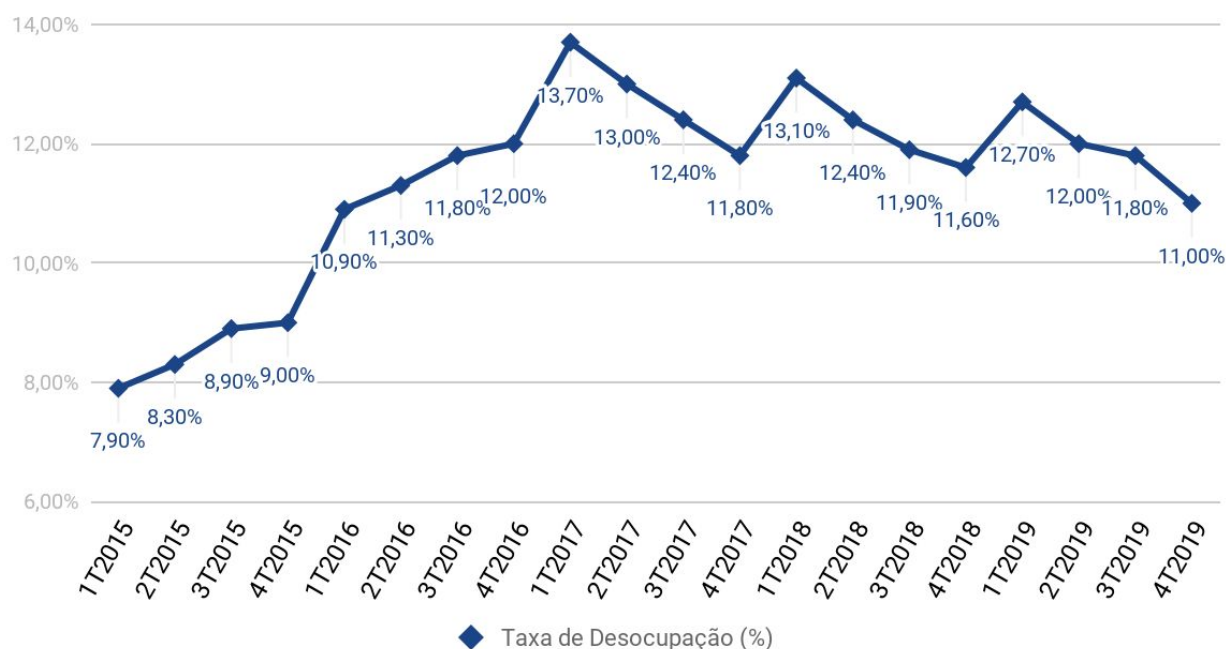


Fonte: CAGED Estatístico. Elaboração própria.

O gráfico 1 demonstra a evolução do saldo de admitidos e desligados no Brasil desde novembro de 2017, mês de implementação da reforma trabalhista, até dezembro de 2019, último mês como registro estatístico no Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED). É perceptível logo de início que os modelos de contratação intermitente e parcial não vêm sendo os que obtêm maior destaque no mercado de trabalho, visto que o maior número absoluto de contratações decorre de outros modelos de contrato. Porém, no período dado, os contratos intermitentes e parciais compõem, aproximadamente, 25,55% do total do saldo restante de postos de trabalhos ocupados. Isto se demonstra preocupante na medida que isto indica uma tendência de queda da renda do trabalhador, visto que, como indicam Filgueiras, Lima e Souza (2019, p. 237): “Nos contratos atípicos, o norte é eliminar qualquer limite mínimo remuneratório (salário pode chegar a zero, como nos contratos intermitentes e autônomos)”. Além disto, contratos atípicos como estes trazem insegurança ao trabalhador, trazendo dois aspectos chaves, que são a insegurança do posto de emprego e uma pior remuneração, além de uma real tendência de desemprego repetidas e contínuas vezes, a longo prazo (OIT, 2016).

Gráfico 2 - Taxa de Desocupação no Brasil, de 2015 a 2019 (em %)

Taxa de Desocupação no Brasil - 2015 a 2019 (em %)

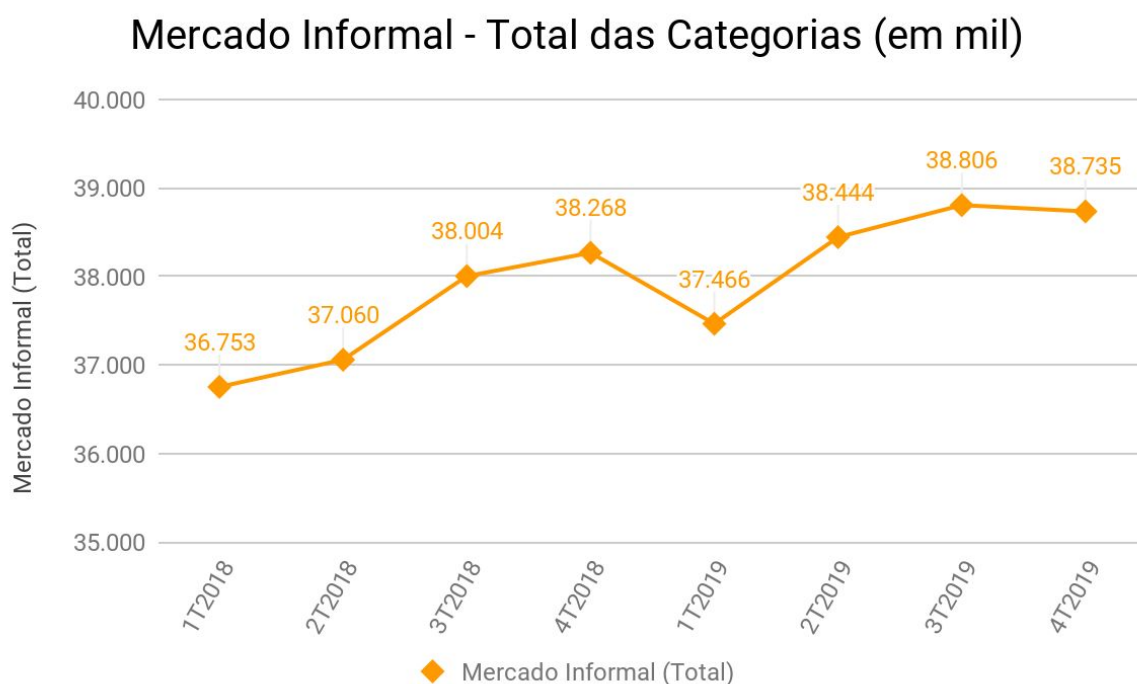


Fonte: PNAD Contínua - Resultado Trimestral (IBGE). Elaboração própria.

A taxa de desocupação no Brasil vem demonstrando queda, porém em velocidade muito aquém do necessário para reaquecer a economia. Na verdade, a mesma vem caindo antes mesmo da reforma trabalhista de 2017 ter sido implementada, como nota-se no gráfico 2, e, verificando a taxa dessazonalizada do IBGE, o padrão de queda já estava dado, visto que o 1º trimestre vem sendo tipicamente um mês com menor nível de empregos. Porém, a promessa de geração de 6 milhões de postos, de Henrique Meirelles, não se confirma, e muito menos se demonstra animadora, devido a principal composição de tal queda da taxa: o mercado informal. Enquanto, segundo o CAGED, foram gerados cerca de 678.912 postos de trabalho (atípicos e típicos) com carteira assinada, aproximadamente, no mesmo período, do 1º trimestre de 2018 ao 4º trimestre de 2019, foram gerados 1 milhão e 982 mil postos de trabalho no mercado informal, como demonstra o gráfico 3, segundo dados da PNAD Contínua do IBGE. Ou seja, o que vem realmente puxando a queda da taxa de desemprego não são postos de trabalho seguros, de qualidade e com remuneração adequada, mas sim empregos precários, com remuneração baixa e com zero segurança, assim como indica Antunes (2011, p. 408):

Uma fenomenologia preliminar dos modos de ser da informalidade demonstra a ampliação acentuada de trabalhos submetidos a sucessivos contratos temporários, sem estabilidade, sem registro em carteira, dentro ou fora do espaço produtivo das empresas, quer em atividades mais instáveis ou temporárias, quando não na condição de desempregado

Gráfico 3 - Evolução do número de trabalhadores no Mercado Informal, em milhares, de 2018 a 2019

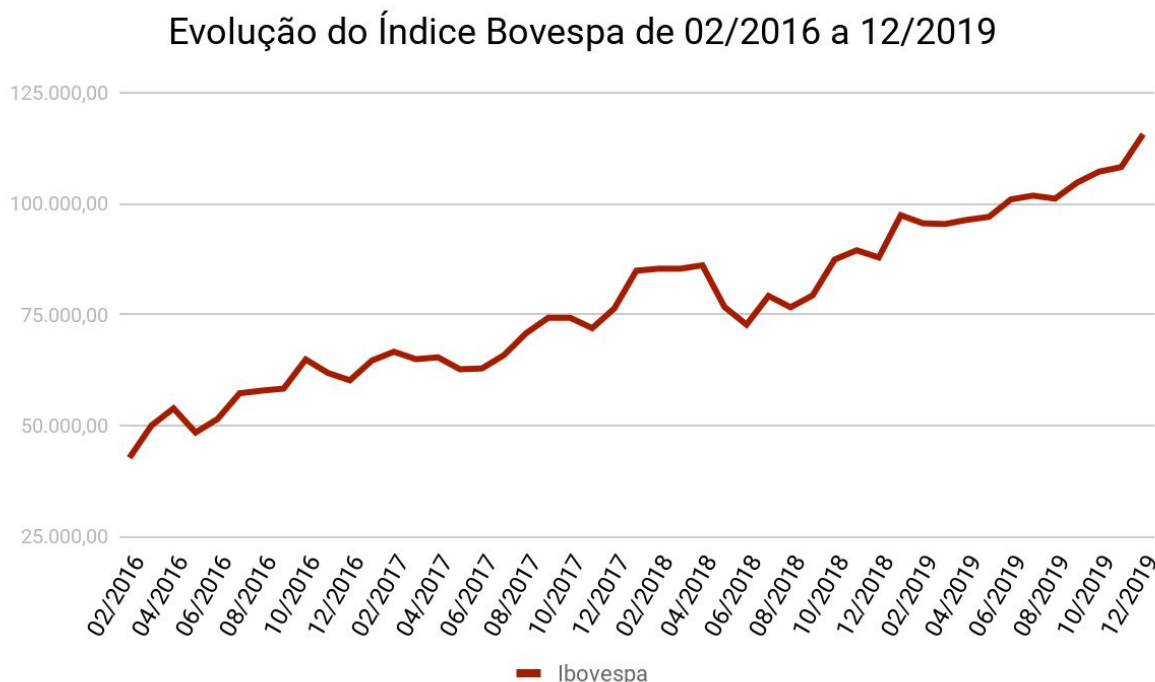


Fonte: PNAD Contínua - Resultado Trimestral (IBGE). Elaboração própria.

Segundo Noronha (2003), há o que pode ser chamado de visão da informalidade neoclássica. Tal ótica afirma que a informalidade é resultado natural da ação empresarial em busca da maximização de rendas, principalmente em países com custos indiretos elevados na força de trabalho, impostos por lei e/ou rígidos acordos coletivos (NORONHA, 2003). Desta forma, a informalidade é vista como sendo algo positivo, já que seria o meio pelo qual o mercado auto corrige os efeitos negativos de normas rígidas do mercado de trabalho (NORONHA, 2003). Portanto, esta visão neoclássica entra em confronto com si mesmo tendo em vista os dados empíricos da composição do emprego pós-reforma trabalhista de 2017. Uma reforma que trouxe tanta flexibilização na relação de trabalho, redução de custos do trabalho e de demissão, e portanto deixou uma possibilidade ainda maior de oferta de trabalho pelo lado do empregador, resultou justamente no aprofundamento da informalidade, uma característica apresentada pela teoria neoclássica como uma forma do mercado regular imperfeições e a rigidez institucional das legislações trabalhistas. Teria a reforma não sido implementada corretamente? Acredito que esta seja uma resposta recorrente da teoria ortodoxa, como indica Carvalho (2018, p. 135): “Sem qualquer preocupação em transformar uma convicção

ideológica em predição científica passível de refutação, respondia-se sempre que, se não se viam sinais de retomada, é porque a política não tinha sido realizada com vigor suficiente.”

Gráfico 4 - Evolução do Índice Bovespa de Feb/2016 a 12/2019



Fonte: Investing.com - Histórico de Taxas. Elaboração Própria.

Por fim, para exemplificar e ilustrar como a financeirização segue a pleno vapor, e as empresas que seguem tal padrão de acumulação estão recebendo seus rendimentos de forma constante e lucrativa, analisa-se o Ibovespa, que é o índice da Bolsa de Valores de São Paulo. No período de 22 de janeiro de 2016 até o dia 24 de janeiro de 2020, atravessando assim a data da reforma trabalhista de 2017, assim como outras (reforma previdenciária federal e estaduais, etc.), e ilustrada, em parte, no gráfico 4, temos que a BOVESPA valorizou 211,26% em um espaço de 4 anos. Descolada da realidade do PIB, que está praticamente estagnado, com variação real de 2016 a 2019 respectivamente de -3,28%, 1,32%, 1,32% e 1,14% (Fonte: IBGE), não atingindo ainda o nível de 2013, ano anterior a crise, temos que a acumulação no mercado financeiro não se adequa e nem busca ser reflexo da realidade do Brasil. Um Brasil com uma perspectiva de corte de direitos, redução de custos do trabalho, uma relação positiva entre emprego e reforma não comprovada e duvidosa, e com impactos sociais precarizantes, através da deterioração dos contratos típicos, estagnação dos salários e com piora da distribuição de renda (FILGUEIRAS, LIMA, SOUZA, 2019). A financeirização no Brasil se aprofunda, e cumpre ainda mais seu papel enquanto realidade

de periferia econômica, com uma extração de valor absurdamente elevada, e que por fim se traduz na constante saída de capitais em direção ao centro desenvolvido, seja por meio do envio de remessas e lucros ou pela construção das reservas, e se confirma com a reforma trabalhista de 2017, possibilitando ainda mais a integração do próprio espaço de trabalho com a competitividade financeira internacional e um contínuo arrocho do trabalhador em vista de maior produtividade (BORTZ, KALTENBRUNNER, 2018; LAPAVITSAS, 2013; THOMPSON, 2013).

5. CONCLUSÃO

O tipo de atividade financeira, constituída e existente no atual contexto mundial, restringe as políticas econômicas possíveis a serem escolhidas pelas nações, de forma a penalizar em grande medida os ambientes macroeconômicos que não a favorecem, principalmente quando se fala de países presentes na periferia do capitalismo, como é o caso do Brasil. A mobilidade do capital, traz uma competição ferrenha aos estados nacionais entre si, para adquirirem a tão desejada confiança dos investidores, de maneira que obtenham esta possibilidade de crescimento econômico a partir destes fluxos de capitais que entram em seu país, seja na esfera produtiva ou na própria esfera financeira. Esta competitividade acaba por ser transmitida a toda economia mundial, afetando em último caso o mercado de trabalho, de forma que deteriora em muito as condições do trabalho no mundo, e no Brasil, com a introdução da reforma trabalhista de 2017, aprofundando-se ainda mais o quadro de financeirização do trabalho e da economia brasileira como um todo.

Portanto, para valorizar-se novamente o trabalho, e trazer resguardo jurídico novamente ao trabalhador, deve-se regular primeiramente o sistema financeiro. Criar maneiras que a especulação e a fuga de capitais não atinjam a opção de políticas econômicas do país são essenciais para uma tentativa de retomada da proteção institucional ao trabalhador, e a limitar os impactos da financeirização no mercado de trabalho. Ou seja, devemos alterar a forma de como o mercado financeiro brasileiro se integra internacionalmente, e como este sistema mundial também afeta e se integra na economia brasileira. A regulação dos fluxos de capital, para dentro e fora do país se demonstram de extrema importância para se retirar uma das principais armas de controle político do sistema financeiro, que, como a Ibovespa e o dólar, servem de índices das demandas do mercado.

A utilização do estado como mecanismo de ampliação da financeirização é uma realidade, e por isso deve-se constituir uma prática política que distanciam as duas esferas. A manutenção das altas taxas de juros, interessantes ao mercado financeiro, são, além de uma tentativa de resposta a posição

periférica do Brasil em um capitalismo financeirizado, uma escolha política. Por fim, a especulação e a finança de alta rentabilidade nas pequenas variações de preços e nos mercados de derivativos também devem ser combatidos, para que a tendência do processo de extração de lucro financeiro seja comedida e que não impacte os outros setores produtivos da economia. Portanto, que a esfera financeira, que não produz valor, não seja mais atrativa do que o próprio processo de produção de valor. Somente desta forma será possível alterar a lógica imposta ao mercado de trabalho brasileiro, que advém da lógica competitiva do mercado financeiro internacional.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AALBERS, Manuel B. Financialization. **International Encyclopedia of Geography: People, the Earth, Environment and Technology**, p. 1-12, 2019.

APPELBAUM, Eileen; BATT, Rosemary. **Private equity at work: When wall street manages main street**. Russell Sage Foundation, 2014.

ADASCALITEI, Dragos; MORANO, Clemente Pignatti. **Labour market reforms since the crisis: drivers and consequences**. Geneva: ILO, 2015.

ANTUNES, Ricardo. Os modos de ser da informalidade: rumo a uma nova era da precarização estrutural do trabalho?. **Serviço Social & Sociedade**, n. 107, p. 405-419, 2011.

ARESTIS, Philip; PAULA, Luiz Fernando de; FERRARI-FILHO, Fernando. A nova política monetária: uma análise do regime de metas de inflação no Brasil. **Economia e sociedade**, v. 18, n. 1, p. 1-30, 2009.

BRASIL, Lei nº 13467. **Lei nº 13467, de 13 de julho de 2017**. 2017. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2015-2018/2017/lei/113467.htm>. Acesso em: 13 de ago. 2019.

BORSARI, Pietro Rodrigo. **Impactos da financeirização sobre o trabalho: uma revisão bibliográfica**. Unicamp, 2018.

BORTZ, Pablo G.; KALTENBRUNNER, Annina. The international dimension of financialization in developing and emerging economies. **Development and Change**, v. 49, n. 2, p. 375-393, 2018.

BRUNO, Miguel; CAFFÉ, Ricardo. Indicadores macroeconômicos de financeirização: metodologia de construção e aplicação ao caso do Brasil. **População, espaço e sustentabilidade: contribuições para o desenvolvimento**. Rio de Janeiro: IBGE, p. 25, 2015.

CALDAS, J.; MARTINS, D.; TELES, Nuno. Financialisation, Labour and Structural Change: the case of the Portuguese internal devaluation, em A.C. Santos & N. Teles (Eds.), **Financialisation in the European Periphery: Work and Social Reproduction in Portugal**. London: Routledge, 2020.

CARVALHO, Laura. **Valsa brasileira: do boom ao caos econômico**. Editora Todavia SA, 2018.

CUSHEN, Jean; THOMPSON, Paul. Financialization and value: why labour and the labour process still matter. **Work, Employment and Society**, v. 30, n. 2, p. 352-365, 2016.

DASGUPTA, Byasdeb. Financialization, Labour Market Flexibility, Global Crisis and New Imperialism - A Marxist Perspective. **HAL-SHS**. 2013.

DÉFICIT PÚBLICO: NÃO ADIANTA CULPAR OS JUROS. **InfoMoney**. 1 de março de 2016. Terraço Econômico. Disponível em: <<https://www.infomoney.com.br/colunistas/terraço-economico/deficit-publico-nao-adianta-culpar-os-juros/>>. Acesso em 17 de set. de 2019.

- DERUYTTER, Laura; MÖLLER, Sebastian. Cultures of debt management enter City Hall. **The Routledge International Handbook of Financialization**, 2020.
- DOSI, Giovanni et al. The effects of labour market reforms upon unemployment and income inequalities: an agent-based model. **Socio-Economic Review**, v. 16, n. 4, p. 687-720, 2018.
- DRUCK, Graça. Globalização, reestruturação produtiva e movimento sindical. **Caderno CRH**, v. 9, n. 24, 1996.
- ERTURK, Ismail; SOLARI, Stefano. Banks as continuous reinvention. **New political economy**, v. 12, n. 3, p. 369-388, 2007.
- FILGUEIRAS, Vitor Araujo; LIMA, Uallace Moreira; SOUZA, Ilan Fonseca de. Os Impactos Jurídicos, Econômicos e Sociais das Reformas Trabalhistas. **Caderno CRH**, v. 32, n. 86, p. 231-252, 2019.
- 'FRAGILE FIVE' COUNTRIES FACE TAPER CRUNCH. **Financial Times**. 17 de dezembro de 2013. Central Banks. Disponível em: <<https://www.ft.com/content/407c42ac-6703-11e3-a5f9-00144feabdc0>>. Acesso em: 13 de set. de 2019.
- GABOR, Daniela; BAN, Cornel. Banking on bonds: The new links between states and markets. **JCMS: Journal of Common Market Studies**, v. 54, n. 3, p. 617-635, 2016.
- GALVÃO, Andréia et al. **Contribuição crítica à reforma trabalhista**. Dossiê. Campinas, Unicamp, setembro, 2017.
- LAPAVITSAS, Costas. **Profiting without producing: how finance exploits us all**. Verso Books, 2013.
- LAZONICK, William; O'SULLIVAN, Mary. Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance. **Economy and society**, v. 29, n. 1, p. 13-35, 2000.
- LOPES, Helena. Financialisation, work and labour relations, em A.C. Santos & N. Teles (Eds.), **Financialisation in the European Periphery: Work and Social Reproduction in Portugal**. London: Routledge, 2020.
- MARTELLO, Alexandro. Nova lei trabalhista deve gerar mais de 6 milhões de empregos, diz Meirelles. **G1**. 30 de outubro de 2017. Economia. Disponível em: <<https://g1.globo.com/economia/noticia/nova-lei-trabalhista-vai-gerar-mais-de-6-milhoes-de-empregos-diz-meirelles.g1.html>>. Acesso em 7 de mar. de 2020.
- NORONHA, Eduardo G. "Informal", ilegal, injusto: percepções do mercado de trabalho no Brasil. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 18, n. 53, p. 111-129, 2003.
- OCDE/OECD, Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico. **The OECD Jobs Study: Facts, Analysis and Strategies**. OECD, 1994.
- OIT/ILO, Organização Internacional do Trabalho. **Non-standard employment around the world: Understanding challenges, shaping prospects**. ILO, 2016.
- PAULANI, Leda Maria. A crise do regime de acumulação com dominância da valorização financeira e a situação do Brasil. **Estudos avançados**, v. 23, n. 66, p. 25-39, 2009.
- RÊGO, Elba Cristina Lima. **Do Gatt à OMC: O que Mudou, como Funciona e para onde Caminha o Sistema Multilateral de Comércio**. BNDES, Área de Planejamento, Departamento Econômico-DEPEC, 1996.
- ROSSI, Pedro. Política cambial no Brasil: um esquema analítico. **Brazilian Journal of Political Economy**, v. 35, n. 4, p. 708-727, 2015.
- THOMPSON, Paul. Disconnected capitalism: or why employers can't keep their side of the bargain. **Work, Employment and Society**, v. 17, n. 2, p. 359-378, 2003.
- THOMPSON, Paul. Financialization and the workplace: extending and applying the disconnected capitalism thesis. **Work, Employment and Society**, v. 27, n. 3, p. 472-488, 2013.
- THORSTENSEN, Vera Helena; OLIVEIRA, Ivan Tiago Machado. **Os BRICS na OMC: políticas comerciais comparadas de Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul**. Ipea, 2012.
- VAN DER ZWAN, Natascha. Making sense of financialization. **Socio-economic review**, v. 12, n. 1, p. 99-129, 2014.