

O poder posicional da classe trabalhadora enquanto elemento da disputa salarial: teoria e caso brasileiro sob o neoliberalismo

Ray Araujo Duarte do Rêgo¹

Nuno Jorge Rodrigues Teles Sampaio²

Resumo

O artigo investiga os efeitos do neoliberalismo sobre o poder de barganha dos trabalhadores no Brasil, com foco no conceito de poder posicional/estrutural, derivado da “abordagem dos recursos de poder”, que se refere à posição das empresas/setores de um país no mercado mundial. É utilizada uma métrica de centralidade em redes, a *pagerank centrality*, para medir o poder posicional dos setores produtivos brasileiros entre 1995 e 2009. Esses anos conformam um período em que o neoliberalismo já está consolidado em boa parte do mundo, promovendo a realocação espacial da produção, a automação, a segmentação da força de trabalho e a financeirização. Enquanto a realocação espacial do capital enfraqueceu o poder de barganha dos trabalhadores em algumas regiões, eles também deslocaram o poder posicional para novas áreas, onde surgiram novas lutas por melhores salários. No Brasil, o período corresponde à vigência do padrão de reprodução do capital “liberal-periférico” que, dentre outras características, implica em uma inserção nas cadeias globais de valor focada na exportação de produtos primários, determinando uma regressão na estrutura produtiva do país. Os resultados encontrados confirmam a ligação entre a composição setorial do país e os salários ali pagos, colocando a perspectiva de que a deterioração estrutural brasileira se reflita em menor poder de barganha para os trabalhadores.

Palavras-chave: Neoliberalismo; Economia Brasileira; Economia do Trabalho; Cadeias Globais de Valor.

Abstract

This article examines the effects of neoliberalism on workers' bargaining power in Brazil, focusing on the concept of positional/structural power derived from the "power resources approach", which refers to the position of firms/sectors in the global market. Using pagerank centrality, a network centrality metric, the study measures the positional power of Brazilian productive sectors between 1995 and 2009—a period when neoliberalism was already consolidated globally, driving spatial production shifts, automation, labor market segmentation, and financialization. While capital relocation weakened workers' bargaining power in some regions, it also displaced positional power to new areas, sparking fresh struggles for better wages. In Brazil, this period aligns with the "liberal-peripheral" capital reproduction model, characterized by global value chain (GVC) integration focused on primary exports, leading to regressive structural changes in the economy. The findings confirm a link between Brazil's sectoral composition and wage levels, suggesting that the country's structural deterioration has reduced workers' bargaining power.

Keywords: Neoliberalism; Brazilian Economy; Labor Economics; Global Value Chains.

1 Introdução

No debate teórico em torno dos efeitos da globalização sobre o trabalho, a literatura econômica heterodoxa tende a ressaltar o prejuízo que os trabalhadores têm com o ganho de mobilidade do capital, que eleva o seu poder de barganha nas negociações salariais. Salta aos olhos a falta de explicação para os casos de países em que os trabalhadores elevaram seus ganhos e sua participação

¹ Doutorando em economia pelo Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal da Bahia. E-mail: raydduarte@gmail.com

² Doutor em Economia pela School of Oriental and African Studies –University of London, professor na Faculdade de Economia da Universidade Federal da Bahia. E-mail: teles.nuno@gmail.com

na renda nacional durante o período de maior integração às cadeias globais de valor (CGVs). Propomos o uso do conceito de poder posicional, conceito advindo da “abordagem dos recursos de poder” (PRA, na sigla em inglês) para explicar tais fenômenos a partir dos outros fatores que influenciam no poder de barganha dos trabalhadores, sem abrir espaço para teorias ortodoxas baseadas nas vantagens comparativas.

A PRA pode ser enquadrada como uma heurística que procura sistematizar os recursos de poder disponíveis para os trabalhadores e as possibilidades de mobilização desses recursos para obterem ganhos, concluindo sobre os melhores ou piores cenários para tentá-lo e sobre as melhores e piores estratégias de acordo com tais cenários (SCHMALZ, LUDWIG e WEBSTER, 2018). Assim, torna-se possível utilizar essa abordagem a partir de diversos pontos de vista teóricos que reconheçam a oposição entre capital e trabalho. A origem da PRA encontra-se em estudos sobre a social-democracia europeia (KORPI, 2018), mas autores marxistas apropriaram-se dela para desvelar as nuances da luta de classes em diferentes contextos regionais e temporais (WRIGHT, 2000; SILVER, 2003; MOODY, 2017).

Nessa abordagem, é basilar a diferenciação entre dois tipos de poder a que os trabalhadores podem dar vazão nas disputas com o capital em torno de remuneração e da gestão do processo de trabalho: o poder estrutural e o poder associativo. Wright (2000) define o poder associativo da classe trabalhadora como aquele que deriva da formação de organizações coletivas dos trabalhadores, formações essas que são diversas em suas formas, desde sindicatos a organizações comunitárias. Já o poder estrutural da classe trabalhadora resulta da localização dos trabalhadores dentro do sistema econômico, o que se manifesta de forma individual para os trabalhadores, dispensando a mediação de organizações coletivas. Duas instâncias do poder estrutural destacadas por Wright são: o poder de trabalhadores posicionados em lugares ou setores em que a disponibilidade de mão de obra é limitada; o poder dos trabalhadores de um setor-chave para o funcionamento do sistema como um todo.

Silver (2003) chancela a separação de Wright entre poder associativo e poder estrutural do trabalho, assim como a separação deste último em dois, os quais ela resolve denominar “poder estrutural de mercado”, e “poder estrutural no local de trabalho”. Adicionalmente, a autora subdivide o poder estrutural de mercado em três formas: a advinda da escassez relativa de determinada habilidade possuída pelos trabalhadores; a advinda de baixos níveis de desemprego; e a advinda da capacidade dos trabalhadores de sobreviverem por outros meios fora do mercado de trabalho. Já o poder de barganha no local de trabalho adviria da possibilidade de paralisar o circuito de valorização em grande escala a partir da interrupção de certo ponto do processo produtivo, ou seja, da localização estratégica do trabalho em questão na cadeia produtiva integrada, tal como em Wright (2000).

São três os contextos em que o poder da classe trabalhadora confronta-se com o poder da classe capitalista: a esfera da troca, principalmente no mercado de trabalho, mas também no de mercadorias e no financeiro; a esfera da produção, na qual a disputa ocorre em torno de questões como a duração e a forma tomada pelo processo de trabalho e o uso ou não de tecnologias de produção; e a esfera da política, na qual o Estado aparece como ponto focal de regulação das relações de trabalho dentro das empresas e de implementação de políticas públicas que afetam o mercado de trabalho (WRIGHT, 2000).

Cada uma das esferas citadas é alvo de uma forma diferente de organização da classe trabalhadora, com os sindicatos representando os trabalhadores na esfera das trocas, os conselhos de trabalhadores representando na esfera da produção e os partidos políticos na esfera da política.

Perrone (1984) introduz uma medida empírica para o poder estrutural do trabalho através da noção de poder posicional do trabalho, que derivaria da posição específica dos trabalhadores de cada setor no sistema interdependente constituído por uma economia capitalista. Usando tabelas de insumo-produto da Itália, o autor assume o poder posicional dos trabalhadores como correspondente ao poder posicional dos setores nos quais eles atuam. O poder posicional dos setores é calculado através do número de ligações de saída que eles têm com os demais na rede de produção. É feita a divisão da medida de centralidade (nesse caso, o número de ligações de saída) de cada setor pelo número de trabalhadores daquele setor para inferir sobre o potencial disruptivo médio que cada trabalhador do setor em questão possui. Resulta que os trabalhadores de setores que são fornecedores para uma quantidade maior de setores terão maior poder posicional, posto que uma série de outros setores seriam prejudicados pela paralização desses trabalhadores.

O argumento sobre a importância do poder posicional baseia-se na premissa de que os empregadores não se preocupam apenas com os custos que suas empresas incorrerão a partir de perturbações causadas pelos trabalhadores, mas que se importam também com os custos que terão as empresas com as quais as suas se relacionam. Tal ocorre porque as relações entre empresas baseiam-se na confiabilidade de parte a parte sobre a constância das relações comerciais entre elas. Na medida em que uma ruptura nessa confiança causada pelas perturbações trabalhistas gera custos relacionados ao restabelecimento das relações comerciais necessárias com outras empresas, os trabalhadores de setores mais conectados a outros tem uma maior capacidade de erguer custos de obstrução e, logo, possuem um limite maior para o crescimento dos seus salários (WALLACE, 1993).

Os cálculos de Perrone (1984) indicam um forte efeito do poder estrutural/posicional do trabalho sobre os salários, enquanto que tal efeito mostra-se insignificante quando a variável explicada passa a ser o nível de atividade grevista de cada setor. A explicação para isso está no fato de que, na presença de maior poder posicional/estrutural, os trabalhadores podem obter ganhos sem

necessariamente recorrer às greves, o que se torna algo forçoso para as categorias em posições de maior fraqueza posicional/estrutural. Ao regredir conjuntamente poder posicional e atividade grevista como variáveis explicativas da média salarial, o resultado obtido pelo autor é que o poder posicional apresenta influência positiva e a atividade grevista influência negativa, o que pode ser explicado pelo fato das greves ocorrerem em situações em que, dado um mesmo poder posicional, os salários estão mais baixos, gerando tal resultado estatístico.

Wallace, Griffin e Rubin (1989) aperfeiçoaram o trabalho de Perrone ao melhor definirem a expressão do poder posicional de setores e trabalhadores. Tal poder derivaria da e se expressaria na capacidade de interferir no sistema econômico como um todo, não apenas nos setores demandantes de cada setor. Assim, ganha relevo o poder daqueles trabalhadores posicionados mais à jusante das cadeias produtivas, cujos setores não têm tantas ligações de saída com outros setores como aqueles localizados em setores básicos, mas cuja capacidade de perturbar o funcionamento do sistema como um todo é considerável. O cálculo dos autores levando em consideração tanto as ligações de entrada quanto as de saída, assim como o volume de transações realizado, mostram que os setores localizados mais a jusante das cadeias apresentam na verdade maior poder de distúrbio do que os localizados mais a montante. Tal fato está ligado às maiores dificuldades que os fornecedores têm de arranjar novos compradores para seus produtos, dificuldade que é menor no caso contrário, assim como à incapacidade dos setores à montante de escoar mercadorias que já haviam sido produzidas, enquanto que as localizadas à jusante, em geral, produzem apenas quando já estão de posse dos insumos.

Wallace (1993) avança nos limites colocados pelo poder posicional dos trabalhadores para a diferenciação salarial ao desvincular a existência do poder posicional da existência de poder de monopólio por parte de empresas ou setores. Em sua análise empírica dos determinantes dos rendimentos dos trabalhadores, Wallace (1993) considera tanto variáveis estruturais advindas da literatura sobre segmentação econômica entre setores/empresas competitivos e monopolistas, como tamanho da empresa, existência de mercados de trabalho internos etc., quanto variáveis estruturais advindas das análises sobre poder posicional, como os vetores de recebimento e de fornecimento. Tais grupos de variáveis resultam independentes entre si, de modo que o autor conclui que a existência do poder posicional não está baseada na existência de poder de monopólio por parte de empresas ou setores.

Iliopoulos (2022) complexifica a metodologia de Perrone (1984) ao buscar na teoria das redes uma medida de centralidade que leva em conta não só as ligações de saída de um setor, mas também o número de ligações diretas que ele apresenta, o número de ligações que os setores com os quais ele está conectado apresentam e o volume das transações contido em cada uma dessas ligações, o que as qualifica. Tal medida de centralidade é a chamada "pagerank centrality". Assim, argumenta-se

que o poder posicional de diferentes setores (e, logo, dos trabalhadores destes setores) pode ser medido pelo cálculo das suas pagerank centralities.

Com base nesse arcabouço teórico, propomos a medição da pagerank centrality dos setores que compõem a rede produtiva da economia brasileira entre 1995 e 2009 com o objetivo de observar a evolução das possibilidades postas para os trabalhadores a partir da inserção que o país tem nas CGVs neste período neoliberal de abertura econômica e de maior integração à economia mundial.

Além desta introdução, o artigo conta com mais três capítulos. No capítulo dois, são expostas as modificações nas variáveis que influenciam o poder de barganha da classe trabalhadora sob o neoliberalismo. Neste sentido, convém considerar tanto os diversos tipos de ajustes (espaciais, tecnológicos, financeiros, organizacionais e de produto) realizados pelo capital para conter os custos salariais, quanto os movimentos de concentração de mercado e de consolidação espacial que vem ocorrendo a partir do início do século XXI. O capítulo três traz as modificações no padrão de reprodução do capital no Brasil sob o neoliberalismo, destacando principalmente a mudança estrutural que o país experimentou no período. O capítulo quatro é dedicado à investigação empírica, com o cálculo da pagerank centrality dos setores produtivos brasileiros durante o período 1995-2009 e análise da congruência entre os dados para a *pagerank centrality* e para os salários no Brasil. Por fim, são tecidas conclusões sobre a evolução recente do poder estrutural da classe trabalhadora e suas perspectivas.

2 Neoliberalismo, globalização contemporânea e o trabalho de acordo com a abordagem dos recursos de poder

2.1 Os ajustes realizados pelo capital sob o neoliberalismo e as consequências sobre os trabalhadores

Silver (2003) reflete sobre as consequências das modificações ocorridas no capitalismo mundial desde a década de 1970 para o poder de barganha dos trabalhadores. Por um lado, a autora enumera uma série de fatores que vão ao encontro dos pontos geralmente defendidos na literatura heterodoxa mencionada acima. Para ela, o poder de barganha de mercado do trabalho em nível mundial foi diminuído pela elevação do exército industrial de reserva global graças ao avanço do domínio do mercado sobre áreas antes garantidas pelos Estados e sobre uma série de áreas de domínio comum, tomadas através de expropriações, levando à entrada no mercado de um grande contingente de trabalhadores cuja capacidade de sobreviver sem a venda de sua força de trabalho é substancialmente minada.

O poder de barganha associativo dos trabalhadores é atingido pela perda de soberania dos estados nacionais, posto que as estruturas legais dos estados nacionais constituem espaços de atuação desse

poder associativo da classe trabalhadora, buscando fortalecer a capacidade estatal de impor parâmetros à relação capital-trabalho.

Silver (2003) também destaca a ocorrência de um ciclo vicioso em que o enfraquecimento do poder de barganha de mercado leva a um enfraquecimento do poder de barganha associativo e vice-versa, posto que a perda de poder de mercado dos trabalhadores com a expansão da concorrência por postos de trabalho levou à perda de legitimidade por parte dos sindicatos e partidos, que já não entregavam os ganhos de outrora para os trabalhadores.

A força e a participação de partidos trabalhistas nas coalizões governantes diminui e, com isso, o Estado se soma às empresas no ataque aos direitos às organizações coletivas da classe trabalhadora. Assim, o próprio enfraquecimento do poder associativo na esteira dessa crise de legitimidade leva à seu aprofundamento com essa mudança nas coalizões estatais. Do ponto de vista ideológico, aquele ataque produziu a retórica de que “não há alternativa”, eficaz em provocar um impacto desmobilizador nos trabalhadores. “Tais mudanças nas crenças dos trabalhadores refletem parcialmente as mudanças no poder de barganha estrutural e associativo, mas, sem dúvida, também desempenham um papel próprio na dinâmica dos movimentos trabalhistas.” (SILVER, 2003, p. 16, Tradução nossa).

Por outro lado, devem ser consideradas também outras dinâmicas criadas pela forma como o capital se reorganiza para fazer frente às crises de lucratividade. Tais dinâmicas não trazem um enfraquecimento da classe trabalhadora de forma generalizada, como poderia ser derivado da maior parte da literatura heterodoxa em torno da globalização (SILVER, 2003).

A realocação da produção para países subdesenvolvidos não leva ao enfraquecimento permanente do poder de barganha estrutural do trabalho, pois tais realocações apenas deslocam o poder estrutural do trabalho para novas regiões. Nessas regiões, devem surgir novas agitações trabalhistas por melhores condições de assalariamento, enquanto que nas regiões “abandonadas” devem proliferar agitações pela perda das condições anteriores.

Após o amadurecimento dos novos movimentos da classe trabalhadora, há pressões por maiores rendimentos, ao que as empresas respondem com nova realocação das plantas produtivas para regiões onde os custos salariais sejam menores e a organização dos trabalhadores seja diminuta. Tal realocação, que pode ser caracterizada como um ajuste espacial nos termos de Harvey (2005), não traz a solução definitiva para a ameaça que a militância trabalhista coloca para os lucros, pois a tendência é que surjam novos movimentos nos novos espaços de investimento, de modo que a tendência à realocação se coloca de tempos em tempos.

Há outros tipos de ajustes possíveis para o problema dos custos trabalhistas, com destaque para o ajuste tecnológico, que, como destacado por Botwinick (2018), envolve a incorporação de tecnologias poupadoras de mão-de-obra, diminuindo a concentração de trabalhadores nas plantas e,

logo, a escala das mobilizações trabalhistas. Entretanto, tal ajuste também não é infalível, pois a quantidade de valor que cada trabalhador mobiliza graças à maior composição orgânica do capital mantém a capacidade de impor grandes prejuízos com paralisações do trabalho nos segmentos mais importantes da cadeia produtiva, caso os trabalhadores se reorganizem nesse novo contexto (SILVER, 2003; MOODY, 2017).

Há também o ajuste organizacional, como o provocado pela introdução produção enxuta, que traz uma tendência à separação de trabalhadores que antes ficariam unidos na mesma planta sob o paradigma fordista, além de diminuir também o contingente de trabalhadores necessários ao maximizar a produtividade de cada um. Tal forma de organização da produção também traz, por outro lado, potencialidades para a militância trabalhista, dado que há maior sensibilidade do sistema *just in time* (JIT) à falhas no ajustamento dos prazos de produção e entrega de produtos e insumos, podendo haver grandes perdas no processo de valorização a partir de ações orquestradas pelos trabalhadores. "a produção JIT é ainda mais vulnerável do que a produção em massa fordista a greves nas fábricas de componentes, bem como nos transportes." (SILVER, 2003, p. 68, Tradução nossa).

Para Silver (2003), a dimensão que tem se mostrado mais eficaz do ajuste organizacional tem sido a segmentação da força de trabalho das indústrias, com melhores salários e condições de emprego para uma pequena parcela da classe trabalhadora, que é instada a cooperar ativamente com a produção e levada a identificar-se intimamente com os objetivos da empresa, enquanto que a maioria dos trabalhadores é remunerada nas piores condições possíveis, sendo tal remuneração rebaixada buscada e justificada a partir de segmentações geográficas, étnicas, de gênero, de linhas de cidadania etc.

Em suma, em um modelo de produção enxuta do tipo dual (com segmentação da classe trabalhadora), as agitações trabalhistas partem dos segmentos inferiores da força de trabalho, aqueles com menor capacidade de impor perdas substantivas com a paralisação das atividades graças ao seu menor poder estrutural. Adicionalmente, frequentemente tal segmentação da classe trabalhadora acontece com base na separação geográfica entre centro e periferia, assim como nas separações da classe trabalhadora com base em critérios identitários, o que diminui ainda mais a capacidade de defender suas demandas perante a sociedade e o Estado.

Outros dois ajustes como resposta à queda na lucratividade são ressaltados: o ajuste financeiro e o ajuste de produto. O primeiro é realizado em épocas propícias para tal, quando o Estado facilita os investimentos financeiros como resposta a crises de valorização e/ou de hegemonia. As últimas décadas constituem uma dessas épocas e o ajuste financeiro tem se mostrado importante para manter a lucratividade do capital, que ganha flexibilidade para sair de investimentos produtivos especialmente problemáticos, por causa de militância trabalhista, por exemplo. Desta forma, o

ajuste financeiro tem atuado no sentido de aumentar o poder de barganha do capital frente ao trabalho na era neoliberal.

Já o ajuste de produto é uma constante no capitalismo, posto que sempre há novos produtos e novas demandas sociais sendo criados pela acelerada evolução tecnológica e social. Setores com problemas de lucratividade sempre podem ser abandonados em nome de investimentos em setores alternativos, com cada época e lugar apresentando maior dinâmica em setores específicos. Enquanto o século XX foi muito marcado pelo setor automobilístico, o século XXI têm como característica a flexibilidade e o ecletismo, de modo que muitas mercadorias apresentam potencial para destacarem-se e serem centrais na dinâmica da acumulação e, por isso, serem focos da agitação trabalhista, onde ela pode ser mais eficaz em termos de perturbar a realização da acumulação e, assim, pressionar por melhores condições de trabalho. Dentre tais mercadorias/setores, Silver (2003) destaca: a indústria de semi-condutores, serviços de produção, setor de educação e serviços pessoais.

Assim, não deve-se considerar somente o nível de militância trabalhista para determinar os ganhos potenciais da classe trabalhadora, mas também os setores em que ela está inserida. Os setores que são fruto de inovações bem-sucedidas são capazes de responder às demandas trabalhistas com acordos mais generosos e ainda assim manter lucros significativos. Tais inovações geralmente acontecem nos países desenvolvidos e são lentamente espalhadas pelo mundo. Conforme cresce a competição nos novos setores, os lucros diminuem, assim como a capacidade de pagar maiores salários.

Nesses momentos, a realocação da produção para países periféricos visando cortar custos aparece como uma solução para manter a competitividade. A agitação trabalhista será alimentada nesses novos espaços de valorização, mas, dado o novo estágio em que se encontra a indústria, os ganhos potenciais que os trabalhadores poderão auferir a partir de tal agitação são menores e menos estáveis. A menor estabilidade tende a fazer perdurar a tensão militante e, com isso, manter em alta a pressão por nova realocação da produção. Por isso, tais realocações são mais frequentes conforme avançam os estágios no ciclo do produto. "podemos concluir que, embora não tenha existido uma forte tendência de corrida para o fundo nas duas primeiras fases do ciclo do produto, no final do ciclo ela de fato existe." (SILVER, 2003, p. 79, Tradução nossa).

Enquanto os ajustes espaciais tendem a corroer a divisão entre norte e sul, os reajustes tecnológicos, de produtos, financeiros e o protecionismo tendem a reafirmar tal divisão. Na medida em que a riqueza dos países desenvolvidos não é realocada junto com a produção, o maior poder de barganha que é fruto da realocação produtiva não pode dar lugar a contratos sociais estáveis e duradouros, de modo que o sul apresenta tendência à reposição contínua de crises sociais.

Por um lado, o grosso da produção manufatureira global passou para países de renda baixa ou média, inclusive naqueles setores mais novos, como o de semicondutores. Por outro lado, o setor de serviços apresenta grande dinamicidade, principalmente nos países desenvolvidos, e apresenta crescentes índices de agitação trabalhista, com maior ou menor potencial de sucesso por parte de tais movimentos dependendo do setor. Enquanto que, de maneira geral, o setor de serviços é muito mais imune às realocações espaciais da produção, o fato de que ele ocorre de maneira muitas vezes fragmentada, com inúmeros locais de produção e empregadores diferentes, lança um grande desafio à capacidade associativa dos trabalhadores.

Para Silver (2003), a principal justificativa para o enfraquecimento do poder de barganha estrutural do trabalho é a tendência ao enfraquecimento geral do poder de barganha dos trabalhadores no local de trabalho com os ajustes de produto que foram realizados a partir do final do século XX. Porém, argumenta a autora, tal enfraquecimento está sendo revertido no século XXI com a consolidação espacial da produção dos novos setores, principalmente dos setores terciários.

2.2 Consolidação das relações inter-setoriais nas cadeias globais de valor e suas consequências sobre os trabalhadores

Moody (2017) e Kumar (2020) propõem uma abordagem compatível com a PRA e levando em conta a formação de CGVs. Nessa abordagem, a configuração específica da produção, com sua estrutura tecnológica, institucional e de concorrência, é influenciada e influencia a dinâmica da exploração e a resistência da classe trabalhadora.

No âmbito das CGVs, o poder posicional é especialmente importante, posto que elas dependem de uma produção descentralizada e interligada, dando aos trabalhadores a oportunidade aos trabalhadores de pontos específicos de paralisar toda uma cadeia. Por um lado, com o crescimento das fornecedoras da periferia mundial, os movimentos de contestação em plantas isoladas são enfraquecidos, posto que as empresas ganham a potencialidade de reorganizar a produção, bastando para isso, por exemplo, diminuir a importância estratégica das plantas em questão, tornando menor a perda potencial de valor derivada de paralisações da produção. Por outro lado, as agitações dos trabalhadores passam a poder ser orquestradas entre os funcionários das diferentes unidades, constituindo maior ameaça para a produção.

Para Kumar (2020), as CGVs são entendidas como sistemas competitivos em três frentes: horizontalmente, entre empresas que vendem as mesmas mercadorias; verticalmente, entre fornecedores e compradores de cada cadeia; e internamente, entre capital e trabalho. Essas disputas são interrelacionadas e interferem na distribuição de valor entre os agentes e na governança que é exercida na cadeia. É o grau de monopólio/monopsônio das empresas inseridas nas cadeias que

determina os vencedores e perdedores na concorrência entre fornecedores e compradores, influenciando também no poder de barganha dos trabalhadores destas empresas.

As empresas que detêm poder de monopólio usam-no para espremer os preços das mercadorias fornecidas ou para elevar os seus preços, colhendo elevado *mark-up* enquanto os fornecedores/compradores precisam lutar para sobreviver com margens de lucro estreitadas. Em tais condições, as reivindicações salariais por parte dos trabalhadores das empresas mais fracas nessas cadeias são direcionadas para agentes que dificilmente conseguem absorver os custos de melhorias salariais e manterem-se aptos a concorrer por preço.

À medida que mais países em desenvolvimento entram em indústrias de baixa e média tecnologia em manufatura e serviços, as empresas líderes são capazes de induzir a competição entre seus fornecedores. A competição induzida entre fornecedores atua também como competição entre mão de obra. Os trabalhadores devem competir contra desempregados em seu mercado doméstico, bem como contra trabalhadores em mercados de trabalho geograficamente dispersos, o que pode enfraquecer drasticamente seu poder de barganha (Nathan & Sarkar, 2011; Peoples & Sugden, 2000). O declínio na participação salarial em vários países que acompanharam a expansão do comércio em GVCs após 1995 é consistente com essa posição enfraquecida da mão de obra devido à segmentação da força de trabalho (DURAND e MILBERG, 2019, p. 6, tradução nossa).

Ocorre que, segundo Kumar, após as primeiras décadas sob o regime neoliberal, os segmentos que eram caracterizados pela fragmentação e debilidade passam a apresentar diminuição no número de empresas sobreviventes, com muitas abrindo falência por não conseguirem manter margens de lucro sustentáveis. As sobranes conseguem alcançar maiores níveis de escala, acessar fontes de financiamento mais robustas, realizar investimento em tecnologias economizadoras de mão de obra (que constituem barreiras à entrada de concorrentes) e diversificar sua atividade em direção a segmentos mais rentáveis (como marketing e design). Quando tais empresas crescem suficientemente e absorvem boa parte das suas concorrentes diretas, conseguem desenvolver um grau de monopólio, apropriar-se de maior proporção do valor final das mercadorias vendidas e tornam-se capazes de atender demandas salariais dos seus trabalhadores. (KUMAR, 2020).

Por um lado, como argumentamos a partir de Silver (2003), nas primeiras décadas de neoliberalismo houve fragmentação do trabalho em correspondência à própria fragmentação da produção e à perda de força institucional dos trabalhadores, seja através de representação no Estado, seja através do poder de negociação com o capital através dos sindicatos. Por outro lado, o processo de consolidação dos capitais iniciado na década de 1990 gera como contrapartida a consolidação da classe trabalhadora em torno de localizações e atividades bem definidas. Tal movimento leva a uma reconcentração da classe em grandes empresas capital-intensivas, colocando novas oportunidades para a organização de lutas mais eficazes a partir de pautas comuns.

Moody (2017), que percebe a consolidação a partir dos países desenvolvidos, faz a crítica das diversas abordagens que tratam a fragmentação dos empregados na manufatura, o crescimento do emprego no setor de serviços e a reorganização geográfica das comunidades construídas sob a organização anterior como um marco para a dissolução da classe trabalhadora “tradicional”. A elas,

o autor contrapõe as características que unem as diversas frações da classe trabalhadora no novo cenário.

Moody (2017) toma o caso dos EUA, onde, assim como em outros países desenvolvidos, já são sentidas as consequências para a economia e para a classe trabalhadora da consolidação que inicia nos anos 1990, quando da maior onda de fusões e aquisições (F&A) já vista. O total de F&A internacionais passou de US\$151 bilhões para US\$1 trilhão entre 1990 e 2007. Tal onda foi resultado da concorrência aumentada que passa a ocorrer a partir dos anos 1980 e do caráter global dos mercados em disputa.

As F&A do período são caracterizadas pelo seu caráter estratégico -- sendo postas em marcha por empresas que buscam aumentar sua participação de mercado na sua linha central de produção -- e internacional. Tal direcionamento das F&A reflete a estrutura das empresas em concorrência e têm grandes implicações para o trabalho. O fato de se afastarem da lógica do conglomerado faz com que percam armas na hora de resistir aos movimentos da classe trabalhadora, na medida em que ter diversas subsidiárias dá maior flexibilidade para que as empresas absorvam quedas na produção em uma delas. As lutas em torno de uma empresa que faz parte de um conglomerado dificilmente pode se generalizar para as empresas de outras indústrias do mesmo grupo, que estarão sob condições de trabalho significativamente diferentes. Já a centralização de capital coloca mais trabalhadores juntos sob o domínio de uma empresa, trabalhando sob condições parecidas e com um alvo de reivindicações comum, elevando o potencial de sindicalização. Para isso, entretanto, é preciso lidar com dificuldades contemporâneas como vínculos empregatícios mais vulneráveis e crescente automação.

A consolidação setorial também concentra os trabalhadores em empresas de maior capacidade tecnológica, com maior disponibilidade de bens de capital. Isso é verdade também para diversos setores provedores de serviços, como os de saúde e de tecnologia da informação. Para os EUA, a relação capital-trabalho mostrou uma aceleração notável a partir dos anos 1990, estabilização nos anos 2000 e nova aceleração após 2012: "A competição estava engendrando não apenas fusões, mas também maior acumulação de capital e tecnologia." (MOODY, 2017, n.p, tradução nossa).

Na medida em que o grande contingente de capital fixo é acompanhado pelo patamar dos custos fixos, as paralisações da produção promovidas por movimentos trabalhistas tornam-se potencialmente mais danosas aos lucros. Além disso, a folha salarial será uma parte relativamente menor dos custos de produção dessas empresas, de modo que aumentos salariais podem ser suportados em melhores condições (BOTWINICK, 2018).

A competição aprofundada a partir da globalização também estende a importância do tempo como fator decisivo para seu resultado. O objetivo da aniquilação do espaço pelo tempo se torna mais explícito do que nunca pela combinação das grandes distâncias entre produtores e compradores e o

objetivo de manter uma logística *just-in-time*. Alcançar a almejada redução do tempo de rotação requer grandes recursos tecnológicos ao longo da cadeia de suprimentos, o que envolve uma infra-estrutura física bem desenvolvida nos principais pontos envolvidos. Essa estrutura física foi construída em torno dos grandes centros consumidores dos países desenvolvidos e dos principais centros produtores dos países subdesenvolvidos, coincidindo com a consolidação dos produtores nesses países, enrijecendo os laços entre tais compradores e fornecedores na medida em que torna-se econômico manter tais relacionamentos estabelecidos em torno de uma infra-estrutura física adequada (MOODY, 2017).

Os contornos entrelaçados da indústria, logística, comunicações e comércio que tomaram forma nas últimas duas décadas provavelmente não se decomporão ou se realocarão significativamente por algum tempo - e seus centros em grandes concentrações metropolitanas de população tornam grande parte desse complexo uma alvo mais ou menos menos estacionário para sindicalização e ação coletiva. (MOODY, 2017, n.p, tradução nossa).

Para além da infraestrutura física já investida nas regiões, contribui para o enrijecimento dos vínculos entre segmentos o fato de que os fornecedores que sobrevivem à centralização dos mercados evoluem nas condições de custo (em tecnologia, em escala) e na confiabilidade de prazos e qualidade, tornando-se imprescindíveis para os vendedores finais. Uma vez desenvolvidas relações de longo prazo baseadas em dependência mútua, os fornecedores conseguem obter maior parte do valor produzido pela cadeia, posto que não há tantos concorrentes diretos e a concorrência não se dá mais na margem dos preços. "A maior captura de valor na base da cadeia de suprimentos global fecha a lacuna histórica e geográfica entre os espaços de captura e criação de valor." (KUMAR, 2020, p. 11, tradução nossa).

Evidentemente, o fato de que há empresas capazes de absorver os custos de maiores salários não as torna dispostas a fazê-lo, ainda mais no cenário dos países subdesenvolvidos, em que o exército industrial de reserva (EIR) é elevado e os direitos trabalhistas são mais restritos. O tamanho do EIR, em grande medida, depende do grau de disseminação da melhora econômica na região em questão, tornando os trabalhadores mais aptos a conseguirem avanços na medida em que sofrem menos concorrência desse EIR. Tal disseminação também alastra um ambiente cultural de lutas comuns entre trabalhadores de diferentes setores e à unificação de pautas que transformam-se em reivindicações às empresas e ao Estado.

Assim, as conquistas não são automáticas, mas dependem das estratégias adotadas pelos trabalhadores para alcançá-las em cada contexto. Nesse sentido, o poder estrutural aumentado dos trabalhadores dos países mais dinâmicos da periferia é latente enquanto não for levado a cabo pela ação ativa dos trabalhadores, pela elevação de seu poder associativo.

3 Padrão de desenvolvimento e mudança estrutural no Brasil

O neoliberalismo consolida-se no Brasil em um momento de acúmulo de mobilizações sociais de base, em parte cristalizadas na constituição de 1988, cujos aspectos progressistas foram, em grande parte, derivados da influência política que os movimentos que surgem desde a década de 1970 obtêm. Tais movimentos são fruto das condições postas pelo avanço da produção industrial nas décadas anteriores, que elevou o poder estrutural dos trabalhadores urbanos brasileiros, assim como possibilitou a maior organização destes.

A liberalização da economia brasileira começa justamente a partir de 1988, quando tarifas são reduzidas, deixam de ser cobrados impostos sobre uma série de importações e são parcialmente abolidos regimes especiais de importação. A partir de 1991, acontecem reduções mais drásticas nas tarifas (reduções que pouparam apenas alguns setores considerados de alta tecnologia) e acabam as barreiras não-tarifárias às importações, como a necessidade de licenças de importação, acompanhada da abolição completa dos regimes especiais de importação.

Após as tarifas terem se tornado a principal proteção comercial da produção nacional, uma nova fase da liberalização inicia em 1994, seguindo-se à estabilização monetária. Tratava-se agora de fixar as tarifas em níveis que refletiriam por si mesmas o grau de proteção efetiva de cada setor. Tais tarifas variaram entre 0% e 40% de acordo com a intensidade tecnológica dos produtos, com seu peso no índice de preços interno e com a presença ou ausência de vantagem de custo do Brasil em sua produção. A média tarifária em 1994 se situava em 10,2%, caracterizando o país como uma economia aberta ao comércio internacional (VIEIRA, 1994).

Para caracterizar o desenvolvimento capitalista dependente no Brasil, Filgueiras (2019) utiliza o conceito de “padrão de desenvolvimento capitalista” (PDC). O PDC se refere a um fenômeno histórico-estrutural de longo prazo em uma determinada sociedade, levando em conta um conjunto de atributos que estruturam, organizam e delimitam a dinâmica do processo de acumulação durante um período de longa duração. A configuração do bloco no poder constitui a característica fundamental de um PDC, pois fundamenta e reflete as demais (FILGUEIRAS, 2019).

O trabalho de Filgueiras se insere na discussão sobre padrão de reprodução do capital em economias dependentes, que é uma atualização feita por Osório (2012) do trabalho de Marini (2005) sobre o ciclo do capital na economia dependente. Trata-se, essencialmente, da busca pela caracterização de formações econômico-geográficas e sociais específicas em um dado tempo histórico. Apreende-se as formas pelas quais o capital se reproduz a partir do ciclo de reprodução do capital industrial, de Marx: $D - M \dots P \dots M' - D'$, que permite a identificação dos elementos centrais, de natureza qualitativa, que determinam um padrão de reprodução do capital. Leva-se em consideração o processo de valorização, mas também os valores de uso que são gerados por meio dele, desde a origem do capital dinheiro a ser investido na produção até a realização das mercadorias.

Filgueiras (2019) adota a tese de que se constitui nos anos 1990 um novo padrão de desenvolvimento, denominado de Padrão Liberal-Periférico (PLP). O mesmo padrão persiste até hoje, mesmo tendo passado por mutações ao longo do tempo. São cinco suas fases principais, de acordo com mudanças no interior do bloco no poder que lhe dá base e, consequentemente, no regime de política macroeconômica: uma primeira de desmonte do padrão de substituição de importações e início da abertura externa; uma fase de ampliação da nova estrutura neoliberal, com o advento do Plano Real, estabilização monetária, privatizações e consolidação da hegemonia do capital financeiro no bloco no poder; uma terceira a partir do fim da âncora cambial, da adoção do tripé macroeconômico e do ganho de poder por parte do capital exportador de commodities; uma fase na qual se amplia a presença da burguesia interna no bloco no poder, de maior intervenção direta do Estado na economia e de flexibilização do regime macroeconômico; e, por fim, uma fase que se inicia com o segundo governo da presidenta Dilma Rousseff, em que as burguesias financeira e cosmopolita voltam a ganhar hegemonia quase absoluta na determinação da agenda de políticas públicas.

Com a adoção do PLP, o modo de financiamento da acumulação (primeira fase do ciclo) se modificou radicalmente: IDE e empréstimos internacionais foram substituídos, em grande medida, por investimentos estrangeiros nos mercados financeiros (bolsa de valores e títulos da dívida pública). Aqui, o aprofundamento da dependência externa se expressa no fato de, pela moeda nacional ser desvalorizada, terem que ser oferecidas taxas de juros mais altas para atrair esse investimento estrangeiro, piorando também a situação da dívida pública. O financiamento estatal e o investimento como proporção do PIB diminuíram substancialmente.

A capacidade do país na área de inovação (que se refere à fase de produção do ciclo) reduziu-se drasticamente. A redução das estatais, incorporações de empresas nacionais por capital estrangeiro e o novo regime de propriedade intelectual imposto pelos EUA através da Organização Mundial do Comércio (OMC) afastaram ainda mais o país da fronteira tecnológica, implicando maiores transferências de valor. A relação entre capital e trabalho (também contida em P) teve sua assimetria aumentada em favor do primeiro, houve reestruturações produtivas e abertura comercial que implicaram no crescimento do desemprego estrutural, do trabalho informal, da terceirização e da precarização do trabalho (FILGUEIRAS, 2019).

As relações intercapitalistas foram redefinidas em razão da abertura comercial e financeira. O capital financeiro passou a ocupar posição dominante e o Estado se fragiliza, reduzindo fortemente sua capacidade de fazer política macroeconômica. O capital nacional (privado e estatal) perdeu relevância em favor do capital estrangeiro, com exceção de grandes grupos nacionais produtores e exportadores de commodities e da agroindústria (implicando na mudança dos valores de uso que predominam na fase D - M).

A inserção na DIT piorou, aumentando a vulnerabilidade externa estrutural do Brasil, assim como aprofundando sua dependência tecnológica. A formação de CGVs reforça o poder de determinação das vantagens de custo pré-existentes na distribuição de atividades produtivas pelo mundo, em que o Brasil aparece como portador de renda diferencial de recursos naturais, assim como uma plataforma de acesso a um grande mercado interno, tanto o seu próprio quanto o do Mercosul. Assim, a pauta de exportação do país se reprimarizou e pôs-se em marcha um processo de desindustrialização, com crescente parte das necessidades de bens industriais do país sendo satisfeitas com importações (FILGUEIRAS, 2019).

Em razão de todas essas mudanças e, ao mesmo tempo, alimentando-as, constituiu-se um bloco no poder sob hegemonia do capital financeiro e de uma “burguesia cosmopolita” (que procura alimentar-se das relações de dependência). Entre o fim dos anos 1990 e meados de 2015 cresce a importância do agronegócio e da indústria produtora de commodities, com a maior participação da burguesia interna no bloco no poder, como condição de sobrevivência do próprio padrão. Entretanto, tal participação acrescida não se transforma em protagonismo, voltando a diminuir com a crise em que o país mergulha em 2015.

Do ponto de vista social, os resultados do neoliberalismo derivam de uma série de fatores. O plano real envolveu a manipulação do câmbio via aumento de taxas de juros, a redução dos déficits fiscais por meio de aumentos de impostos, cortes de gastos e privatizações de estatais. A combinação de taxas de juros altas e consolidação fiscal traduziu-se em estabilização monetária e em menores taxas de investimento e crescimento. Ao mesmo tempo, a flexibilização no mercado de trabalho não foi capaz de elevar as taxas de ocupação no contexto de baixo crescimento. A consolidação fiscal e as privatizações vieram acompanhadas de elevações reais no gasto social direto, levando a uma lenta diminuição da pobreza e da desigualdade entre a segunda metade da década de 1990 e a primeira metade da década de 2010.

Nota-se que o crescimento econômico brasileiro no período pós-constituição de 1988 até 2016 esteve relacionado com um crescimento do mercado interno e com a melhora das condições de vida da classe trabalhadora, com os anos de baixo crescimento ou recessão tendo cobrado seu preço em termos sociais. Por outro lado, ocorre nesse período um progressivo desmonte dos direitos sociais assegurados pela constituição, com destaque para as leis trabalhistas, assim como uma diminuição do papel de empresas estatais e do Estado como provedor de serviços públicos. Esse desmonte foi acelerado a partir de 2016, após o golpe que depôs Dilma Rousseff. O resultado é um aprofundamento do neoliberalismo que pode enfraquecer a correlação entre crescimento do PIB e consumo popular no país.

O Brasil chegou à década de 1990 já tendo passado por uma intensa mudança estrutural ao longo da maior parte do século XX, de modo que havia mais espaço para obter ganhos a partir de aumentos

de produtividade internos a cada setor em relação àqueles que poderiam ser ganhos a partir da transferência de trabalhadores de setores menos produtivos para outros mais avançados (FIRPO e PIERI, 2013). Porém, ainda havia espaço para alguma contribuição da mudança estrutural para o crescimento econômico, e, principalmente, cabia ao país adotar uma estratégia defensiva para evitar uma contribuição negativa causada pela transferência de trabalhadores para setores menos produtivos da economia.

Apesar da regressão em termos de mudança estrutural, McMillan et al. (2013) calculam que a queda no emprego industrial no país foi menor do que em outras economias da América Latina a partir da década de 1990, além de ter sido suavizada por uma queda no emprego na agricultura, que apresenta produtividade abaixo da média.

Enquanto a manufatura encolhia, os setores que obtiveram crescimento no emprego no período foram, por um lado, comércio e serviços pessoais e comunitários, setores não-intercambiáveis de baixa produtividade e, por outro, setores de alta produtividade como serviços financeiros e públicos. Entretanto, o tamanho diminuto desses últimos no Brasil e o baixo encadeamento próprio ao setor terciário limitam a capacidade dessa expansão em conter a mudança estrutural regressiva brasileira.

4 Investigação empírica

4.1 *Pagerank centrality*: Medida do poder posicional

A trajetória evolutiva da estrutura produtiva do Brasil tem consequências sobre o nível de exploração da classe trabalhadora. Nesse sentido, pretendemos jogar luz sobre diferenciais salariais entre trabalhadores a partir de uma medida empírica que pode ser interpretada diretamente em relação às suas consequências para os ganhos da classe trabalhadora: o poder posicional dos setores que compõem a rede produtiva da economia brasileira em seu vínculo com a economia mundial. Tal medida informa ao mesmo tempo sobre o encaixe estrutural do país na ordem imperialista contemporânea e sobre as possibilidades postas para os trabalhadores em termos de remuneração.

Ainda que levar em conta variáveis estruturais sobre a economia dos países não seja suficiente para explicar a participação do trabalho na renda, sua observação é fundamental na busca de tal explicação. Há uma clara correlação entre o nível do desenvolvimento dos países e os níveis salariais neles pagos, de modo que a luta política em torno da definição dos salários se dá em um campo limitado pelos ganhos econômicos do setor/país tomado.

essa concentração espacial de poderosos nós da cadeia de commodities em países centrais é uma das várias explicações para a desigualdade salarial no sistema mundial, que incluem processos diferenciais de formação de classes, troca desigual e declínio nos termos de troca entre zonas centrais e não centrais e o maior poder institucional das classes trabalhadoras centrais vis-à-vis as da periferia. (MAHUTGA, 2013, p. 174, tradução nossa).

Para entender as possibilidades de ganhos para os trabalhadores e explicar (em parte) as desigualdades já existentes nos ganhos das classes trabalhadoras das diferentes regiões, não basta

apenas verificar o quão produtivos são os capitais ali operantes, é útil entender a composição setorial de tais regiões e a força que os setores componentes têm nas cadeias globais das quais participam, captando para si uma maior quantidade dos negócios que são feitos e do valor que é produzido nas cadeias. Tais variáveis estruturais implicam diretamente no poder posicional da classe trabalhadora daquelas regiões, na sua capacidade de erguer custos de obstrução em suas mobilizações por melhores condições de emprego.

Como as cadeias produtivas da economia não são fechadas em si próprias, mas se inter-relacionam pela interação entre seus (sub)setores, pode-se falar em redes produtivas. Tomando cada setor em uma rede produtiva como um nó desta rede produtiva, como frequentemente é feito neste tipo de análise, Iliopoulos (2022) introduz a análise da centralidade de nós em redes como uma forma de medir a potência relativa de cada setor, que se relaciona com outros a montante e a jusante. Para isso, é necessário medir o quão central é cada setor de acordo com o número de ligações diretas que ele apresenta, com o número de ligações que os setores com os quais ele está conectado apresentam e com o volume de transações que está contido em cada uma dessas ligações, o que as qualifica.

A medida de centralidade que, no âmbito da teoria das redes, leva em conta tais variáveis é a chamada *pagerank centrality*. Assim, argumenta-se que o poder relativo de diferentes empresas e setores pode ser medido pelo cálculo da *pagerank centrality* de cada empresa/setor. A formulação original da *pagerank centrality*, feita por Brin e Page (1998), a especifica da seguinte forma:

$$PR(i) = \gamma \sum_{j \in V} \frac{a_{ji}}{d_j^{(out)}} PR(j) + \frac{1-\gamma}{n} \quad (6.22)$$

Onde $PR(i)$ é a *pagerank centrality* do nó i , j é um segundo nó ligado a i , n é o número de nós na rede, $d_j^{(out)}$ é o grau de saída de j , $\gamma \in [0, 1)$ é um fator de amortecimento que assegura que o algoritmo não fique preso em um modo de afundamento, e a denota as ligações recebidas por i , contidas na matriz adjacente $S := (a_{ij})$, que é preenchida com valores 0 ou 1, de acordo com a presença ou ausência de ligação entre os nós.

Com essas especificações, altos níveis de centralidade serão atribuídos aos nós: que recebem uma grande quantidade de ligações de entrada; que recebem ligações de nós com proporção pequena de ligações de saída; e/ou que recebem ligações de nós com *pagerank centrality* alta.

4.2 Metodologia e resultados

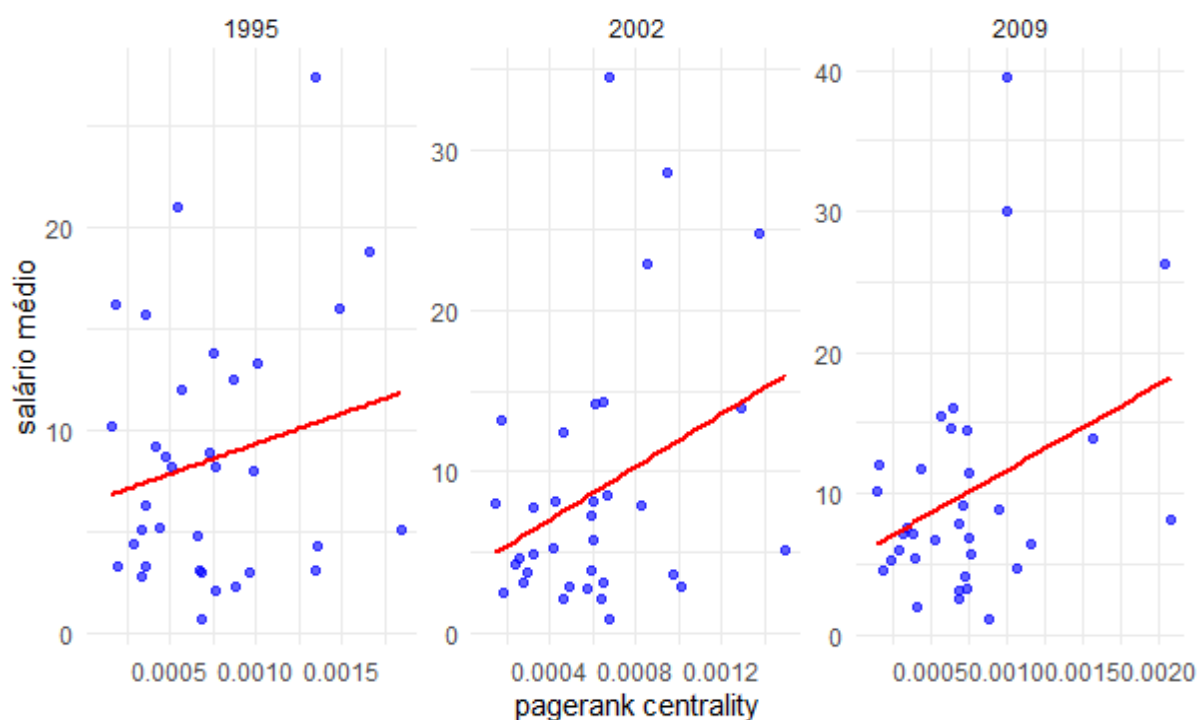
A questão central a ser endereçada a partir do reconhecimento da influência do poder de mercado sobre os lucros setoriais é a influência dessa maior apropriação de lucros (maior centralidade) sobre a apropriação de rendimentos pelo trabalho, mais especificamente sobre o salário médio dos trabalhadores de cada setor, como em Noguera (2022).

A análise da influência da *pagerank centrality* nos rendimentos do trabalho é feita de acordo com as World Input-Output Tables (WIOT), disponibilizadas pela World Input-Output Database (WIOD). Tratam-se de 16 tabelas de insumo-produto anuais, cada uma delas contendo 1400 observações por país. Além das tabelas de insumo-produto, a WIOD também disponibiliza tabelas com dados socioeconômicos dos países, nas quais consta o número de trabalhadores e seus recebimentos por setor em cada país. Com isso, torna-se possível calcular o salário médio de cada setor. O período de análise será 1995-2009, período que compreende a primeira década e meia de trajetória pós-liberalização do Brasil.

De posse destes dados, dividimos cada transação da matriz de demanda intermediária pelo número de trabalhadores empregados no setor produtivo em questão. Em seguida, calcula-se a *pagerank centrality* de todos os setores através do pacote Igraph, do *software R*, e, com isso, obtém-se uma aproximação do poder posicional do trabalho em cada setor. A influência do poder posicional dos trabalhadores na renda apropriada por eles é calculada através de um modelo análise de regressão, no qual o salário médio setorial é posto como variável dependente e a *pagerank centrality* setorial é posta como variável explicativa.

A correlação entre a *pagerank centrality* e o salário médio para o conjunto dos setores brasileiros nos anos de 1995, 2002 e 2009 é, como esperado, positiva. O coeficiente de correlação de Pearson para o conjunto dos três anos é de 0.295, o que sugere correlação moderada entre as duas variáveis.

Figura 1: Correlação linear entre *pagerank centrality* setorial e salário médio setorial no Brasil



Fonte: elaboração própria utilizando dados da WIOT.

Para explorar a relação de causalidade entre as duas variáveis, foi feita uma análise de regressão na qual o salário médio setorial é colocado como variável dependente, a *pagerank centrality* entra como variável explicativa e o salário mínimo é inserido como variável de controle. Na regressão, foram excluídas observações sobre médias salariais anuais que fugiam muito da tendência geral dos dados dos outros anos daqueles setores específicos, podendo distorcer a análise. Foi utilizado o método do Intervalo Interquartil (IQR), que deriva os limites inferior e superior com base na diferença entre o primeiro e o terceiro quartil dos dados da variável considerada (média salarial anual). Trinta e oito observações fora desses limites foram consideradas *outliers* e excluídas da análise.

A Tabela 1 resume o resultado da regressão, que aponta que a *pagerank centrality* setorial explica cerca de 14% da variação no salário médio setorial, com alto nível de significância nesse resultado (p-valor de 0.000025). Este coeficiente é consistente com a teoria, que coloca a importância do poder estrutural dos trabalhadores na determinação do nível salarial, mas que insere essa variável entre outras nessa determinação.

Tabela 1: Coeficientes e estatísticas do modelo de painel. Variável dependente: salário setorial médio

Termo	Modelo
salario_minimo	0.11352767005871
pagerank	7222.05669288179
valor-p (salario_minim	0.107660107267805
Valor-p (pagerank)	0.000025414708734497
Controles	Sim
Efeitos Fixos	Sim
N	127
R ²	0.147865298275663
R ² Ajustado	0.134121190183335

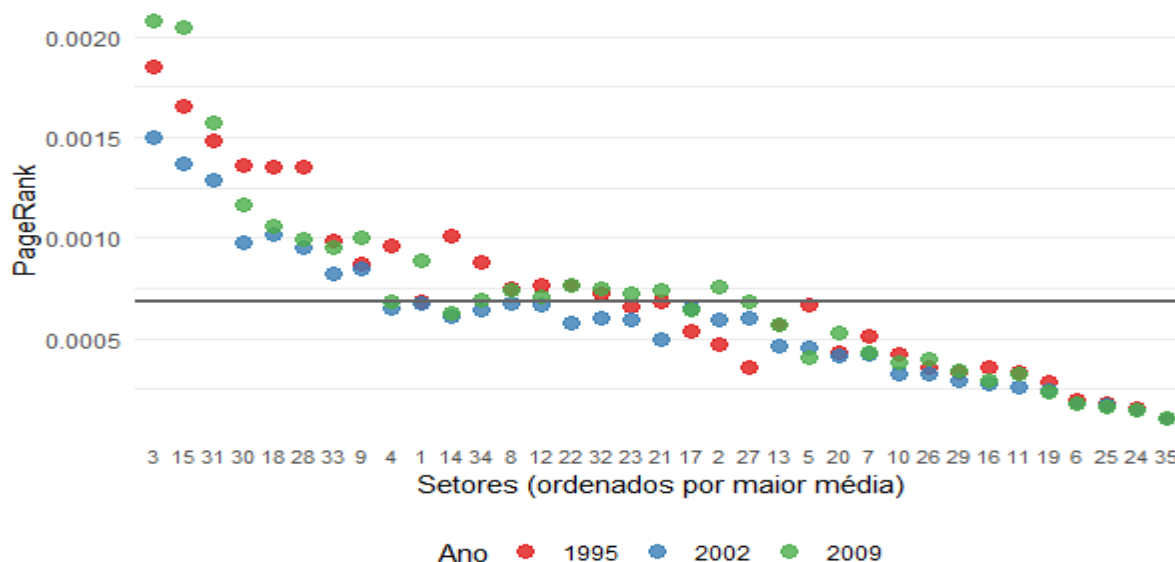
Fonte: elaboração própria

Demonstrada a validade da relação postulada entre os valores da *pagerank centrality*, tomada como estatística que descreve o poder posicional/estrutural dos trabalhadores, e dos salários setoriais, cumpre analisar a evolução que tal poder estrutural apresenta nos anos de implantação e consolidação do neoliberalismo no Brasil. Na Figura 2, os setores constituintes da rede produtiva da economia brasileira são ranqueados de acordo com a média de seus índices de *pagerank centrality* considerando-se os anos de 1995, 2002 e 2009. A linha verde marca a mediana das observações para o ano de 2009. Para o ano referido, há mais setores abaixo do que acima desta mediana,

indicando uma grande heterogeneidade quanto ao poder posicional dos setores produtivos brasileiros, com uma minoria de setores obtendo índices muito acima dos demais.

A liderança do *ranking* nos três anos analisados é do setor de manufatura de alimentos, Bebidas e Tabaco, setor que possui amplas ligações com a produção primária nacional e com o mercado externo, através de exportações. Em seguida, ficam os setores de Equipamentos de Transporte, e de Administração Pública, Defesa e Seguridade. O primeiro setor é, historicamente, a principal indústria nacional, interligando setores básicos como o metalúrgico com os mais complexos como o elétrico, além de ganhar importância ao longo da primeira década do século XXI com o fortalecimento do mercado interno. Já a administração pública, defesa e seguridade segue até 2009 com grande importância econômica, sobretudo em termos de emprego, ainda que o arcabouço neoliberal tenda a enfraquecer esse setor.

Figura 2: Setores ranqueados de acordo com seu poder estrutural (*pagerank centrality*) nos anos de 1995, 2002 e 2009



Nota: 1: Agricultura, Caça e Pesca; 2: Mineração; 3: Alimentos, Bebidas e Tabaco; 4: Têxteis e Produtos Têxteis; 5: Couro, Couro e Calçados; 6: Madeira e Produtos de Madeira; 7: Papel, Impressão e Publicação; 8: Coque e Derivados de Petróleo; 9: Químicos e Produtos Químicos; 10: Borracha e Plásticos; 11: Outros Minerais Não Metálicos; 12: Metais Básicos e Produtos de Metal; 13: Máquinas, Nec; 14: Equipamentos Elétricos e Ópticos; 15: Equipamentos de Transporte; 16: Manufatura, Nec; Reciclagem; 17: Eletricidade, Gás e Água; 18: Construção; 19: Comércio e Manutenção de Autos; 20: Comércio Atacadista e Comissões; 21: Comércio Varejista; 22: Hotéis e Restaurantes; 23: Transporte Terrestre; 24: Transporte Aquaviário; 25: Transporte Aéreo; 26: Apoio ao Transporte; Agências; 27: Correios e Telecomunicações; 28: Intermediação Financeira; 29: Atividades Imobiliárias; 30: Aluguel de Máqs e Equip; 31: Adm Pública, Defesa, Seguridade; 32: Educação; 33: Saúde e Assistência Social; 34: Outros Serviços Comunitários; 35: Serviços Domésticos.

Fonte: elaboração própria

Mudando a perspectiva da média ao longo do tempo analisado para as diferenças entre a configuração setorial em cada ano, a Tabela 2 apresenta os setores com maior *pagerank centrality* na economia brasileira em 1995 e 2009, revelando algumas mudanças no ranking ao longo desse período.

É importante ter em mente que 2009 é um ano que sucede cinco anos de crescimento robusto do PIB brasileiro, crescimento que era inédito desde a adoção do PLP e que refletiu-se na ampliação do mercado interno e em um impulso para a indústria nacional, ambos estimulados por políticas de governo que buscava flexibilizar o arcabouço macroeconômico seguido até então. Mesmo considerando que esse era um momento de auge para a indústria dentro do padrão adotado desde a década de 1990, a regressão na composição dos setores mais centrais não deixa de se refletir.

Tabela 2: Pagerank centrality

Lugar	1995	2009
1	Alimentos, bebidas e tabaco	Alimentos, bebidas e tabaco
2	Equipamentos de transporte	Equipamentos de transporte
3	Administração pública, defesa, seguridade	Administração pública, defesa, seguridade
4	Aluguel de Máquinas e Equipamentos	Aluguel de Máquinas e Equipamentos
5	Intermediação Financeira	Construção
6	Construção	Químicos e Produtos Químicos
7	Equipamentos Elétricos e Ópticos	Saúde e Assistência Social
8	Saúde e Assistência Social	Agricultura, Caça e Pesca
9	Têxteis e Produtos Têxteis	Hotéis e Restaurantes
10	Outros Serviços Comunitários	Mineração
11	Químicos e Produtos Químicos	Educação

Nota: as células são preenchidas com cores de acordo com os macro-setores a que pertencem. Os setores industriais estão em vermelho, os serviços estão em azul e os setores primários estão em verde.

Fonte: elaboração própria

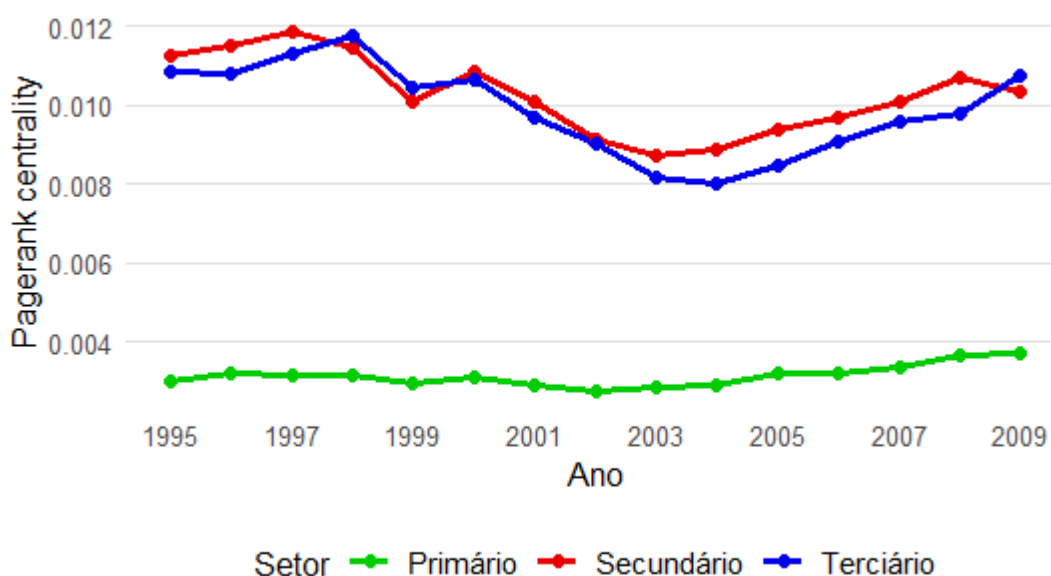
Em 1995, setores como Equipamentos Elétricos e Ópticos e Têxteis e Produtos Têxteis ocupavam posições de destaque (7ª e 9ª, respectivamente), mas em 2009, esses setores perderam relevância, sendo substituídos por setores primários como Agricultura, Caça e Pesca (8ª) e Mineração (10ª). Essas mudanças podem indicar um enfraquecimento da estrutura produtiva brasileira, com uma maior dependência de setores primários, em detrimento de setores industriais. A manutenção de setores como Alimentos, Bebidas e Tabaco e Equipamentos de Transporte no topo do ranking sugere uma continuidade na centralidade das atividades industriais mais consolidadas na estrutura produtiva brasileira, mas a ascensão de setores menos intensivos em tecnologia e inovação pode refletir uma perda de dinamismo e competitividade da economia brasileira ao longo do período analisado.

Tomando a economia brasileira como um todo ao longo do período analisado, percebe-se uma tendência a um decréscimo da *pagerank centrality* entre o final da década de 1990 e 2004 e uma recuperação a partir de 2005 que, entretanto, não basta para que o índice de centralidade inicial seja

recuperado. Para 1995, a soma da centralidade de todos dos setores é de 0,0251, enquanto que para 2002 o índice atinge 0,0209 e em 2009 0,0248.

A tendência geral ao crescimento ou decréscimo do índice reflete as tendências de crescimento ou decréscimo da importância relativa da economia brasileira no cenário mundial. Por mais que tenha se verificado uma tendência a elevação entre 2005 e 2009, tal elevação é puxada, principalmente, pelo setor primário, que viveu um período de grande prosperidade entre meados da década de 2000 e o início da década de 2010. Esta dinâmica fica clara na Figura 3, que destaca que o único macro-setor a obter uma elevação em sua centralidade entre 1995 e 2009 é o primário, enquanto que os macro-setores secundário e terciário tem sua evolução mais em linha com as tendências do crescimento econômico do período.

Figura 3: Evolução da pagerank centrality macro-setorial entre 1990 e 2009, Brasil



Fonte: elaboração própria

É a vantagem de custo absoluta que o país tinha na produção primária quando da abertura comercial que garantiu as condições para houvesse uma expansão robusta neste macro-setor a partir da década de 1990, quando o Brasil passa a conquistar novos mercados para sua produção primária. O impulso que os preços da produção primária ganha no início do século XXI dá as condições para uma relativa flexibilização do regime macroeconômico que gera um impulso ao mercado interno e uma expansão dos setores industrial e de serviços.

Conclusões

Do quadro teórico e empírico desenhado acima, pode-se concluir que o poder estrutural dos trabalhadores tendeu à deterioração no período que se seguiu à adoção do neoliberalismo no Brasil. O avanço no salário real que os trabalhadores lograram durante boa parte do período aqui sob análise se deve a outros fatores que compõem o poder da classe trabalhadora. A maioria desses fatores, entretanto, é mais sujeito às mudanças conjunturais, sejam elas econômicas ou políticas, de modo que a sustentabilidade dos ganhos se coloca em questão.

Se o avanço da globalização implicou em uma consolidação de setores que no início desse processo tinham sua configuração geográfica muito mais fluida, o Brasil não se coloca, até então, como um espaço em torno do qual se consolidam atividades sujeitas a avanços em termos tecnológicos ou de mercados em expansão. As empresas/setores atuantes no país têm perspectivas estreitas de ganhos de fatias no mercado mundial e, assim, de aumento nas taxas de lucro por essa via.

Trata-se de uma consequência da adoção de um padrão de reprodução do capital no qual não há espaço para iniciativas que promovam o adensamento da estrutura produtiva interna em torno de setores/segmentos que possuem maior capacidade de expansão na dinâmica do mercado mundial, que são também aqueles setores/segmentos com maior conteúdo tecnológico. A inserção do Brasil nas CGVs é pautada exclusivamente em suas vantagens de custo prévias, implicando na expansão do setor primário, de intensidade tecnológica relativamente baixa, e colocando perspectivas muito limitadas ao crescimento do poder estrutural dos trabalhadores brasileiros.

Nesse sentido, a vulnerabilidade dos trabalhadores aos diversos ajustes à disposição do capital para promover o arrocho salarial se mostra também aumentada, reforçando o papel que a superexploração da força de trabalho têm na reprodução do capitalismo brasileiro.

Referências

- BOTWINICK, H. **Persistent inequalities**: wage disparity under capitalist competition. Brill, 2018.
- BRIN, S.; PAGE, L. The anatomy of a large-scale hypertextual web search engine. **Computer networks and ISDN systems**, 30.1-7: 107-117, 1998.
- DURAND, C.; MILBERG, W. Intellectual monopoly in global value chains. **Review of International Political Economy**, 27(2), 404-429, 2019.
- FILGUEIRAS, L. A. M. Padrão de reprodução do capital e capitalismo dependente no Brasil atual. **Caderno CRH**, v. 31, n. 84, p. 519-534, 2019.
- FIRPO, S. P.; PIERI, R. G. **Structural change, productivity growth and trade policy in Brazil**. Working Paper 337 – CMICRO N° 22. 2013.
- HARVEY, D. **O Novo imperialismo**. São Paulo: Edições Loyola, 2005.
- ILIOPOULOS, P. **Essays on the network structure of global production**. Tese de Doutorado. Birkbeck, University of London. 2022.
- KORPI, W. **The democratic class struggle**. Routledge, 2018.
- KUMAR, A. **Monopsony capitalism**: Power and production in the twilight of the sweatshop age. Cambridge University Press, 2020.
- MAHUTGA, M. C. Global Models of Networked Organization, the Positional Power of Nations and Economic Development. **Review of International Political Economy** 21 (1): 157–194, 2013.
- MARINI, R. M. Dialética da dependência. In: TRASPADINI, R.; STEDILE, J. P. (Orgs.). **Ruy Mauro Marini: vida e obra**. São Paulo: Expressão Popular, 2005.
- MCMILLAN, M.; RODRIK, D.; VERDUZCO-GALLO, Í. Globalization, structural change, and productivity growth, with an update on Africa. **World development**, v. 63, p. 11-32, 2013.
- MOODY, K. **On new terrain**: How capital is reshaping the battleground of class war. Haymarket Books, 2017.
- NATHAN, D.; SARKAR, S. A note on profits, rents and wages in global production networks. **Economic and Political Weekly**, 46(36), 53–57, 2011.
- NOGUERA, D. El poder posicional de los trabajadores y trabajadoras. Evidencia en la red de relaciones intersectoriales. **I Workshop Interdisciplinario Redes Complejas en Economía**, 5 e 6 de setembro de 2022, Cidade Autônoma de Buenos Aires, Argentina. Memoria Acadêmica. Disponível em: https://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.15389/ev.15389.pdf
- PEOPLES, J.; SUGDEN, R. Divide and rule by transnational corporations. In PITELIS, C.; SUGDEN, R. (Eds.), **The nature of the transnational firm** (pp. 174–194). London: Routledge, 2000.

PERRONE, L.; WRIGHT, E. O.; Griffin, L. J. Positional power, strikes and wages. **American Sociological Review**, 412-426, 1984.

SCHMALZ, S.; LUDWIG, C.; WEBSTER, E. The power resources approach: Developments and challenges. **Global labour journal**, v. 9, n. 2, 2018.

SILVER, B. J. **Forces of labor**: workers' movements and globalization since 1870. Cambridge University Press, 2003.

VIEIRA, L. C. et al. Liberalização comercial no Brasil e definição da tarifa externa comum no âmbito do Mercosul. **Informações Econômicas**. SP, v.24, n.4, abr. 1994.

WALLACE, M.; LARRY J. G.; BETH A. R. The positional power of American labor, 1963-1977. **American Sociological Review**: 197-214. 1989.

WALLACE, M.; LEICHT, K. T.; GRANT, D. S. Positional power, class, and individual earnings inequality: Advancing new structuralist explanations. **Sociological quarterly**, v. 34, n. 1, p. 85-109, 1993.

WRIGHT, E. O. Working-class power, capitalist-class interests, and class compromise. **American journal of sociology**, 105(4), 957-1002, 2000.