

Silva, Ana Alves (2022), “O nexu financeirização-externalização e o seu impacto na empresa: uma abordagem à plataformização do trabalho”, *Sociologia: Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto*, Número Temático - Trabalho, plataformas digitais, cuidados: perspetivas pluridisciplinares, pp. 62-79.
DOI: <https://doi.org/10.21747/08723419/soctem2022a4>

O nexu financeirização-externalização e o seu impacto na empresa: uma abordagem à plataformização do trabalho

Ana Alves da Silva

Laboratório Colaborativo para o Trabalho, Emprego e Proteção Social

Resumo

O artigo explora o nexu entre financeirização da empresa produtiva e a externalização progressiva das suas atividades. Ao fazê-lo, pretende recentrar o fenómeno da *plataformização* do trabalho nos processos de transformação da empresa. O argumento desenrola-se sobre o impacto da financeirização das empresas não financeiras e dos seus modelos de gestão e reestruturação produtiva na emergência de formas empresariais que são tendencialmente *disempregadoras*. Rede de produção, cadeia de valor e plataforma são, assim, compreendidas enquanto soluções organizativas e institucionais apoiadas na liquefação da relação de emprego enquanto fronteira jurídico-institucional da própria empresa.

Palavras-chave: financeirização-externalização, empresa, plataforma, trabalho

The financialization-externalization nexus and its impact on firms: an approach to the platformization of work

Abstract: The article explores the nexus between the financialisation of non-financial firms and the growing tendency to externalisation of production activities, aiming to relocate the debate on labour platformisation within the study of the evolution of firms. Taking the firm as the main mediator between finance and labour, the argument unfolds on the impact of financialization of non-financial companies on management models, organisational restructuring, and the emergence of the de-jobbed organisation. Production networks, value chain and platforms are, accordingly, understood as organisational solutions based on the blurring of employment relationship as the main institutional boundary of firms.

Keywords: financialisation, externalisation, firms, labour platforms

Silva, Ana Alves (2022), “O nexu financeirização-externalização e o seu impacto na empresa: uma abordagem à plataforma do trabalho”, *Sociologia: Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto*, Número Temático - Trabalho, plataformas digitais, cuidados: perspetivas pluridisciplinares, pp. 62-79.

Financiarisation et externalisation et son impact sur l'entreprise: une approche de la plateforme du travail

Résumé

L'article explore le lien entre la financiarisation de l'entreprise productif et l'externalisation progressive de ses activités. Il vise à recentrer le phénomène de la plate-forme de travail dans les processus de transformation des entreprises. L'argument se déploie sur l'impact de la financiarisation des entreprises non financières et de leurs deux modèles de gestion et restructuration dans l'émergence de formes d'entreprises qui tendent à se désintégrer. Le réseau de production, la chaîne de valeur et la plateforme sont également compris comme des solutions organisationnelles soutenues par la liquéfaction du rapport de travail comme frontière juridique et institutionnelle de l'entreprise.

Mots-clés: financiarisation-externalisation, entreprise, plate-forme, travail.

El nexu financiarización-externalización y su impacto en la empresa: una aproximación a la plataforma del trabajo

Resumen

El artículo explora el nexu entre la financiarización de la empresa productiva y la externalización progresiva de sus actividades. Con ello, pretende reenfocar el fenómeno de las plataformas de trabajo en los procesos de transformación de la empresa. La argumentación se desarrolla sobre el impacto de la financiarización de las empresas no financieras y sus modelos de gestión y reestructuración productiva en la aparición de formas empresariales que tienden al desempleo. Red productiva, cadena de valor y plataforma se entienden, por tanto, como soluciones organizativas sustentadas en la licuefacción de la relación laboral como frontera jurídica e institucional de la propia empresa.

Palabras clave: financiarización-externalización, empresa, plataforma, trabajo.

Introdução

Em 1994, na revista *Fortune*, William Bridges apontava que muitas organizações estariam a tornar-se “dis-empregadoras” (no inglês, *de-jobbed*). Constatando que o período de crescimento económico de então não se repercutia proporcionalmente na recuperação do emprego, e que o desenvolvimento tecnológico prometia uma organização plana e reticular, em que a empresa se desmembrava e a automação substituiria parte significativa dos trabalhadores ainda necessários, Bridges sugeria que a realidade a enfrentar naquele momento era bem mais perturbadora do que a do desaparecimento de um certo número ou tipo de empregos: o que estava em desaparecimento era o emprego em si mesmo. Bridges não iludia o leitor: o trabalho, novo ou nem tanto, continuava a ser necessário. A mudança, que o consultor de gestão julgava evidente apenas para alguns, dava-se no plano organizacional e institucional, e não seria mais que uma forma de fuga a uma artificialidade criada no advento das sociedades industriais: os *empregos* – “unidades artificiais superimpostas” como “fragmentos de responsabilidade que, juntos, devem assegurar o trabalho que precisa de ser realizado” (*Idem*).

O problema colocado por Bridges nunca perdera atualidade, e as duas décadas que separam aquela conjuntura particular do desenvolvimento capitalista da recuperação pós-crise 2008 não deixam dúvidas sobre dimensões estruturais que enquadram o problema do desaparecimento do emprego. Srnicek (2017: 19 e ss.) recupera-as recentemente, abordando a problemática numa discussão sobre os fluxos de capital na procura de rentabilidade futura, promessa hoje oferecida pela economia de plataforma como síntese das inovações nas telecomunicações e nas indústrias baseadas na internet dos anos 90. Os mesmos fluxos sustentaram uma retoma do crescimento económico sem recuperação significativa do emprego no pós-2008, e impulsionaram, pela sobreaptação de capital financeiro excedentário, o desenvolvimento de uma economia digital em que a empresa plataforma representa a epítome da organização *dis-empregadora* – a empresa mediadora entre provedores de trabalho e seus utilizadores finais, uma plataforma de contratos bilateralizados que, alegadamente, exorbitam a empresa em si mesma (Srnicek, 2017; Vallas, 2019; Baronian, 2020).

Neste contexto, a importância de um olhar atento sobre a empresa-plataforma emerge pela sua expressão num contínuo de tendências de *desemprego*¹ que pautam os mercados de trabalho desde os anos 80 e 90 do século XX (Huws, 2020; Srnicek, 2017). O tipo de relações sob as quais esta se desenvolve – seja com os capitais que mobiliza, sustentando um modelo de escalabilidade antes da geração de lucros; seja com os trabalhadores, artificialmente empurrados para fora das fronteiras formais da empresa; seja com os Estados e o contexto regulatório supranacional, que tende a negligenciar – tem vindo a ser alvo de muito debate nos últimos anos, atraindo atenção de diversas áreas disciplinares² e instituições internacionais,³ e motivando disputas no campo laboral que se vêm tornando referências na discussão sobre a empresa desempregadora.⁴ Não obstante o estudo do *desemprego* não possa contornar a discussão sobre a empresa-plataforma, obriga a estender a análise a um movimento histórico que a antecede, que é o do progressivo enfraquecimento dos artefactos jurídico-institucionais da regulação sociolaboral fordista. Esses artefactos super-impunham, para usar a expressão de Bridges, uma responsabilização coletiva sobre o trabalho, e consolidavam o modelo de proteção sociolaboral em torno do qual a gestão de riscos económicos, sociais e até naturais eram geridos, e os seus impactos amortecidos, sob a

¹ Sobre o conceito de desemprego, atender ao trabalho de Almeida, Silva e Caldas (2020).

² Dos estudos jurídicos (Rogers, 2016), aos económicos (Choudary, 2015; Srnicek, 2017) aos da sociologia do trabalho (Vallas, 2019, Huws, 2020).

³ E.g., World Bank (2019); Berg et al. (2018), para a Organização Internacional do Trabalho (OIT); Pesole et al., (2018) e De Stefano e Aloisi (2018) para a Comissão Europeia (CE).

⁴ Como o caso da California Assembly Bill 5, de 2019 vs. a Proposition 22, de 2020; ou, no Reino Unido, a resolução do Supremo Tribunal sobre o caso Uber BV and others (Appellants) v Aslam and others (Respondents).

Silva, Ana Alves (2022), “O nexu financeirização-externalização e o seu impacto na empresa: uma abordagem à plataformização do trabalho”, *Sociologia: Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto*, Número Temático - Trabalho, plataformas digitais, cuidados: perspetivas pluridisciplinares, pp. 62-79.

premissa moral de solidariedade entre classes que estruturava aquele pacto social (Caldas *et al.*, 2020).

A pertinência atual deste problema reside, pois, na relação entre três processos cujas lógicas de interação vêm erodindo os fundamentos - socioinstitucionais, mas também morais – dos sistemas coletivos de proteção social edificados no pós-II Guerra Mundial: o primeiro, relativo ao impacto da gestão financeirizada das atividades produtivas no desmantelamento progressivo da empresa enquanto *locus* privilegiado de *cooperação produtiva* (Baronian, 2020; Lopes, 2020; Parker, Cox e Thompson, 2017; Lazonick e O’Sullivan, 2000); o segundo, relativo ao papel dos usos das tecnologias e espaços digitais no processo de mudança organizacional sob o preceito da plataformização das organizações contemporâneas; e o terceiro, relativo ao papel que os institutos jurídicos – laborais e não só – desempenham na mediação entre a esfera produtiva, do trabalho, e a da proteção social, nomeadamente através dos graus de elasticidade jurídica que podem olear, ou friccionar, os processos de mercadorização do trabalho e da própria empresa.

Num momento em que a Covid-19 tornou clara a ineficácia das formas líquidas de emprego na cobertura dos trabalhadores face aos riscos de mais variados tipos, descortinando a vulnerabilidade de uma arquitetura produtiva globalmente dispersa (Caldas *et al.*, 2020), o estudo da empresa *de-jobbed* do futuro de Bridges – a plataforma – e da sua relação com a (des)proteção sociolaboral torna-se não apenas pertinente, mas sobretudo urgente. Atendemos, por isso neste texto, aos processos mencionados, tentando, num primeiro momento, contribuir para o desvelamento do opaco nexu financeirização-externalização, focando o impacto da financeirização da empresa no seu *modus operandi* e a sua relação com a externalização como estratégia organizativa. Terminaremos com uma incursão sobre as plataformas digitais de trabalho e o seu modo de organização, focando a sua aparente hibridez institucional e efetiva tradução em empresas hiper-externalizadoras, cujas práticas elidem a empresa como *lugar* privilegiado de organização do trabalho.

A empresa no nexu financeirização-externalização

Hoje amplamente estudada, a financeirização continua a parecer um significante de processos externos à produção e ao trabalho. Pese embora diversos autores tomem a financeirização das empresas não financeiras como uma das principais transformações estruturais

Silva, Ana Alves (2022), “O nexa financeirização-externalização e o seu impacto na empresa: uma abordagem à plataformação do trabalho”, *Sociologia: Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto*, Número Temático - Trabalho, plataformas digitais, cuidados: perspetivas pluridisciplinares, pp. 62-79.

do capitalismo pós-crise dos anos 60 do século XX (e.g. Chesnais, 2016; Lapavitsas, 2013b)⁵, a natureza macroeconómica da análise da financeirização tende a obliterar os mecanismos através dos quais esta opera ao nível da produção e impacta os contextos, práticas e condições de trabalho. Há degraus a descer na amplitude analítica para ir desvelando o modo como a financeirização impacta o trabalho, e é para essa tentativa de enfoque que este texto pretende contribuir, propondo, na senda de Lopes (2020), a empresa - e as mudanças que nela ocorrem - como o elo socioinstitucional entre finança e trabalho.

Na literatura em que este problema vem sendo tratado, o argumento de base atenta a transformações que se dão ao nível do corpo gestor das empresas e das suas políticas de gestão e atende ao *modus operandi* do que Supiot nomeou como gestão numérica (*governance by numbers*) (e.g., Baronian e Pierre, 2021; Lopes, 2020; Chesnais, 2016; Davis, 2016). Em traços gerais, a gestão numérica pode ser compreendida observando o capital na sua dual natureza de capital-propriedade e capital-função (Chesnais, 2016: 102). Externalizado o capital-propriedade para a esfera financeira, o capital-função adquire a máxima expressão marxiana do capital enquanto relação social, corporizando uma relação com os detentores de propriedade e com aqueles que, na esfera da produção, contribuem com mais-valor para a sua reprodução e acumulação. Na análise de classes, ele pode ser percebido como um *poder delegado* num corpo gestor, cuja relação e compromisso com o capital-propriedade precisa de ser constantemente renovado para garantir a maximização do retorno do capital e, na senda de Carchedi (1975), o cumprimento das funções globais do capital.

É nesta linha de análise que Lazonick e O’Sullivan (2000), por exemplo, mostraram como o problema do realinhamento de interesses da gestão de topo das gigantes do fordismo norte-americano desempenhou um papel importante na introdução de princípios de governação corporativa orientados para a maximização do valor acionista. O argumento assentava no jogo de compensação de expectativas: o uso de ações como complemento remuneratório dos gestores executivos desde os anos 50 do século XX alimentara nos *top managers* expectativas de ganhos às quais a baixa no mercado de ações nos anos 70 não permitira corresponder, motivando assim contrarrespostas. Uma, alimentada pela desregulação das atividades financeiras ao longo dos anos 80 do século XX, foi a de realocação maciça de investimentos da esfera produtiva para os mercados financeiros na procura por maiores e mais rápidos retornos, que renovou entre os gestores o seu “partnership agreement” com os proprietários formais através da restituição do seu próprio ganho financeiro (Milberg e Winkler, 2013; Clark, 2009; Lazonick e O’Sullivan, 2000).

⁵ Para uma sucinta leitura sobre a financeirização e a sua amplitude conceptual, atender, por exemplo, Lapavitsas (2013^a).

Silva, Ana Alves (2022), “O nexu financeirização-externalização e o seu impacto na empresa: uma abordagem à plataformação do trabalho”, *Sociologia: Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto*, Número Temático - Trabalho, plataformas digitais, cuidados: perspetivas pluridisciplinares, pp. 62-79.

Uma segunda, é da procura de modelos de gestão produtiva mais ágéis, magros e responsivos às flutuações do mercado, na qual diferentes modelos de *especialização flexível* – para reconvocar as proposta de Piore e Sabel – eram experimentados na recomposição, em multi-unidades, da produção em massa das gigantes do fordismo, quer no contexto industrial norte-americano, quer nos países mais industrializados do contexto europeu; uma terceira, concomitante mas dada no plano das representações dominantes (Boltanski e Chiapello, 2009), é de uma rutura simbólico-normativa que, desde os anos 60, concorria – quer no meio académico, quer empresarial – para a legitimação social do gestor executivo nos seus movimentos de crescente especialização económico-financeira (Baronian e Pierre, 2021) e alegada emancipação face à autoridade e controlo vinculados à propriedade (Boltanski e Chiapello, 2009).

Como resultado, a grande transformação na gestão da empresa produtiva teria sido a transição de um modelo de governação de tipo *retain and invest* emanado dos interesses de um capital internalizado na organização produtiva, para um de *downsizing and distribute* estruturado em torno dos interesses de um capital externalizado – representado pelo investidor institucional⁶ – e protagonizado por uma classe gestonária que, operando como seu agente na esfera produtiva, se encontra, não livre da subordinação aos imperativos da propriedade, mas neles sendo parte interessada, e comprometida, portanto, à maximização da “eficiência produtiva” e à distribuição de dividendos (Baronian e Pierre, 2021; Lazonick e O’Sullivan, 2000).

Para além de uma reorientação das atividades empresariais para o setor financeiro – bastante explorada na literatura – há que assinalar o que Milberg e Winkler (2013) denotam como tendo constituído, nessa transição, um processo de globalização em si mesmo: o nexu entre financeirização e *offshoring* das atividades produtivas. As práticas de externalização da produção para países “periféricos” gozam, dentre outras vantagens, da possibilidade de incremento de mais-valias absolutas e relativas ao transferir a produção para contextos institucionais de menor regulação sociolaboral e custos médios de reprodução do trabalho significativamente mais baixos, sem as amarras tipicamente associadas aos acordos de investimento direto estrangeiro. Centrando apenas algumas atividades *core* no seu mercado doméstico, como as de investigação, desenvolvimento de produto e gestão da marca, as grandes corporações externalizam os restantes

⁶ Alguns processos a coadjuvaram: o contexto inflacionário da década de 70 do século XX e o declínio persistente do retorno dos investimentos produtivos; a atração exercida por sistemas produtivos em competição, sobretudo de inspiração japonesa; e os movimentos de desregulação do sistema financeiro, quer pela eliminação de comissões fixas nas trocas de ações empresariais, quer pela permissão à entrada nestas transações de atores institucionais cuja participação estava até então vedada; a realocação dos dividendos – cuja proporção nos lucros empresariais cresceu consideravelmente – para setores intensivos em tecnologia e largamente dependentes de *venture capital* para o seu desenvolvimento. Para maior pormenor sobre este processo, atender a Lazonick e O’Sullivan (2000: 16 e ss).

estágios do processo produtivo, tendencialmente trabalho-intensivos: da produção direta à logística de acondicionamento, distribuição de produto, e gestão de serviços pós-venda. Fazem-no sob formas institucionais que ultrapassam, em larga medida, o modelo de geração de mercados de trabalho externos sistematizado por Atkinson (1985): não se trata, apenas, de criar no estreito entorno de uma grande empresa as multi-unidades onde as atividades periféricas alimentam mercados de trabalho, também eles periféricos e flutuantes, ainda sobretudo baseados em contratos de trabalho “atípicos”, mas sim de “ir ao mercado” e adensar uma dinâmica de especialização empresarial em bens intermediários que ultrapassa não apenas as fronteiras da empresa, mas da sua própria geografia de origem. Dito de outro modo, a grande corporação espalha as suas atividades produtivas por empresas nas quais não detém, necessariamente, participação de capital, formando o que se começara por designar cadeias de produção e hoje se estuda como *global value chains* (GVC).

Estudos sobre GVC e o impacto da financeirização na sua formação e modos de governação mostram que o nexu entre financeirização e externalização não reside, somente, em “equity modes” de exploração, nos quais a gestão numérica aparece como mais facilmente escrutinável através do próprio balanço contabilístico de empresas subsidiárias (Davis, 2016). Há alguns elementos desta reestruturação externa (Flecker e Meil, 2011) da empresa “típica” do fordismo que importa destacar para compreender um efeito de racionalização sistémica (Sauer *et al.*, 1992; Altmann e Deiß, 1998) ao nível da organização do trabalho para lá das fronteiras jurídicas da empresa geradora da cadeia de produção, que reproduz na relação inter-empresarial mecanismos que imitam a hierarquia e controlo intraorganizacionais (Flecker *et al.*, 2009).

Um primeiro, é o papel desempenhado pela cada vez maior integração da telemediação (agora mediação digital) nas tecnologias e processos produtivos e as possibilidades de sua coordenação e controlo remotos – fator que a sociologia industrial alemã relevava já nos anos 80 ao observar os impactos das tecnologias nos processos de reestruturação em cadeia das empresas produtivas (Altmann, Köhler, e Meil, 1992). Um segundo, enfatizado por Ponte e Gibbon (2005), é o da adoção internacional de sistemas de standardização de qualidade de matérias-primas, processos e técnicas de produção e produtos finais, cujo papel na normalização produtiva de bens e serviços permite às empresas externalizadoras dissimular o exercício hierárquico direto – de poderes regulamentares e disciplinares, sobretudo – sobre a política e práticas produtivas das suas contratadas. Funcionando como artefactos institucionais que externalizam da relação interempresarial a determinação de parte significativa de padrões de qualidade de produtos e de técnicas de produção, estes normativos asseguram às *lead firms* a adoção de convenções que disseminam culturas e práticas produtivas standardizadas, concorrentes para a aparente maior flexibilidade contratual no relacionamento interempresarial, sem beliscar, todavia, a garantia de

investimento das contratadas na persecução da qualidade do produto a fornecer à *lead firm*. Mais ainda, ao externalizarem para o domínio regulatório formal parte da atividade de codificação produtiva e para os produtores diretos a responsabilidade pela certificação, estes artefactos potenciam economias de custos na governação da cadeia/rede de produção, criando condições para a contenção de stocks de capital fixo e circulante distribuídos ao longo das redes de fornecimento, bem como para o nivelamento do desenvolvimento tecnológico e da quantidade de trabalho necessário para a produção final (Baud e Durand, 2012; Ponte e Gibbon, 2005).

Apesar de centrados sobre cadeias de valor *buyer-driven*, os estudos sobre tais artefactos demonstram como estes operam como condutores de externalização e formação de empresas-rede, não sendo negligenciáveis num contexto em que a integração tecnológica e a reestruturação sistémica das cadeias de valor tendem aceleradamente para a generalização do modelo centralizado *buyer-driven* (Ponte e Gibbon, 2005; Gereffi, 2001). Este permite à *lead firm* concentrar nas suas atividades a interface entre consumidores finais e as redes de produtores/fornecedores externalizados – operando como mercado bilateral, tal como se apresentam as plataformas digitais –, e consolidar poderes de governação pela sua posição tendencialmente monopsonista (Chesnais, 2016). Essa posição abre espaço a pelo menos dois tipos de “forced fundind” canalizados da rede produtiva para a remuneração dos investimentos financeiros (Baud e Durand, 2012): o primeiro, é o da transferência da responsabilidade por investimentos em tecnologia e capital, cujos processos de inovação incremental são geralmente emanados da *lead firm* para aprofundar a eficiência sistémica e aumentar a capacidade de monitorização em tempo real da produção e dos fluxos de bens e serviços ao longo da rede de produção; e o segundo é de rendas líquidas geradas pela gestão dos tendencialmente crescentes passivos circulantes, compostos ora por ganhos financeiros diretamente retirados da gestão dos prazos médios de pagamento aos fornecedores, Estados e outros “parceiros”, ora da gestão de diferenciais nos custos impostos pelas instituições que enquadram e regulam as relações laborais e de mercado em diferentes jurisdições (em assunção de custos empregatícios e sociais) – novamente, com níveis de tecnologia produtiva e quantidades médias de trabalho necessário à produção tendencialmente estandardizados internacionalmente, os diferenciais decorrem de mais-valias absolutas diretas (custo médio do trabalho), sem exigir necessários aumentos de produtividade (mais-valias relativas).

A dinâmica externalizadora da imbricação da finança na esfera produtiva tem, também, um efeito que se espalha via novos modos de financeirização externa (Baronian e Pierre, 2021) e se refletem também num modo mais direto de governação *finance-led*. Dados da European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA) – criada em 1983 – demonstram que, entre 1997 e 2000, o investimento realizado na Europa por fundos de private equity (PE) através da compra

de participações em empresas não financeiras (buy-outs) aumentou 400%. Se alargarmos o intervalo à década (1997-2006), o aumento foi de 750% e o investimento atraído (de investidores institucionais, dentre os quais fundos de investimento, seguradoras, entre outros) teve um aumento superior a 550% (Watt, 2008: 550-551). Em 2015, o Fórum Económico Mundial (WEF, 2015) dava conta de um acentuado aumento de recursos controlados por fontes alternativas de investimento (hedge funds, diversos tipos de PE e capital de risco) num aumento que foi contínuo, embora ligeiramente perturbado entre 2007 e 2008, até 2014, quando ultrapassa os 700% relativamente ao total de recursos controlados no início da série, em 1999. Em 2020, o European Investment Fund (EIF) reportava que, na UE, as empresas portfólio – alvo de investimentos de diversos tipos de PE –, atingiram o seu máximo em 2019, em número e em volume de investimento, numa clara recuperação de tendência após a contração do mercado entre 2007 e 2009, e com evidente preferência pela compra e recompra de participações (buy-outs) e pelos setores de novas tecnologias de informação e comunicação (TIC) e saúde e biotecnologia (EIF, 2020: 21 e ss.).

Watt (2008) e Clark (2009) enfatizam que é o próprio modelo de negócio destas empresas financeiras que pressiona à extração de valor da esfera produtiva: formadas por um grupo de investidores ou como *spinoffs* de grandes instituições financeiras, as empresas de PE constituem fundos que são capitalizados por investidores particulares e institucionais. Estes fundos servem para espalhar participações na estrutura de capital próprio de empresas não financeiras (empresas-portfólio), sob promessa de as submeter a processos de reestruturação que permitam atingir o *target price*. O *target price* é o valor da ação no momento de revenda (coincidente com o *divestment*, a saída dos investidores da empresa) quando as participações, de valor aumentado pelo efeito positivo da demonstração de resultados económico-financeiros, são publicamente listadas e revendidas por forma a remunerar os investidores iniciais, e adquiridas por novos investidores, que renovam o ciclo de valorização forçada por via de processos de reestruturação.

A investigação longitudinal de Farber e Hallock (1999) demonstra que a mudança de padrão de resposta dos mercados de capitais (medida em valor das ações) aos anúncios de reestruturação empresarial coloca a busca por maior eficiência nas empresas-portfólio como fonte de valorização financeira. Nesta dinâmica, os mercados de capitais tomam a própria empresa-portfólio como objeto transacionável. Como o objetivo é transferir diretamente ganhos de capital para os investidores primários e secundários (os investidores no fundo – *limited partners* – e os constituidores da empresa de PE – *general partners* –, respetivamente), o que se segue à compra da empresa é a assunção do controlo da sua gestão económico-financeira e operacional – o *take-over*: um período de intervenção, geralmente de poucos anos, que implica a tomada da gestão direta substituindo a gestão existente ou trabalhando com ela na execução de um plano de

Silva, Ana Alves (2022), “O nexa financeirização-externalização e o seu impacto na empresa: uma abordagem à plataformação do trabalho”, *Sociologia: Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto*, Número Temático - Trabalho, plataformas digitais, cuidados: perspetivas pluridisciplinares, pp. 62-79.

reestruturação que visa cumprir as metas definidas na negociação com os investidores. Como a compra das ações é maioritariamente apoiada por passivos, a necessidade de remuneração do capital é ainda adensada pelo serviço de dívida, pressionando ainda mais a situação económico-financeira das empresas à redução de custos operacionais (Clark, 2009; Watt, 2008).

Problematizando a dinâmica deste modelo de negócio na análise do processo de trabalho, Cushen e Thompson (2016) salientam, todavia, que os efeitos deste tipo de governação não derivam apenas da participação direta de investidores institucionais na estrutura de capital das empresas não financeiras ou do uso de alavancagem financeira, mas também de dinâmicas institucionais que normalizam a lógica financeirizada de aferição de valor. Essa normalização é, a um passo, apoiada nos sistemas de normalização contabilística – argumento recuperado por Baronian e Pierre (2021) ou Lopes (2020) –, que, adotados formal e generalizadamente pelas instituições nacionais e supranacionais, atuam como sistemas institucionalizados de demonstração e avaliação dos resultados das atividades produtivas, reificando os rácios económico-financeiros emanados do sistema financeiro como lógica de gestão produtiva e empresarial. Numa governação financeirizada, a persecução de rácios financeiros que sustentem a alavancagem financeira e demonstrem capacidade de remuneração do capital implica, portanto, a adoção de medidas que demonstrem não apenas o excedente bruto de exploração, mas também os diversos estágios e possibilidades de remuneração de diferentes tipos de capital, dentre os quais os ativos financeiros, e discriminem a estrutura de despesas. Rácios como EBITDA, ROE, OPEX/CAPEX⁷, entre outros, são expressões de medidas de gestão que atingem os limites da redução de custos operacionais pela redundância direta de trabalhadores e pela contratação de serviços às empresas (designação eufemística de trabalho externalizado) que concretiza uma transferência desses mesmos custos para lá das fronteiras jurídicas da empresa (entenda-se para lá da fronteira jurídico-laboral). É neste contexto que o *downsizing* do modelo de Lazonick e O’Sullivan vai além da reestruturação via “headcount reduction” no “mercado de trabalho interno” (i.e., no seio da empresa) e alimenta estratégias de formação de mercados de trabalho externos através de subcontratação e harmonização centralizada de práticas de gestão ao longo de toda a rede de produção (Cushen e Thompson, 2016).

Acontece, todavia, que a evidência estatística desta imbricação finança-trabalho demonstra que as empresas-portfolio são já, na sua esmagadora maioria, empresas de pequena e média dimensão (PME) (EIF, 2020; Invest Europe, 2019; Watt, 2008) e que a probabilidade de elas próprias externalizarem unidades de negócio/produção após a intervenção dos investidores é

⁷ EBITDA – Earnings before interest, taxes, depreciations, and amortizations; ROE – Return on Equity; OPEX – Operational Expenditure; CAPEX – Capital Expenditure.

Silva, Ana Alves (2022), “O nexu financeirização-externalização e o seu impacto na empresa: uma abordagem à plataformação do trabalho”, *Sociologia: Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto*, Número Temático - Trabalho, plataformas digitais, cuidados: perspetivas pluridisciplinares, pp. 62-79.

superior em 10% às empresas não intervencionadas (WEF, 2008).⁸ A reestruturação por via da externalização tem, se a entendemos neste nexu com a financeirização, a especificidade de potenciar a multiplicação empresarial, já que decorre simultaneamente da estratégia de revalorização financeira da empresa (via transferência de custos e riscos empregatícios) e da sua própria constituição enquanto mercado-alvo destas fontes alternativas de financiamentos privados. Nas empresas plataforma, este efeito estende-se à “empresarialização” do próprio trabalhador direto.

Hiper-externalização e plataformação do trabalho: a empresa desempregadora

É neste quadro de pressão para o recurso a sistemas “putting-out” que a expressão da financeirização nos processos do trabalho se revela tão proeminentemente na emergência e consolidação da empresa *de-jobbed* do futuro de Bridges: uma empresa *desempregadora*, termo que usamos, aqui e noutro lugar (Almeida, Silva e Caldas, 2020), para designar essa nova forma de organizar, coordenar e supervisionar diretamente a produção, e o trabalho que esta requer, elidindo os “muros” institucionais que a relação de emprego confere à empresa.

Se no contexto da rede de produção se afigura mais difícil ver uma relação laboral ou quase-laboral pela opacidade gerada pelo que podemos designar como um *efeito da propriedade jurídica* – as relações de controlo económico e subordinação político-organizacional entre diferentes unidades produtivas são ofuscadas por personalidades jurídicas autónomas, associadas a eventual independência da propriedade formal, bem como pelo emprego de trabalho direto pelas unidades subordinadas e pela própria dispersão espaço-temporal dos estágios produtivos –, na empresa plataforma essa opacidade é dissipada, não obstante alguns destes estejam entre os seus aspetos distintivos.

Podendo ser, em largos traços, definidas como serviços digitais facilitadores da interação entre um ou mais conjuntos de utilizadores (individuais ou coletivos) (Gawer e Srnicek, 2021), as plataformas digitais funcionam como centros de maximização de eficiência na alocação recursos produtivos que são, não só geograficamente dispersos, mas também formalmente externos à empresa. O princípio fundador – quer para plataformas que alocam a prestação de trabalho, como a Uber, quer para plataformas que alocam bens para fruição temporária, como a Airbnb –, era o de uma economia da partilha de valores de uso. Porém, quando trazidos para a

⁸ Em 2015, a análise do Fórum Económico Mundial sobre os efeitos das formas alternativas de financiamento às empresas apresentava uma leitura mais moderada dos efeitos de diferentes tipos de private equity no emprego, referindo que resulta quer na criação de novos empregos, quer na destruição dos existentes, sendo a ponderação final a de uma ligeira redução no nível de emprego (WEF, 2015: 6).

esfera da valorização – que é precisamente o preceito base de tal modelo de negócio –, valores de uso que antes estavam exclusivamente na esfera do consumo tornam-se ativos circulantes, prontos a gerar liquidez imediata pelo seu acionamento “on demand” através de uma interação instantaneamente mediada por um serviço digital. Desse acionamento, o mecanismo de preços de mercado é anulado, se não totalmente pela heterodeterminação de preços (como das tarifas Uber, por exemplo), pelo menos parcialmente através da extração de uma renda líquida (como no caso das plataformas do tipo Airbnb), o que aproxima as plataformas digitais de “estruturas organizativas de mercados bilaterais”.

Os mercados bilaterais são extremamente peculiares por constituírem eles próprios um híbrido institucional, como se percebe pelo oxímoro na expressão “estrutura organizativa de um mercado”. Ao serem pautados pela existência de uma estrutura organizativa comum – a plataforma – não são mercados puros, libertos da coordenação dada por um centro de gestão da alocação de recursos, preços e distribuição de rendimentos. Um “centro de gestão de alocação de recursos produtivos e de distribuição de rendimentos” é, por definição, uma empresa – sabemoslo desde Coase (1937). Para além disso, enquanto estrutura organizativa do mercado, a plataforma caracteriza-se por permitir que dois ou mais grupos de utilizadores interajam e transacionem de maneira que os grupos beneficiam direta ou indiretamente por ter um número crescente de utilizadores na plataforma. Deste ponto de vista, as plataformas anulam os custos de transação no mercado e beneficiam de efeitos de rede – quanto maior o número de participantes na plataforma, mais participantes são atraídos para a rede na perspetiva de aumentar quer as opções de escolha dos consumidores, quer a *pool* de clientes para os prestadores de um serviço, pelo que a tendência para a monopolização de mercado está na sua própria génese (Gawer e Srnicek, 2021; Baronian, 2020; Srnicek, 2017).

Outro aspeto distintivo das plataformas reside no facto de os recursos que estas organizam não prescindirem, para fruição do cliente final, de trabalho humano direto, prestado imediatamente (uma deslocação automóvel do ponto A ao B precisa do motorista) ou mediadamente (limpeza e organização de um alojamento particular antes e após a fruição dos hóspedes, por exemplo). Como Baronian (2020) explica, as plataformas apresentam-se, por isso, como a epítome da quase-empresa – uma estrutura organizativa de recursos produtivos que extrai mais-valor do trabalho direto realizado dentro das suas fronteiras jurídicas – ou seja do trabalho que emprega diretamente –, mas também do trabalho realizado no exterior dessas fronteiras, sujeito a uma relação jurídica independente, todavia sob coordenação da plataforma. Quando essa relação jurídica independente é entre duas empresas – como acontece nas estruturas organizativas em forma de cadeia – a problematização depara-se com a subordinação político-organizacional de capitais distintos com estruturas organizativas comuns – por exemplo, quando um cluster de

Silva, Ana Alves (2022), “O nexu financeirização-externalização e o seu impacto na empresa: uma abordagem à plataformação do trabalho”, *Sociologia: Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto*, Número Temático - Trabalho, plataformas digitais, cuidados: perspetivas pluridisciplinares, pp. 62-79.

pequenas empresas de fabrico de mobiliário se subordina à política produtiva e de preços de uma distribuidora internacional de mobiliário. Nesse caso, a estrutura de mercado pode ser de tal forma assimétrica que a posição tendencialmente monopolista no mercado de clientes acentua a posição monopsonista no mercado de fornecedores. Tratando-se de uma relação exclusiva, a relação monopsonista potencia o exercício de poder hierárquico entre empresas juridicamente distintas, bem como a transferência direta de mais-valia, extraída na dependente para a sua cliente, através do que é o suposto mecanismo de mercado livre – o mecanismo de preços, cuja operância, em bom rigor, é também anulada numa tal situação de exclusividade comercial. Nesse caso, podemos conceptualizar os proprietários dessas empresas subordinadas e em mercados tendencialmente exclusivos como empresários por conta de outrem, como já se fez, inclusive, na sociologia portuguesa (Marques, 1992).

No entanto, nas quase-empresas/quase-mercados de prestação de trabalho direto por trabalhadores (pretensamente) isolados, a questão da propriedade jurídica dos meios de produção deixa de colocar-se, porque o principal meio de produção a empregar é a força de trabalho e os seus valores de uso particulares, que estavam arredados da esfera de valorização (o computador pessoal, o carro, a mota, etc.). Neste tipo de relação, que se dá entre uma estrutura organizativa de um mercado (a plataforma) e trabalhadores individuais, a alocação de recursos para prestação dos serviços é uma atividade de gestão direta de uma força de trabalho. Com efeito, se limitada à alocação de trabalhadores para clientes utilizadores desses serviços, e especialmente no caso de estes clientes serem outras empresas – como acontece em plataformas de *crowdwork* como a Amazon Mechanical Turk – a atividade da plataforma estará muito próxima da de empresas que se dedicam à colocação de pessoal em empresas utilizadoras e fazem intermediação de relações de emprego – agências privadas de emprego e empresas de trabalho temporário (Stefano e Aloisi, 2018). Se essa atividade de direção do mercado é, todavia, acompanhada da estipulação vertical de normas regulamentares sobre os “valores de uso” a alocar e as práticas a adotar na prestação do trabalho, havendo sobre o seu cumprimento uma monitorização direta por parte da plataforma (seja esta delegada a um supervisor direto ou a um algoritmo) e daí resultam sanções positivas ou negativas para o trabalhador (incluindo a desativação do trabalhador na plataforma, impedindo-o de trabalhar) então os poderes diretivo, regulamentar e disciplinar de empregador verificam-se, e não restam dúvidas de que estamos perante relações de tipo laboral entre os prestadores do trabalho e a plataforma.

Se a análise sociológica da empresa-plataforma – que está muito longe de aqui ser exaustiva – permite compreender com alguma transparência a laboralidade inerente à sua relação com os trabalhadores que prestam os seus serviços diretamente ao cliente, a sua análise jurídica vem sendo alvo de análises contenciosas, estando algumas destas empresas a ser alvo de

escrutínios legais precisamente sobre a sua natureza e o problema de qualificação jurídica da relação que estabelece com os prestadores dos serviços que oferece. As resoluções finais de tais processos podem ditar não apenas a continuidade da atividade da plataforma numa dada geografia, mas também a resposta dos mercados financeiros à sua prospeção de capitais, eventualmente comprometendo a sua viabilidade futura. É precisamente esta dinâmica que, a título aqui meramente ilustrativo, encontramos no relatório anual da Uber Technologies de 2019. Apesar de ter, no total das suas subsidiárias, apenas 26.900 trabalhadores por conta de outrem para atividades de transporte privado em 69 países e mais de 10 mil cidades, a empresa não tem sido, ainda assim, capaz de gerar lucros líquidos (Uber, 2019: 12). E, para além das perdas acumuladas, a empresa enfrenta processos legais em diversas partes do mundo, tendo, só nos EUA, terminado recentemente processos de arbitragem com 100 mil trabalhadores relativamente à sua classificação laboral e à assunção de responsabilidades empregatícias. A tendência para que as instituições legais reconheçam, cada vez mais, os motoristas da Uber como trabalhadores por conta de outrem está a crescer, tendo visto resultados recentes em Espanha e no Reino Unido, num movimento que o próprio relatório da Uber toma como o principal “risco legal e regulatório” e ameaça ao retorno dos investimentos financeiros que atrai e efetua. É assim, nesta demonstração de resultados e prestação de contas de atividade financeira e comercial, que a Uber nos demonstra, com tanta simplicidade, como a relação de emprego constitui um atrito na génese financeirizada da sua gestão corporativa, significando uma recomposição significativa da distribuição de rendimentos entre capital e trabalho alocados nas atividades da empresa.

Enquanto empresas que recorrem a quantidades extraordinárias de trabalho realizado para lá dos seus muros institucionais, as plataformas concretizam o que nos anos 90 se afigurava como a organização virtual do futuro – uma empresa hiper-externalizadora, fluida e maleável, mas que não dispensa a função de comando e direção do seu processo produtivo de bens e serviços. Para tal, recorre a formas de emprego da força de trabalho que, do ponto de vista socioinstitucional, remontam a um período pré-capitalista, retirando ao trabalhador o acesso à proteção social que só a relação de emprego – esse pacto coletivo sobre as formas de prestar trabalho e de proteger o trabalhador – confere nas sociedades modernas.

Considerações finais

Procurou-se, neste breve texto, dar conta de um efeito particular da imbricação da finança nos contextos produtivos, explorando uma perspetiva que toma a plataformização do trabalho como uma forma recente de externalização da força de trabalho, sucedendo num *continuum* de formas organizacionais assentes noutras modalidades de externalização. Não pretendendo esgotar

Silva, Ana Alves (2022), “O nexu financeirização-externalização e o seu impacto na empresa: uma abordagem à plataformação do trabalho”, *Sociologia: Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto*, Número Temático - Trabalho, plataformas digitais, cuidados: perspetivas pluridisciplinares, pp. 62-79.

de forma alguma essa relação, atendeu-se a mecanismos que atuam num plano meso de análise: ao nível da organização da produção e da alocação da mão de obra. Pensar deste modo a relação entre finança e trabalho permite que, mesmo não observando diretamente o plano micro dos contextos de trabalho, consigamos compreender que a finança penetra na esfera produtiva atropelando fundamentos socioinstitucionais fundacionais dos próprios sistemas capitalistas. Ao tomar a empresa, ela própria, como objeto transacionável nos mercados financeiros, a finança mercadoriza a própria estrutura organizativa da divisão do trabalho, promovendo a sua reestruturação permanente sob formas que perpetuam a recomposição da distribuição de ganhos entre as duas classes e pretendem erodir, progressiva e cumulativamente, a empresa como *locus* institucionalmente legítimo para o emprego dos trabalhadores.

Referências

- ALMEIDA, João Ramos de; SILVA, Ana Alves da; CALDAS, José Castro (2020), “Na periferia do emprego: o desemprego e o imperativo da proteção sociolaboral”, José Reis (Coord.), *Como reorganizar um país vulnerável?*, Lisboa, Atual.
- ALTMANN, Norbert; KÖHLER, Christoph; MEIL, Pamela (Eds.) (1992). *Technology and work in German industry*, Londres, Routledge.
- ALTMANN, Norbert, DEIß, Manfred (1998), “Productivity by systemic rationalization: Good Work – Bad Work – No Work”, *Economic and Industrial Democracy*, v. 19, pp. 137-159.
- ATKINSON, John (1985), *Flexibility, uncertainty and manpower management*. IES, Report 89. [Consulta a 16.08.2022]. Disponível em: <https://www.employment-studies.co.uk/system/files/resources/files/89.pdf>
- BARONIAN, Laurent (2020), “Digital Platforms and the Nature of the Firm”, **Journal of Economic Issues**, 54(1), pp. 214-232.
- BARONIAN, Laurent; PIERRE, Matari (2021), “From Orchestra Conductor to Principal's Agent: How Internal Financialization of Top Management Has Enabled External Financialization of the Firm”, *Review of Political Economy*, vol.34(1), pp. 23-44.
- BAUD, Céline; DURAND, Cédric. (2012), “Financialization, globalization and the making of profits by leading retailers”, *Socio-Economic Review*, vol. 10(2), pp. 241–66.
- BERG, Janine; *et al.* (2018), *As plataformas digitais e o futuro do trabalho. Promover o trabalho digno no mundo digital*. Genebra: OIT. [Consulta a 16.08.2022]. Disponível em: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---ilo-lisbon/documents/publication/wcms_752654.pdf
- BOLTANSKI, Luc.; CHIAPELLO, Ève. (2009), *O novo espírito do capitalismo*, São Paulo, Martins Fontes.

- Silva, Ana Alves (2022), "O nexu financeirização-externalização e o seu impacto na empresa: uma abordagem à plataformação do trabalho", *Sociologia: Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto*, Número Temático - Trabalho, plataformas digitais, cuidados: perspetivas pluridisciplinares, pp. 62-79.
- BRIDGES, William (1994). "The End of the Job." *Fortune* (September 19), pp.62-74. [Consult. a 16.08.2022]. Disponível em: https://archive.fortune.com/magazines/fortune/fortune_archive/1994/09/19/79751/index.htm
- CALDAS, José Castro; SILVA, Ana Alves da; CANTANTE, Frederico (2020), *As consequências socioeconómicas da Covid-19 e a sua desigual distribuição*, Lisboa, CoLabor. [Consult. a 16.08.2022]. Disponível em: <https://colabor.pt/wp-content/uploads/2020/07/As-consequencias-socioeconomicas-da-COVID-19-e-sua-desigual-distribuicao.pdf>
- CARCHEDI, Guglielmo (1975), "On the economic identification of the new middle class", *Economy and Society*, vol. 4 (1), pp. 1-86.
- CHESNAIS, François (2016), *Finance Capital Today. Corporations and Banks in the Lasting Global Slump*, Boston, Brill.
- CHOUDARY, Sangeet (2015), *Platform Scale. How an emerging business model helps startups build large empires with minimum investment*, Platform Thinking Labs Pte. Ltd.
- CLARK, Ian (2009), "Owners and managers: disconnecting managerial capitalism? understanding the private-equity business model", *Work, employment and society*, vol. 23(4), pp. 775–786.
- COASE, Ronald (1937), "The nature of the firm", *Economica*, New Series, vol. 4 (16), pp. 386-405.
- CUSHEN, Jean; THOMPSON, Paul (2016), "Financialization and value: why labour and the labour process still matter", *Work, Employment and Society*, vol. 30(2), pp. 352-365.
- DAVIS, Leila E. (2016), "Identifying the "financialization" of the nonfinancial corporation in *the U.S. economy: A decomposition of firm-level balance sheets*", *Journal of Post Keynesian Economics*, 39(1), pp. 115-141.
- De STEFANO, Valerio; ALOISI, Antonio (2018). *European legal framework for digital labour platforms*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. [Consult. a 16.08.2022]. Disponível em: <https://ec.europa.eu/jrc/en/publication/european-legal-framework-digital-labour-platforms>
- EIF [European Investment Fund] (2020), *European Small Business Finance Outlook 2020: The impact of COVID-19 on SME Financing markets*. EIF Research & Market Analysis, Working Paper 2020/67. [Consult. a 16.08.2022]. Disponível em: https://www.eif.org/news_centre/publications/eif_working_paper_2020_67.pdf
- FARBER, Henry; Hallock, Kevin (1999), *Changing Stock Market Response to Announcement of Job Loss: Evidence from 1970-1997*. Princeton University Working Paper 414. [Consult. a 16.08.2022]. Disponível em: <https://ideas.repec.org/p/pri/indrel/414.html>
- FLECKER, Jörg; *et al.* (2009), *Value chain restructuring and company strategies to reach flexibility*, Leuven, Katholieke Universiteit e Higher Institute of Labour Studies.
- FLECKER, Jörg; MEIL, Pamela (2011), "Organisational restructuring and emerging service value chains: implications for work and employment", *Work, employment and society*, v. 24(4): 680–698.
- GAWER, Annabelle; SRNICEK, Nick (2021). *Online Platforms: Economic and Societal Effects*. European Parliament. [Consult. a 16.08.2022]. Disponível em:

Silva, Ana Alves (2022), “O nexó financeirização-externalização e o seu impacto na empresa: uma abordagem à plataformação do trabalho”, *Sociologia: Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto*, Número Temático - Trabalho, plataformas digitais, cuidados: perspetivas pluridisciplinares, pp. 62-79.

[https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2021/656336/EPRS_STU\(2021\)656336_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2021/656336/EPRS_STU(2021)656336_EN.pdf)

GEREFFI, Gary (2001), “Beyond the Producer-driven/Buyer-driven Dichotomy: The Evolution of Global Value Chains in the Internet Era”, *IDS Bulletin*, 32 (3). [Consult. a 16.08.2022]. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/j.1759-5436.2001.mp32003004.x>

HUWS, Ursula (2020), *Reinventing the Welfare State: Digital Platforms and Public Policies*, Londres, Pluto Press.

INVEST EUROPE (2019), *Investing in Europe: Private Equity Activity 2019*. [Consult. a 16.08.2022]. Disponível em: https://www.investeurope.eu/media/3052/20200512_invest-europe-investing-in-europe_-private-equity-activity-2019-final.pdf

LAPAVITSAS, Costas (2013a), *Profiting without producing. How finance exploits us all*, Londres, Verso.

LAPAVITSAS, Costas (2013b), “The financialization of capitalism: ‘Profiting without producing’”, *City: analysis of urban trends, culture, theory, policy, action*, vol. 17(6), pp. 792-805.

LAZONICK, William; O’SULLIVAN, Mary (2000), “Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance”, *Economy and Society*, vol. 29 (1), pp. 13–35.

LOPES, Helena (2020), “Financialisation, work and labour relations”, in Ana Cordeiro Santos e Nuno Teles (2020), *Financialisation in the European Periphery*, Londres, Routledge, pp. 82-102.

MARQUES, Maria Manuel Leitão (1992), *Subcontratação e Autonomia Empresarial - um estudo sobre o caso português*, Porto, Afrontamento.

MILBERG, William; WINKLER, Deborah (2013), *Outsourcing economics. Global value chains in capitalist development*, Cambridge University Press.

PARKER, Rachel; COX, Stephen; THOMPSON, Paul (2017), “Financialization and Value-based Control: Lessons from the Australian Mining Supply Chain”, *Economic Geography*, v. 94 (1).

PESOLE, Annarosa *et al.* (2018), *Platform Workers in Europe*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. [Consult. a 16.08.2022]. Disponível em: <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC112157>

PONTE, Stefano; GIBBON, Peter (2005), “Quality standards, conventions and the governance of global value chains”, *Economy and Society*, vol. 34 (1), pp. 1-31. [Consult. a 16.08.2022]. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/0308514042000329315>

ROGERS, Brishen (2016), “Employment rights in the platform economy: Getting back to basics”. *Law & Policy Review*, vol. 10, pp. 479-520.

SAUER, Dieter *et al.* (1992), “Systemic Rationalization and Inter-Company Divisions of Labour”, in Norbert Altmann; Christoph Köhler; Pamela Meil (Eds.) (1992), *Technology and work in German industry*, Londres, Routledge.

SRNICEK, Nick (2017), *Platform capitalism*, Cambridge, Polity Press.

UBER TECHNOLOGIES (2019). 2019 Annual Report. [Consult. a 16.08.2022]. Disponível em: https://s23.q4cdn.com/407969754/files/doc_financials/2019/ar/Uber-Technologies-Inc-2019-Annual-Report.pdf

Silva, Ana Alves (2022), "O nexu financeirização-externalização e o seu impacto na empresa: uma abordagem à plataformização do trabalho", *Sociologia: Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto*, Número Temático - Trabalho, plataformas digitais, cuidados: perspetivas pluridisciplinares, pp. 62-79.

VALLAS, Steven (2019), "Platform capitalism: What's at stake for workers?", *New Labor Forum*, vol. 28 (1), pp. 48-59.

WATT, Andrew (2008), "The impact of private equity on European companies and workers: key issues and a review of the evidence", *Industrial Relations Journal*, vol. 39 (6), pp. 548–568.

WORLD BANK (2019). *World Development Report 2019: The Changing Nature of Work*. Washington, DC: World Bank. [Consult. a 16.08.2022]. Disponível em: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/816281518818814423/pdf/2019-WDR-Report.pdf>

WORLD ECONOMIC FORUM [WEF] (2008) *Global Investments and Alternative Investments*. Geneva: World Economic Forum.

WORLD ECONOMIC FORUM[WEF] (2015). *Alternative Investments 2020, The Future of Alternative Investments* [Consult. a 16.08.2022]. Disponível em: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Alternative_Investments_2020_Future.pdf

Ana Alves da Silva. Laboratório Colaborativo para o Trabalho, Emprego e Proteção Social (COLABOR, Lisboa). Endereço: Rua das Taipas, n.º 1. 1250-264 Lisboa (Portugal). Email: ana.alves.silva@colabor.pt