

Felipe Serezani Rocha

**STARTUP: AS FORMULAÇÕES NEOLIBERAIS E AS CONCEPÇÕES DE
FORMAÇÃO DE EMPREGO EM UMA STARTUP**

Monografia de Bacharelado em Ciências Econômicas

Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária
Pontifícia Universidade Católica de São Paulo – PUCSP
Outubro/2022

Felipe Serezani Rocha

**STARTUP: AS FORMULAÇÕES NEOLIBERAIS E AS CONCEPÇÕES DE
FORMAÇÃO DE EMPREGO EM UMA STARTUP**

Monografia submetida à apreciação da banca examinadora do Departamento de Economia como exigência parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas. Elaborada sob a orientação do Professor Antonio Carlos de Moraes

Esta monografia foi examinada pelos professores abaixo relacionados e aprovada com nota final _____ (_____).

Nomes legíveis dos examinadores (orientador e demais membros da banca)

Este trabalho é somente para uso privado de atividades de pesquisa e ensino. Não é autorizada sua reprodução para quaisquer fins lucrativos. Esta reserva de direitos abrange a todos os dados do documento bem como seu conteúdo. Na utilização ou citação de partes do documento é obrigatório mencionar nome da pessoa autora do trabalho e demais itens da referência bibliográfica.

RESUMO

Na segunda década do século XXI, as transformações na organização das relações de trabalho tomaram grande proporção frente à década passada, muito em função da globalização e as crises ocorridas. Esta pesquisa pretende analisar as novas concepções do trabalho frente à ideologia neoliberal em *startups*, onde o foco são as plataformas de integração, que unem as corporações aos usuários, funcionando basicamente como um intermediário entre os dois elos da cadeia, visando investigar a relação entre trabalhadores/aplicativo. A relação é caracterizada pela intensa exploração do trabalho em *startups*. O objetivo dessa pesquisa é investigar as mutações no mundo do trabalho oferecendo uma outra perspectiva sobre as relações trabalhistas em um ambiente organizacional que evidencia as novas concepções do regime trabalhista e sua implicação no ambiente de uma *startup*, que estabelece uma cobrança cada vez maior frente ao trabalhador. Partindo dessa discussão, pretende analisar o desenvolvimento da relação entre trabalhadores /aplicativo no Brasil, no contexto neoliberalista. Por fim, ressalta-se que a monografia apoiará no método indutivo e será realizado a partir da leitura de capítulos de livros, dissertações e artigos sobre a relação entre trabalho e as *startups* na concepção neoliberal. Em conclusão, as novas formas de manifestação do capitalismo inserem o indivíduo numa situação em que a instabilidade econômica e a interação volátil se tornam habituais; e essa fragilidade, quando expandida pelo crescimento das poucas startups que deram certo, acaba por aprofundar os mesmos problemas antigos que este novo modelo defende superar: as diversas camadas do status econômico social, a agilidade no “progresso financeiro”, a independência do empreendedor em detrimento ao seu suporte livramento das empresas de modelo convencional e a acessibilidade de diversas classes em ingressar nesse novo protótipo.

Palavras-chave: Neoliberalismo. Capitalismo. Economia Brasileira. *Startups*. Formação de Emprego.

ABSTRACT

In the second decade of the 21st century, changes in the organization of labor relations took on a large proportion compared to the last decade, largely due to globalization and the crises that occurred. This research intends to analyze the new conceptions of work in the face of neoliberal ideology in startups, where the focus is on integration platforms, which unite corporations with users, basically functioning as an intermediary between the two links in the chain, aiming to investigate the relationship between workers. /application. The relationship is characterized by the intense exploration of work in startups. The objective of this research is to investigate the changes in the world of work, offering another perspective on labor relations in an organizational environment that highlights the new conceptions of the labor regime and its implication in the environment of a startup, which establishes an increasing demand against the worker. Starting from this discussion, it intends to analyze the development of the relationship between workers/application in Brazil, in the neoliberal context. Finally, it is emphasized that the monograph will support the inductive method and will be carried out from the reading of book chapters, dissertations and articles on the relationship between work and startups in the neoliberal conception. In conclusion, the new forms of manifestation of capitalism place the individual in a situation in which economic instability and volatile interaction become habitual; and this fragility, when expanded by the growth of the few successful startups, ends up deepening the same old problems that this new model seeks to overcome: the different layers of social economic status, the agility in "financial progress", the entrepreneur's independence in detriment to its support, freeing companies from the conventional model and the accessibility of different classes to join this new prototype.

Keywords: Neoliberalism. Capitalism. Brazilian economy. Startups. Employment Training.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	7
2. O NEOLIBERALISMO ECONOMICO E A GÊNESE DAS <i>STARTUPS</i>	12
2.1 O LIBERALISMO ECONOMICO	12
2.2 O NEOLIBERALISMO ECONÔMICO: CONTEXTO HISTÓRICO	14
2.3 A GÊNESE DAS <i>STARTUPS</i>	18
3. AS <i>STARTUP</i> E O AMBIENTE DE TRABALHO DO SÉCULO XXI.....	24
3.1 O MERCADO DE TRABALHO NEOLIBERAL.....	24
3.2 O CRESCIMENTO DAS <i>STARTUPS</i> NOS ÚLTIMOS 10 ANOS	28
4. AS IDEIAS NEOLIBERAIS E A FORMAÇÃO DE EMPREGO NAS <i>STARTUPS</i> 32	
4.1 TRABALHO IMATERIAL E CAPITALISMO COGNITIVO.....	32
4.2 O TRABALHO INFORMACIONAL E A ERA DA ACUMULAÇÃO FLEXÍVEL.....	34
4.3 ECOSSISTEMAS DAS <i>STARTUPS</i> NO BRASIL.....	35
4.4 AS FALHAS E FRACASSOS DAS <i>STARTUPS</i>	37
5. CONCLUSÃO	40
REFERÊNCIAS.....	42

1. INTRODUÇÃO

Na segunda década do século XXI, as transformações na organização das relações de trabalho tomaram grande proporção frente à década passada, muito em função da globalização e as crises ocorridas. Os proletários da primeira década do século XXI e do século anterior se diferem ao proletário da segunda década do século XXI, onde a descentralização do trabalho e o avanço da tecnologia, possibilitou a essas novas organizações diferentes formas de explorar seus trabalhadores, principalmente com a flexibilização do trabalho e a possibilidade do trabalho remoto.

As *startups* são conhecidas por suas altas taxas de contratação pessoal em ciclos muito curtos, principalmente após grandes rodadas de investimento, fato que também pressiona as organizações a exibirem um resultado mais satisfatório e de forma mais acelerada. A partir dessa premissa, as empresas, que não possuem o melhor pacote de remuneração e benefícios do mercado, se baseiam em uma nova concepção de organização, atraindo os trabalhadores com outros diferenciais, como flexibilidade, autonomia e qualidade de vida no trabalho. A concepção de *startup* como conhecemos hoje começou no início do século, onde grandes empresas de tecnologia trouxeram outra forma de se relacionar frente ao trabalhador.

Nos dias atuais, as plataformas digitais não seguem exatamente a mesma concepção de trabalho. A partir do momento de consolidação da organização frente ao mercado, a postura da companhia passa a ser menos agressiva, portanto a movimentação de trabalhadores nessa organização cai drasticamente. A forma como o neoliberalismo reestruturou a produção fez com que as organizações que iniciam sua operação busquem uma produtividade inalcançável de seus trabalhadores, "Paralelamente à globalização produtiva, a lógica do sistema produtor de mercadorias vem convertendo concorrência e a busca da produtividade num processo destrutivo que tem gerado uma imensa sociedade dos excluídos e dos precarizados" (ANTUNES, 1999).

As startups têm a reputação de moldar sua própria cultura corporativa com métodos e conceitos de trabalhos modernos. Quanto mais os profissionais apreciam essa mentalidade, mais interessantes as empresas jovens se tornam como empregadoras. As próprias startups, no entanto, são atualmente críticas em relação ao seu futuro. Pesquisas recentes que exploraram a disponibilidade de grandes conjuntos de dados em nível de empresa fizeram grandes avanços na compreensão

dos padrões de emprego por tamanho e idade desta. Ao mesmo tempo, tem havido um crescente reconhecimento de que a maioria das empresas entra em um tamanho pequeno e permanece pequena depois, embora essas regularidades empíricas possam parecer mutuamente inconsistentes, elas podem ser reconciliadas se o tamanho da empresa for positivamente distorcido, de modo que uma pequena fração de todos os entrantes seja responsável pela maior parte da criação de empregos em uma coorte.

Na conjuntura atual, parte do movimento se expressa na forma como o regime trabalhista é estabelecido em muitas dessas empresas que estão saindo do ninho. A carteira assinada, o regime CLT possui uma série de benefícios que trazem segurança e estabilidade ao trabalhador, algo que não é encontrado em *startups*. O capitalismo, principalmente em seu sistema neoliberalista, vem apresentando um movimento padronizado de terceirização da força de trabalho. Após a crise de 2007/2008 com a crise mundial, essa estratégia se intensificou, principalmente em empresas onde a cobrança por resultados é muito grande.

Portanto, como estratégia de contratação, as empresas que se apresentam como plataforma ou aplicativo sabem que o "turnover" de sua organização é muito alto, se protegendo das leis trabalhistas, elas acabam admitindo a maioria de seus funcionários como prestadores de serviço. Com a aparência de maior autonomia, a *startup* se debruça na transferência dos riscos como uma forma de ampliar o controle sobre o trabalho para otimizar a exploração. Em sua nova forma de acumulação, o capitalismo se debruça no conceito de acumulação flexível, trazendo uma ruptura frente ao regime já conhecido e consolidado da CLT.

Até a década passada, a terceirização de trabalho era algo comum apenas em alguns tipos de serviço. Diante das novas formas de trabalho que não estão sujeitas ao regime CLT ou as medidas protetivas efetivadas por ele, o desempenho é ainda mais cobrado em empresas com esse regime, pois nada impede a empresa de desligar um trabalhador em específico. Diante do regime CLT, a empresa tem um maior encargo financeiro ao demitir o funcionário, portanto a dificuldade de efetivação da demissão é maior.

A autonomia é mascarada pela cobrança exacerbada de produtividade, fato que acarreta em uma jornada de trabalho muito maior do que as oito horas diárias determinadas por lei.

Se constitui num grande equívoco imaginar-se o fim do trabalho na sociedade produtora de mercadorias e, com isso, imaginar que estariam criadas as condições para o reino da liberdade é, entretanto, imprescindível entender quais mutações e metamorfoses vêm ocorrendo no mundo contemporâneo, bem como quais são seus principais significados e suas mais importantes consequências. No que diz respeito ao mundo do trabalho, pode-se presenciar um conjunto de tendências que, em seus traços básicos, configuram um quadro crítico e que têm direções assemelhadas em diversas partes do mundo, onde vigora a lógica do capital (ANTUNES, 1999, p. 37).

É bem entendido que as empresas existentes de todos os tamanhos constantemente criam e destroem empregos. A sabedoria convencional, então, pode supor que o ganho líquido anual de empregos é positivo nessas empresas. Este estudo, no entanto, mostra que isso raramente é o caso, na verdade, o crescimento líquido do emprego ocorre na economia apenas por meio de empresas iniciantes. As transformações na estrutura empresarial contemporânea, contrariando os conceitos apresentados pelas empresas consolidadas, denominadas "horizontais", se relacionam com as mudanças na concepção do trabalho, a promessa de autonomia concedida pelas empresas e a rápida projeção são fatos considerados pelo trabalhador como uma oportunidade de quebra de barreiras do mercado.

Diante da concepção neoliberal relacionada ao trabalho, podemos perceber também o enfraquecimento do descontentamento do trabalhador frente a sua carga exaustiva de trabalho. Partindo do pressuposto da terceirização, o indivíduo não se vê representado por nenhuma organização que lute pelos seus direitos, o deixando à deriva de uma demissão rápida e sem remorso por parte da contratante. Essa mutação que vem ocorrendo com o passar do tempo destruiu a força do trabalhador, que se vê obrigado a desempenhar mais de uma função ao mesmo tempo para evitar uma demissão.

Trata-se, portanto, de uma aguda destrutividade, que no fundo é a expressão mais profunda da crise estrutural que assola a (des)sociabilização contemporânea: destrói-se força humana que trabalha; destroçam-se os direitos sociais; brutalizam-se enormes contingentes de homens e mulheres que vivem do trabalho (ANTUNES, 2011, p. 37).

A flexibilização e a terceirização caminham juntas quando comparadas ao contexto de uma *startup*, a busca incessante por maiores injeções de capital por parte dos investidores faz com que a organização tente antecipar alguns processos que ainda não estão muito bem definidos, o capital faz com que o processo de estruturação da empresa se acelere e se transforme em uma avalanche de problemas operacionais, algo muito normal de ocorrer nesses tipos de organização. Portanto, além de uma grande cobrança, os trabalhadores se arriscam muito, na base da

tentativa e erro tentam implementar melhores práticas dentro da corporação. A classe trabalhadora atualmente é mais fragmentada, com isso a perda dos direitos é evidente, o sistema neoliberal tornou o trabalho ainda mais competitivo e exaustivo. Esta pesquisa tem como objetivo entender e investigar a mudança das relações trabalhistas na segunda década do século XXI e seus impactos sociais.

Além disso, o estudo mostra que os padrões de crescimento do emprego em *startups* e empresas existentes são pró-cíclicos, embora as empresas existentes tenham muito mais variação cíclica. Mais notavelmente, durante os anos de recessão, a criação de empregos nas *startups* permanece estável, enquanto as perdas líquidas de empregos nas empresas existentes são altamente sensíveis ao ciclo de negócios.

Como as *startups* que se desenvolvem organicamente são quase exclusivamente os impulsionadores do crescimento do emprego, as políticas de criação de empregos destinadas a atrair empregadores maiores e estabelecidos inevitavelmente falharão. Essas políticas municipais e estaduais estão condenadas não apenas porque são de soma zero, mas porque são baseadas em modelos irrealistas de crescimento do emprego. E não é apenas a criação líquida de empregos que as *startups* dominam. Enquanto as empresas mais antigas perdem mais empregos do que criam, esses fluxos brutos diminuem à medida que as empresas envelhecem. A noção de que as empresas crescem à medida que envelhecem não é apoiada por dados.

Uma pesquisa global da Robert Half (2016), maior empresa de recrutamento especializado do mundo, realizada com 1.775 diretores de RH de 13 países mostrou que o Brasil é o campeão mundial em turnover e esse índice aumentou em 82% das empresas desde 2010, mais que o dobro da média mundial, que foi de 38%. O objetivo é mostrar que a injeção de autonomia concedida acarreta em uma maior jornada de trabalho e uma maior exploração do trabalhador, que sempre precisa entregar mais em um curto espaço de tempo. A pesquisa também investiga como o neoliberalismo influencia nas novas concepções do trabalho, onde a exigência sobre cada um dos trabalhadores, que muitas vezes são colocados como "colaboradores" como uma forma de suavizar a relação de exploração aumenta de forma gradativa e radical com o passar do tempo, tornando a rotatividade de empregados na empresa muito grande, termo que hoje em dia é conhecido como *turn over*.

O objetivo dessa pesquisa é investigar as mutações no mundo do trabalho oferecendo uma outra perspectiva sobre as relações trabalhistas em um ambiente

organizacional que evidencia as novas concepções do regime trabalhista e sua implicação no ambiente de uma *startup*, que estabelece uma cobrança cada vez maior frente ao trabalhador. Partindo dessa discussão, pretende analisar o desenvolvimento da relação entre trabalhadores /aplicativo no Brasil, no contexto neoliberalista. Análise da formação atual dos regimes trabalhistas em uma *startup* e a relação dessa nova concepção com o trabalhador.

A monografia é composta por quatro capítulos, primeiramente será apresentado o Neoliberalismo econômico e a Gênese dos *Startups*, no capítulo seguinte as Startups e o ambiente de trabalho no Século XXI e no último capítulo as ideias neoliberais e a formação de emprego nas startups.

Por fim, ressalta-se que a monografia apoiará no método indutivo e será realizado a partir da leitura de capítulos de livros, dissertações e artigos sobre a relação entre trabalho e as *startups* na concepção neoliberal. A base da bibliografia deste projeto tem como autores principais Ricardo Antunes, Janaina Barbosa, Pedro Luiz Teixeira de Camargo e Adriana Rebecchi.

2. O NEOLIBERALISMO ECONOMICO E A GÊNESE DAS *STARTUPS*

Nesse capítulo serão abordados o Neoliberalismo econômico e a Gênese das *Startups*, abordando principalmente o Liberalismo econômico, seu contexto histórico e como se deu a formação das *Startups*.

2.1 O LIBERALISMO ECONOMICO

.Com teor inicial à temática envolvendo as “*startups*” e suas formulações neoliberais, há de se ressaltar acerca da ideia de liberalismo econômico, teoria que surgiu face ao término do mercantilismo, período pelo qual o estabelecimento de novos paradigmas eram firmados em grande escala, posto que prevalecia o capitalismo (SMITH, 2003).

Sendo assim, nota-se que o liberalismo econômico tem por objetivo a defesa da emancipação da economia, a fim de que qualquer dogma externo ou interno consiga eliminar interferências decorrentes da economia. Destarte, sobre o quanto alegado Smith (2003, p .443) delibera que:

Portanto, sem qualquer intervenção da lei, os interesses privados e as paixões dos homens levam-nos, naturalmente, a dividirem e a distribuírem o capital de qualquer sociedade entre os diferentes empregos com ele realizados, tanto quanto possível, na proporção mais vantajosa para o interesse de toda a sociedade. As várias regulamentações do sistema mercantil vêm, necessariamente, perturbar esta distribuição natural e muito vantajosa do capital (SMITH, 2003, p. 443)

Como visto, Smith (2003) retrata o cenário prévio ao liberalismo econômico, e sobretudo, seu formato de emprego face à sociedade. Em verdade, constata-se que o mercantilismo inferiorizava a ideia de igualdade econômica dos sujeitos, de modo que estes deveriam se valer das faculdades que lhes eram apresentadas à época. Nesta lógica, Ripert (1947, p. 31-32) acrescenta que:

[...] não se deve imaginar que o capitalismo moderno nasceu todo armado no dia em que o legislador [...] deu aos homens a liberdade de praticar o comércio ou a indústria. Nesse dia já seria ele possível, mas não foi o de sua criação. A liberdade tudo permitia, mas nada dava. O que falta ao capitalismo é um conjunto de instituições e regras que permitam reunir e utilizar os capitais, que assegurem ao detentor de capitais a preponderância na vida econômica e mesmo na vida política, que dêem à produção e à repartição das riquezas o primeiro lugar no espírito dos homens. [...]

O capitalismo jacta-se de dizer que nada pede, que simplesmente lhe basta a liberdade, apraz-se em repetir: deixai fazer; nada poderia fazer se o legislador não lhe tivesse dado ou permitido lançar mão dos meios próprios à concentração e à exploração de capitais.

Ato contínuo, congrega-se o entendimento de que a temática envolvendo o capitalismo era, por certo, desgastante, eis que faltavam mecanismos hábeis para que tal fator fosse assim enquadrado como meio de produção e repartição de receitas. Por certo, torna-se clara a convicção de que, conforme narrativa de Dardot e Laval (2016, p. 53):

Não se trata mais de uma lógica de promoção geral, mas de um processo de eliminação seletiva. Esse modelo não faz mais da troca um meio de se fortalecer, de melhorar; ele faz dela uma prova constante de confronto e sobrevivência. A concorrência [...] é a lei implacável da vida e o mecanismo do progresso por eliminação dos mais fracos.

Sendo assim, corrobora-se o entendimento de que a intenção de imposição de melhorias ao capitalismo fora instigada pela necessidade de eliminação seletiva que se averiguava, isso porque tal necessidade mantinha relação precípua com a sobrevivência humana frente às concorrências que se levantavam. Assim, surge o liberalismo econômico, visto que, de acordo com Dardot e Laval (2016, p. 69):

Não se trata mais de postular um acordo espontâneo entre os interesses individuais, mas de produzir as condições ótimas para que o jogo de rivalidade satisfaça o interesse coletivo. [...] o neoliberalismo combina a reabilitação da intervenção pública com uma concepção do mercado centrada na concorrência, cuja fonte, como vimos, encontra-se no spencerismo da segunda metade do século XIX".

Alhures, observa-se que o intento do liberalismo econômico, portanto, compreende o interesse coletivo, de modo que o mercado centrado na concorrência promova a reabilitação da intervenção pública e política, a qual, como norteador por Dardot e Laval (2016, p. 77) pode ser conceituada como:

[...] a intervenção política é um processo cumulativo. Uma vez iniciada, leva necessariamente à coletivização total da economia e ao regime policial totalitário, já que é preciso adaptar os comportamentos individuais aos mandamentos absolutos do programa de gestão autoritária da economia.

Em síntese, frisa-se que a intervenção delineada por Dardot e Laval (2016) condiz como meio propício ao acúmulo de instrumentos adaptativos aos

comportamentos individuais, e, conseqüentemente, coletivos, instalados no liberalismo econômico e na fácil participação desta seara (DARDOT e LAVAL, 2016).

2.2 O NEOLIBERALISMO ECONÔMICO: CONTEXTO HISTÓRICO

Com relação ao neoliberalismo econômico este deve ser relacionado frente à doutrina socioeconômica que diz respeito aos antigos ideais do liberalismo clássico, os quais tinham por escopo a zelosa consideração sobre a intervenção mínima do Estado na economia (DARDOT e LAVAL, 2016).

A intervenção retro mencionada, por sua vez, concretiza-se através da retirada do mercado, pelo Estado, a fim de que houvesse a autorregulação da ordem econômica. Neste pensamento, Dardot e Laval (2016, p. 14) promovem a seguinte definição ao termo em análise:

O neoliberalismo define certa norma de vida nas sociedades ocidentais e, para além dela, em todas as sociedades que as seguem no caminho da 'modernidade'. Essa norma impõe a cada um de nós que vivamos num universo de competição generalizada, intima os assalariados e as populações a entrar em luta econômica uns contra os outros e ordena as relações sociais segundo o modelo do mercado, obriga a justificar desigualdades cada vez mais profundas, muda até o indivíduo, que é instado a conceber a si mesmo e a comportar-se como uma empresa.

O núcleo ideológico do neoliberalismo, como afirma Joseph Stiglitz (2018) está no “fundamentalismo de mercado”. A imagem do mercado criada por Milton Friedman e Margaret Thatcher, os mais importantes mentores intelectuais e políticos do neoliberalismo, baseia-se no ideal histórico de um mercado de cidade pequena onde os bens básicos são comercializados face a face. Basicamente, assumiu-se que o mercado poderia desenvolver melhor suas forças produtivas quando estivesse livre da intervenção do Estado. Basicamente, basta que o Estado se reduza às suas funções constitucionais e proteja e fortaleça a propriedade privada e as atividades empresariais.

O neoliberalismo, cujas raízes remontam à década de 1930, teve inicialmente uma existência bastante marginal no público profissional e politicamente no pós-guerra. Mas nesta fase de incubação, surgiu uma rede de pioneiros da política econômica, que a partir de meados da década de 1970 implementaram uma mudança de paradigma econômico em resposta à “estagflação” após a segunda crise do

petróleo e determinaram a política governamental na Grã-Bretanha e nos EUA nos anos 1980.

O que é poucos sabem, é que ao lado dos EUA e da Grã-Bretanha, o país emergente Chile teve um papel fundamental na propagação. Em 1973, o golpe militar de Augusto Pinochet pôs fim às experiências socialistas de Salvador Allende. Sob Pinochet, a situação foi invertida, prosseguiu uma política econômica neoliberal com extensas privatizações (incluindo os correios, as ferrovias e até mesmo as hidráulicas), desregulamentação geral e abertura do Chile às importações e investimentos estrangeiros.

Por volta de 1982 iniciou-se uma fase de alto crescimento que perdurou até a crise asiática no final da década de 1990. Por outro lado, surgiu uma profunda divisão social, a desigualdade seria quase um eufemismo que teve o efeito de inibir o crescimento. No entanto, essa “história de sucesso” neoliberal ainda circula hoje pelo mundo, ao mesmo tempo, isso prova que o neoliberalismo também deve ser entendido como um fenômeno comunicativo. Segundo Anderson (1998, p. 46):

O capitalismo havia entrado em uma crise de superprodução a partir do início dos anos 1970, que teria se tornado crônica. O forte incremento da produção e da capacidade produtiva mundial decorrente da entrada maciça de produtos alemães e japoneses no mercado mundial acabou afetando a lucratividade das empresas e gerou capacidade ociosa acima da planejada. Apontamos também para a elevação dos juros norte-americanos pelo governo Reagan, que causaram a explosão do serviço da dívida externa em diversos países, inclusive no Brasil. 2 O modelo inglês foi, ao mesmo tempo, o pioneiro e o mais puro. O governo Thatcher contraiu a emissão monetária, elevou a taxa de juros, baixou os impostos, aboliu os controles sobre fluxos financeiros e cortou gastos sociais, dentre outras realizações.

O país modelo das reformas neoliberais na Europa foi inicialmente a Polônia, no outono de 1989, o governo formado em junho aprovou o Plano Balcerowicz de dez partes. Sua ideia básica era um *big bang*: se os subsídios para alimentos, energia, aluguel e muitos itens de uso diário fossem abolidos, os preços de todos os produtos fossem liberados, as grandes empresas não lucrativas fossem privatizadas e as fronteiras fossem abertas a investidores estrangeiros, então a economia polonesa seria ressignificada.

Após um curto e doloroso período de adaptação, objetivando atingir o equilíbrio, e começar a crescer novamente, o ministro das finanças, Leszek Balcerowicz, assumiu uma queda no PIB de cerca de 5% e um ligeiro aumento no desemprego ao fazer suas reformas. De fato, o produto interno bruto caiu 18% em 1990 e 1991 e a

produção industrial quase um terço, em 1992, 2,3 milhões de poloneses estavam desempregados.

No final dos anos 1990, no entanto, o neoliberalismo ganhou uma nova reviravolta nos “estados reformistas”, desde então, a privatização passou a ser sobre competências essenciais do Estado, como provisão para idosos e sistema de saúde. As reformas de Hartz também foram inspiradas por reformas sociais em outros países, especialmente na Grã-Bretanha, e o setor de baixos salários remonta diretamente à Escola de Chicago de Milton Friedman.

Outra característica da segunda onda do neoliberalismo foi o discurso sobre alíquotas bastante simplificadas e reduzidas, o chamado *flat tax*. As pessoas de alta renda, em particular, se beneficiaram disso e deveriam investir mais, enquanto as faixas de renda mais baixas perderam poder de compra. A desregulamentação dos mercados financeiros internacionais teve particular força explosiva.

De certo, nota-se que o neoliberalismo em voga tem conotação com os propósitos da modernidade, eis que se assemelha às relações sociais de acordo com as desigualdades suportadas pelos indivíduos, que devem, na maioria das circunstâncias, comportar-se como empresas. Sobre o raciocínio desenvolvido, Smith (1983, p. 104) comenta que:

(...) os interesses e os sentimentos privados dos indivíduos os induzem a converter seu capital para as aplicações que, em casos ordinários, são as mais vantajosas para a sociedade (...). Sem qualquer intervenção da lei, os interesses e os sentimentos privados das pessoas naturalmente as levam a dividir e distribuir o capital de cada sociedade entre todas as diversas aplicações nela efetuadas, na medida do possível, na proporção mais condizente com o interesse de toda a sociedade.

Como visto, os critérios subjetivos dos indivíduos, estes ligados aos seus interesses e sentimentos, todos privados, justificam a conversão de seu capital em hipóteses que sejam mais vantajosas à coletividade, a exemplificar, com as compras diárias, das quais se constatam a divisão e distribuição de capital, sem a necessidade de intervenção normativa para tanto. Nessa linha de pensamento, faz-se importante a demonstração do discurso de Iriarte (1995, p. 9):

O liberalismo tem duas vertentes: política e econômica. O liberalismo político seria a doutrina cuja finalidade é estabelecer a liberdade política do indivíduo em relação ao Estado. E liberalismo econômico seria a doutrina que preceitua a existência de uma ordem natural para os fenômenos econômicos, a qual tende ao equilíbrio, sem a necessidade da intervenção do Estado.

Neste interregno, destaca-se que o liberalismo possui as vertentes listadas anteriormente, quais sejam, a política e a econômica, isso porque este seja interdisciplinar, pois visa atender uma necessidade do particular junto ao Estado. Neste consenso, Anderson (1996, p. 56) destaca que:

Tudo que podemos dizer é que este é um movimento ideológico, em escala verdadeiramente mundial, como o capitalismo jamais havia produzido no passado. Trata-se de um corpo de doutrina coerente, autoconsciente, militante, lucidamente decidido a transformar todo o mundo à sua imagem, em sua ambição estrutural e sua extensão internacional.

Sendo assim, consagra-se o entendimento de que o neoliberalismo econômico corresponde à doutrina ambiciosa, estruturalmente, da qual mantenha certa extensão internacional e, por conseguinte, produza um movimento ideológico capaz de organizar os moldes socialistas, como bem desmistificado por Ianni (1998, p. 28):

Sob o neoliberalismo, reforma-se o Estado tanto dos países que se haviam organizado em moldes socialistas como os que sempre estiveram organizados em moldes capitalistas. Realizam-se a desregulamentação das atividades econômicas pelo Estado, a privatização das empresas produtivas estatais, a privatização das organizações e instituições governamentais relativas à habitação, aos transportes, à educação, à saúde e à previdência.

Em síntese, nota-se que o neoliberalismo em voga promove a reconstrução do Estado com vistas a adequá-lo às nuances capitalistas, sendo tal alteração empenhada na privatização de empresas produtivas dos mais variados segmentos, entre estes, as *startups*, analisadas sequencialmente (IANNI, 1998).

A crise de 2008 trouxe um corte profundo, no entanto, não levou a uma ruptura clara com o neoliberalismo, como pode ser visto no sul da Europa. De acordo com a lógica da ordem neoliberal e com uma necessidade aguda de agir, os estados do sul da reagiram com uma política de austeridade estrita, o primeiro alicerce do "Consenso de Washington". Não menos importante, isso teve consequências para a ordem política. Se uma determinada política é repetidamente justificada com o termo "sem alternativa", ou seja, em última análise, apolítica e tecnocrática, isso provoca contrarreações populistas, o que também pode ser entendido como repolitização.

Nas últimas décadas, o significado do neoliberalismo na reportagem da mídia e na linguagem cotidiana, mudou fundamentalmente. No uso atual, neoliberalismo designa uma concepção de política econômica que apenas atribui um papel muito

menor à ação estatal. Milton Friedman, Friedrich August von Hayek e Ludwig von Mises, são considerados os principais pioneiros acadêmicos, ao nível da implementação política, porém o termo neoliberalismo foi associado de acordo com Margaret Thatcher, Ronald Reagan e Augusto Pinochet, mas também sob a política de emprego de Gerhard Schröder, as reformas pós-maoístas sob Deng Xiapoing. Na China na década de 1980 e a atual política econômica de Donald Trump são consideradas no âmbito do neoliberalismo, com isso acordos comerciais internacionais que a Organização Mundial de Comércio (OMC) e a União Europeia como um todo foram rotulados como neoliberais.

Ressalta-se que não há nenhuma escola de pensamento ou instituição política cujos proponentes se descrevam como neoliberais, ou seja a designação é sempre uma atribuição externa. Também chama a atenção que o uso do termo geralmente tenha conotações negativas e que a ideia de neoliberalismo, não seja particularmente apreciada por quem usa o termo. Além das posições da política econômica caracterizadas principalmente como radicais de mercado, são frequentemente citadas outras supostas propriedades dos sistemas políticos neoliberais, que promovem a orientação exclusiva do interesse próprio dos atores econômicos e a indiferença para com os necessitados. Essas atribuições são frequentemente ligadas a ideias da teoria da conspiração segundo as quais as ideias neoliberais são implementadas contra a vontade da população por um pequeno grupo de pessoas, rico e bem conectado, que se conecta por meio de organizações.

Em suma, pode-se afirmar que as discussões científicas e públicas sobre o neoliberalismo devem novamente se referir mais às raízes do conceito e ao significado mais antigo do termo. O objetivo do neoliberalismo original, a tentativa de expandir o liberalismo clássico e explorar quais instituições mercantis e não mercantis são necessárias para uma coexistência humana próspera também é uma preocupação atual no século XXI.

2.3 A GÊNESE DAS *STARTUPS*

Com o surgimento do computador pessoal e da Internet, muitas possibilidades de inovação empresarial foram criadas e novas formas de canais, relacionamento com clientes, controles internos, cobranças e até propostas de valor puderam ser testadas.

Esse avanço permitiu que novos empreendedores criassem negócios com menor investimento inicial e democratizou o setor até certo ponto (RAMOS, 2015).

Devido às condições favoráveis, mudanças culturais e tempos de crise econômica global, as *startups* se tornam uma alternativa para capitalizar oportunidades por meio da experimentação e diversificação de produtos e mercados. Intimamente relacionado com o desenvolvimento da tecnologia e da Internet (ANUNCIAÇÃO e FERNANDES, 2021).

O termo *startup* não é recente, tendo sido muito citado por economistas desde o início do século XVII. No entanto, ao longo das últimas décadas, com a chegada da “bolha pontocom” de 1996-2001, ela assumiu uma nova forma e foi diretamente influenciada pelo Vale do Silício, Califórnia, EUA. Usado nos Estados Unidos décadas atrás, foi só depois que as empresas “.com” que termo se espalhou, ganhando um novo perfil e se estabeleceu como uma nova abordagem para negócios e empresas. O termo só começou a se difundir no Brasil entre 1999 e 2001 (RAMOS, 2015).

Adentrando-se às discussões envolvendo a gênese das *startups*, tem-se que estas sejam instituições humanas projetadas à criação de novos produtos e serviços disponibilizados sob condições de extrema incerteza (RIES, 2011, p. 27). Nesta linha de raciocínio, vislumbra-se o entendimento de que tal formato de empresa visa suprir determinadas lacunas, estas norteadas e exibidas por Williamson (2004, p. 284):

1. Déficits orçamentários pequenos o bastante para serem financiados sem recurso ao imposto inflacionário;
2. Gastos públicos redirecionados de áreas politicamente sensíveis que recebem mais recursos do que seu retorno econômico é capaz de justificar para campos negligenciados com altos retornos econômicos e o potencial para melhorar a distribuição de renda, tais como educação primária e saúde, e infraestrutura;
3. Reforma tributária de forma que alargue a base tributária e reduza alíquotas marginais;
4. Liberalização financeira, envolvendo um objetivo final de taxas de juros determinadas pelo mercado;
5. Uma taxa de câmbio unificada a um nível suficientemente competitivo para induzir um crescimento rápido nas exportações não tradicionais;
6. Restrições comerciais quantitativas a serem rapidamente substituídas por tarifas que seriam progressivamente reduzidas até que fosse alcançada uma taxa baixa uniforme da ordem de 10% a 20%.
7. Abolição de barreiras que impedem a entrada de investimento estrangeiro direto;
8. Privatização de empresas de propriedade do Estado;
9. Abolição de regulamentações que impedem a entrada de novas empresas ou restringem a competição;
10. A provisão de direitos garantidos de propriedade, especialmente para o setor informal.

Não existe um conceito formado do que é *startup*, essa expressão, parafraseando, significa sair, começar. No entanto, essas definições giram em torno de escalabilidade e repetibilidade em um modelo disruptivo que opera em condições de alta incerteza de mercado. Enfim, as *startups* são pequenas empresas criadas em casa ou na faculdade que aceitam pequenas contribuições de capital. Exploram áreas de inovação em áreas específicas (mais comumente tecnologia), com acelerações de crescimento muito altas nos primeiros meses de existência, graças a investimentos de fundos de investimento especializados.

Assim, uma *startup* deve construir um produto com suas ideias, medir como os clientes reagem e aprender a se manter no caminho ou mudá-lo, testando novas hipóteses sem perder a posição que conquistou. Visam solucionar problemas, criar produtos e/ou agregar mais funcionalidades aos produtos existentes e, além de impor um ritmo diferenciado aos mercados comerciais tradicionais, também focam no desenvolvimento de inovação e utilidade para os clientes por meio de aplicativos (ANUNCIAÇÃO e FERNANDES, 2021).

Como visto, constata-se que a volatilidade das *startups* tem por fulcro inferiorizar as barreiras suportadas por variadas empresas no mercado nacional, tais como déficits orçamentários, gastos públicos, tributos excessivos, taxas de câmbio altas, restrições comerciais, investimento estrangeiro, privatização de empresas, regulamentações e garantias de direitos. Em linhas gerais, observa-se que as *startups* têm, nos dizeres de Raupp (2011, p. 17):

(...) estruturação de uma rede de mentores e investidores, financiamento para Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (P,D&I), consultoria tecnológica e de mercado, infraestrutura, parcerias com universidades, institutos de pesquisa e incubadoras, articulação com grandes companhias nacionais e internacionais, além de programas de acesso a mercado e compras públicas.

Por ser uma organização incipiente, ou seja, ainda em crescimento, vem se destacando no mercado de diversas formas: ao propor outras formas de gerir os negócios e impactar a vida social, e buscar a resolução de problemas. A *startup* mudou a forma de pensar, dando condições para crescer com a experiência e aprender com as falhas.

Eles oferecem uma ampla gama de oportunidades, trabalho e aprendizado diversificado, para que as ideias sejam constantemente atualizadas. Uma das principais características desse tipo de negócio é o caráter organizacional temporário

com potencial de crescimento rápido. Esses negócios operam em um ambiente de extrema incerteza em busca de um modelo de negócios repetível e escalável. As *startups* estão ganhando cada vez mais espaço dentro das empresas, pois possuem alternativas no desenvolvimento de novas tecnologias, na implementação de inovações, na promoção do aumento da produtividade, na otimização dos processos de gestão e, principalmente, na melhoria da gestão dos negócios (FILHO, et al, 2018).

Sendo assim, profere-se o entendimento de que as *startups* mantêm estruturação diferenciada face às demais empresas privadas, por exemplo, eis que prioriza a participação de mentores e investidores que buscam meios tecnológicos a fim de que o mercado e as compras públicas sejam elevadas, colaborando, desta maneira, com economia de determinado país. Com isso, abstém-se o entendimento de que, conforme as narrativas de Schumpeter (1961, p. 110):

A função essencial do crédito no sentido em que o tomamos consiste em habilitar o empresário a retirar de seus empregos anteriores os bens de produção de que precisa, ativando uma demanda por eles, e com isso forçar o sistema econômico para dentro de novos canais.

Deste modo, congrega-se o entendimento de que com a abundância de crédito, as “*startups*” habilitam empresários para que estes consigam ativar suas demandas, promovendo expansão de seus negócios, e por conseguinte, sedimentar a força do sistema econômico. Contudo, convém salientar que as inovações em voga devem ser cautelosas, como dito por Farah (2000, p. 59):

Mas, a adoção de estratégias inovadoras que venham proporcionar uma maior capacidade competitiva às pequenas e médias empresas vai depender muito mais da vontade política empresarial de montar um projeto de desenvolvimento em conjunto com outras empresas do seu e de outros setores, envolvendo trabalhadores, governo e diversas entidades da sociedade, como universidades, institutos de ciência e tecnologia. A união desses atores da sociedade pode alavancar um crescimento no qual a escala não seja olhada individualmente, mas a partir da sinergia coletiva. É para isso que os esforços devem caminhar.

Neste espeque, desvenda-se que as estratégias inovadoras das *startups* possibilitam maior capacidade competitiva, especialmente, às pequenas e médias empresas, estas que dependem do desenvolvimento de projetos que interferem diretamente no crescimento destas. Assim, importa salientar a compreensão de FINEP (1997, p. 55) sobre o assunto:

Uma inovação é a implementação de um produto (bem ou serviço) novo ou significativamente melhorado, ou um processo, ou um novo método de marketing, ou um novo método organizacional nas práticas de negócios, na organização do local de trabalho ou nas relações externas.

No geral, constata-se que a inovação em tela, qual seja, de um novo método organizacional às práticas de negócios, importam em mudanças significativas em todo o contexto trabalhista, seja no local de trabalho, nas relações internas ou externas e demais questões afins. Bem verdade, pois, conforme enaltecido por Lemos (1999, p. 8) que:

(...) uma série de inovações sociais, institucionais, tecnológicas, organizacionais, econômicas e políticas, a partir das quais a informação e o conhecimento passaram a desempenhar um novo e estratégico papel. Do ponto de vista econômico, verificam-se novas práticas de produção, comercialização e consumo de bens e serviços, cooperação e competição entre os agentes, assim como de circulação e de valorização do capital, a partir da maior intensidade no uso de informações nesses processos.

Desta maneira, comenta-se que as inovações em variados contextos, todas impulsionadas pelas *startups*, tornam possíveis avanços inimagináveis, eis que induzem a circulação e a valorização do capital, posto que fazem uso de informações em todos os processos de forma uniformizada. Com isso, Cassiolato e Lastres (2003, p. 3-4) exortam que:

Arranjos produtivos locais são aglomerações territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais - com foco em um conjunto específico de atividades econômicas - que apresentam vínculos mesmo que incipientes. Geralmente envolvem a participação e a interação de empresas - que podem ser desde produtoras de bens e serviços finais até fornecedoras de insumos e equipamentos, prestadoras de consultoria e serviços, comercializadoras, clientes, entre outros - e suas variadas formas de representação e associação. Incluem também diversas outras organizações públicas e privadas voltadas para: formação e capacitação de recursos humanos, como escolas técnicas e universidades; pesquisa, desenvolvimento e engenharia; política, promoção e financiamento. Sistemas produtivos e inovativos locais são aqueles arranjos produtivos em que interdependência, articulação e vínculos consistentes resultam em interação, cooperação e aprendizagem, com potencial de gerar o incremento da capacidade inovativa endógena, da competitividade e do desenvolvimento local.

Como visto, desvenda-se que as “*startups*” focam no exercício de atividades econômicas que, conjuntamente, refletem positivamente aos agentes políticos e sociais, visto que torna plausível a participação ativa entre sujeitos e empresas, tais como fornecedoras de insumos e equipamentos, por exemplo, a fim de que os

sistemas produtivos e inovativos sejam redundantes ao ponto de serem capazes à garantia de desenvolvimento local, competitividade e capacidade de inovação e adaptação às mudanças sociais (CASSIOLATO e LASTRES, 2003).

Em Conclusão a esse capítulo, fica evidente que as *Startups* conseguem manter uma estrutura diferenciada em relação a outras empresas privadas, conseguindo priorizar a participação de mentores e investidores que buscam meios tecnológicos, o que gera uma alta de mercado e compras públicas, situação que acaba até contribuindo com a economia do país. Em seguida, será abordado como a *Startup* vem se desenvolvendo dentro do ambiente de trabalho no século XXI.

3. AS *STARTUP* E O AMBIENTE DE TRABALHO DO SÉCULO XXI

Nesse capítulo será discutido como se dá o ambiente de Trabalho do Século XXVI com o advento das *Startups*, focando principalmente em elucidar questões como o mercado de Trabalho Neoliberal e como ocorreu o crescimento das *startups* nos últimos 10 anos.

3.1 O MERCADO DE TRABALHO NEOLIBERAL

Desde o início da década de 1970, o mundo do capital passou por profundas mudanças, tornando o trabalho informal global e aumentando a precariedade do trabalhador. Diante da crise econômica institucional e da alta inflação, o Estado social também entrou em crise, e políticas neoliberais surge para garantir a acumulação de capital. A crise do petróleo tornou-se um fator que exacerbou os choques de preços, a inflação e o desemprego (CAMPANA, 2000).

Os neoliberais disseminavam que a crise está enraizada em sindicatos e movimentos trabalhistas que minam os fundamentos da acumulação capitalista e suas demandas por salários e direitos sociais. Nesse sentido, o neoliberalismo defende um Estado minimizado em termos de direitos sociais e trabalhistas, mas passivo em termos de lucros capitalistas e interesses de mercado. Promove a liberdade de movimento para todos, menos leis, mais espaço para liberdade econômica, mesmo desrespeito às políticas públicas estatais (CAMPANA, 2000).

O neoliberalismo tornou-se de conhecimento comum em nosso tempo, mas sua inserção e importância variam de acordo com o país e a região. Ainda assim, todos os seus planos têm uma coisa em comum: o totalitarismo. Manifesta-se como uma ideia única, uma verdade inquestionável, que é a única resposta para a crise. De qualquer forma, a miséria surgirá ou crescerá onde quer que esteja instalada, seja no campo das ideias ou na política econômica. Poucas partes do mundo estão imunes às consequências desastrosas da implementação da ideologia neoliberal (SILVA, et al., 2019).

O Brasil e outros países latino-americanos adotaram às políticas neoliberais no chamado Consenso de Washington após 1989, curvando-se às diretrizes impostas pelo Banco Mundial, Fundo Monetário Internacional e Banco Interamericano de Desenvolvimento. As diretrizes apontam para a privatização, desregulamentação dos

mercados, redução do poder estatal e liberalização das importações. O principal argumento deste projeto, é a criação de empregos porque, segundo os ideólogos, as corporações pagam muitos custos sociais (CAMPANA, 2000).

A atual situação de crise econômica do Brasil, combinada com a plena restauração da hegemonia política pelas forças pró-neoliberais em 2016, oferece uma oportunidade para implementar as reformas há muito elogiadas no Congresso Nacional, com foco nas reformas trabalhistas, que foram aprovadas e entraram em vigor, ainda não foi decidida a votação da reforma previdenciária. Ambas as reformas acima tendem a justificar a precariedade geral do ensino e da aprendizagem ao enfraquecer os direitos trabalhistas e permitir uma maior proliferação do subemprego e das horas de trabalho de baixo custo (NOGARA, 2018).

As principais características das políticas neoliberais do Brasil são a nova dinâmica dos processos de liberalização comercial e privatização, a reestruturação das políticas sociais, a desregulamentação e flexibilização das relações e direitos trabalhistas, o aperto dos gastos públicos - o "estado mínimo", etc. O pensamento neoliberal não nega a centralidade do Estado na economia capitalista, mas a reivindica segundo a lógica das corporações multinacionais para acomodar novos modos de produção e acumulação capitalista (HOBOLD, 2002).

As políticas implementadas com base nas ideias neoliberais tiveram forte impacto no mundo do trabalho, alterando profundamente a relação entre proprietários de capital e trabalhadores, dando um novo fôlego ao sistema capitalista, permitindo-lhe sobreviver a situações como a crise de acumulação. As leis de mercado impostas pelo neoliberalismo resultaram na erradicação de direitos trabalhistas adquiridos ao longo do tempo em detrimento de um forte movimento trabalhista. À medida que as leis trabalhistas se flexibilizam, a precariedade do emprego se acumula de forma acelerada, pois as mudanças servem como um tipo de passe para que os proprietários do capital desrespeitem as normas que ainda existem para resguardar os direitos dos trabalhadores (HOBOLD, 2002).

Mesmo antes do Consenso de Washington de 1989, o Brasil começou a usar o termo flexibilização. Um grupo de advogados patronais na Conferência de Direito do Trabalho discutiu a "necessidade" de leis sociais flexíveis porque estão "desatualizadas": impedem a concorrência de produtos brasileiros no mercado mundial, sobrecarregam o empresariado do país, geram desemprego, atrapalham o desenvolvimento econômico viola a liberdade das partes nos contratos de trabalho e

exclui a livre negociação. Assim, a flexibilização dos direitos sociais é mais um mecanismo capitalista que sustenta o sistema explorador e lucrativo das corporações e grupos econômicos. Mantendo o valor residual, o controle das margens de lucro torna-se flexível. Quanto menos "fardo social" o capitalista tiver, menos gastará com o trabalhador e melhor poderá administrar seus próprios interesses na busca da acumulação de capital (CAMPANA, 2000).

Com a implantação de novos modos de produção e acumulação capitalista, as opções criadas para reduzir o custo do trabalho são as mais diversas possíveis. A terceirização, a contratação temporária, a contratação precária não registrada na carteira, a subcontratação, deixando de vincular diretamente os trabalhadores aos capitalistas, são algumas das técnicas utilizadas para reduzir o valor pago aos trabalhadores, permitindo assim maior acumulação de capital (HOBOLD, 2002).

A terceirização aparece como uma forma de burlar a legislação trabalhista para reduzir os custos trabalhistas. Quando um trabalhador é demitido e posteriormente contratado pela mesma empresa para prestar serviços nas mesmas tarefas e funções de antes da demissão, mas agora como autônomo ou microempreendedor, desempenhando tarefas em regime contratual, horas substanciais de trabalho, arcando com todos os custos e riscos sociais e ainda receber menos do que os antigos salários, é uma violação evidente das normas trabalhistas. Ele ainda é um trabalhador, e provavelmente estar sendo mais explorado do que antes (HOBOLD, 2002).

Ao perceber que os salários são mais baixos, que trabalham muito mais tempo do que os assalariados que não têm jornada fixa, sofrem com as jornadas diárias causadas pela burla da legislação social que protege os altos índices de rotatividade e acidentes de trabalho, a terceirização começa assumir como forma predominante no processo de corrosão de trabalho em escala universal. Mas, por isso mesmo, foi também o centro de levantes e rebeliões em todos os cantos do mundo (ANTUNES, 2015).

A informalidade pode ser vista no aumento de trabalhadores sem carteira assinada e sem estabilidade, sob a ameaça do desemprego. Esses trabalhadores estão desempregados ou são atraídos por empregos precários, vivendo falta de estabilidade e de direitos sociais. Esses trabalhadores ficam excluídos da proteção social e não podem contar com a proteção previdenciária, o que acarreta diversos problemas (SILVA, et al., 2019).

A relação entre o número de trabalhadores terceirizados e o número de trabalhadores empregados diretamente pelas empresas, para algumas categorias profissionais, a proporção de empregados subcontratados é muito grande, superando a de empregados regulares entre os petroleiros. A relação entre o número de trabalhadores subcontratados (terceirizados) e o número de trabalhadores contratados diretamente (efetivos) mudou ao longo do tempo, pois a terceirização cresceu exponencialmente em todos os setores de atividade, levando a um grande aumento do número de trabalhadores terceirizados do que o efetivo (ANTUNES, 2015).

O neoliberalismo, com sua ideologia de liberalização comercial, o enfraquecimento do Estado com foco na privatização e no individualismo, resultou em empregos precários e desemprego, deixando grande número de trabalhadores sujeitos ao capitalismo. Ao reafirmar a lógica de que a negociação vale mais do que a legislação, legalizar o trabalho intermitente, aumentar a jornada de trabalho a baixo custo e avançar na terceirização, a reforma trabalhista agrava o cenário de precarização das relações trabalhistas já características da era neoliberal (NOGARA, 2018).

Assim, é possível determinar que as consequências da implementação das políticas neoliberais são enormes, com consequências perversas para os trabalhadores em geral. Esse processo de desregulamentação, que faz parte do projeto neoliberal, não beneficia os trabalhadores, pelo contrário, significa voltar ao trabalho explorador que aconteceu no século passado (CAMPANA, 2000).

Dessa forma, o direito do trabalho está gradualmente se desfazendo daqueles princípios de proteção ao trabalhador, afastando-se da proteção estatal e aproximando-se do direito comum, onde capital e trabalho serão determinados igualmente. Nesse caso, a igualdade formal triunfará sobre as profundas desigualdades materiais entre empregados e empregadores. Essa é mais uma consequência da aplicação das políticas neoliberais responsáveis por proporcionar um novo momento de acumulação no sistema capitalista. Nessa linha, questões como flexibilização dos direitos trabalhistas, desemprego, salários mais baixos, condições instáveis de trabalho e redução dos benefícios previdenciários devem ser entendidas como o novo normal para os trabalhadores (HOBOLD, 2002).

3.2 O CRESCIMENTO DAS *STARTUPS* NOS ÚLTIMOS 10 ANOS

As *startups* tiveram um grande crescimento no Brasil e no mundo na última década, deixando o País propício para novos moradores, o Brasil é uma sociedade que está em constante crescimento, antes um jovem que tinha boas ideias não conseguia colocá-las em prática, atualmente é muito mais acessível se tornar um empreendedor, desenvolvendo a sua *startup*.

Nos últimos dez anos, o fenômeno das *startups* cresceu, mesmo na Itália, na onda de um forte impulso da mídia. Comparada a outras, esta é a forma de negócio que tem desfrutado do apoio cultural mais extraordinário, e isso se traduziu em apoio institucional, com o lançamento de várias concessões e medidas de incentivo que criaram um canal privilegiado em relação a outras empresas.

No início dos anos 2000, houve uma explosão de empresas de Internet no Brasil. A partir daí o governo brasileiro passou a dar mais ênfase ao empreendedorismo, que, no caso dos Estados Unidos, é o principal movimentadores da economia. No Brasil, desde 2010, as *startups* passam a ter muito crescimento. O Brasil tem mais de 12.000 *startups*, segundo a associação brasileira de *startups* ABSTARTUPS; São Paulo lidera o *ranking* nacional de estados e cidades com maior concentração de *startups*. O mercado de *startups* vem crescendo aceleradamente, particularmente na região sudeste. São Paulo é o estado com maior número de *startups* (686 empresas estabelecidas), seguido por Minas Gerais com 207 *startups*, seguido pelo Rio de Janeiro com 189 empresas, seguido pelo Rio Grande do Sul com 142 empresas e Paraná com 107 (RISCHIONI, et al, 2020).

Em um país bastante refratário às políticas industriais, a questão das *startups* tem sido um dos poucos exemplos de compromisso duradouro, também em termos de recursos públicos, que passou pela ação de vários governos, sempre desfrutando de um consenso político muito amplo. O modelo de *startup* foi apresentado publicamente como a síntese entre um manifesto econômico baseado no conceito de inovação disruptiva e uma aspiração ética por mudança social, ainda hoje, à luz da evolução das empresas que mais representam esse modelo de negócios bastante frágil.

A *startup* está ligada à noção de experimentar uma nova atividade, em um novo mercado, com um risco difícil de avaliar. Steve Blank a define como: “uma organização temporária em busca de um modelo de negócio que possa ser

industrializado, seja rentável e permita o crescimento". (BLANK, 2020). Ainda sob a perspectiva de Blank:

(...) uma versão menor de uma grande companhia. Uma startup é uma organização temporária em busca de um modelo de negócio escalável, recente e lucrativo. No início, o modelo de negócio de uma startup caracteriza-se pela flexibilidade de ideias e suposições, mas não tem clientes e nada sabe sobre elas (BLANK; 2020, p. 48).

Há, portanto, uma diferença fundamental entre uma empresa e uma *startup*: A empresa otimiza um modelo de negócio (modelo econômico) e dele extrai o máximo lucro para suportar seus custos e remunerar seus acionistas. A *startup* experimenta seu modelo de negócios e testa seu mercado. Uma *startup* ainda não é uma empresa como se imagina, com uma organização bem estabelecida, comercializando um produto ou serviço em um mercado perfeitamente identificado. O caráter inovador da sua oferta e o seu modelo econômico não permitem definir com clareza todos os componentes do seu mercado e assegurar uma rentabilidade imediata.

A *startup* traz consigo a ambição de capturar todo o valor de um mercado e de adquirir uma posição dominante no mesmo. Ainda que nem sempre essa seja a intenção dos criadores à princípio. Em suma, a *startup* procura uma forma de rentabilizar a sua atividade a longo prazo e sobretudo crescer exponencialmente as suas receitas para atingir a maturidade de uma grande empresa.

Nos últimos anos, as *startups* ocuparam um lugar de destaque no noticiário econômico, no entanto, se esta noção corresponde a uma realidade empresarial, é difícil distinguir no uso comum ou na literatura econômica uma definição clara e consensual de *startup*. Dependendo do caso, o termo refere-se a empresas em fase de arranque, portanto jovens, a empresas com forte crescimento de volume de negócios ou de capital, as empresas inovadoras, ou às quatro noções ao mesmo tempo. Estas quatro definições correspondem a realidades que por vezes são diferentes em termos de mudanças de emprego, níveis salariais ou dificuldades de contratação.

As *startups* no Brasil têm uma grande tendência para novas tecnologias, além disso, essas inovações estão gerando novos empregos, novas atividades, novas funções, aquecendo a economia nacional. O mercado de *startups* está crescendo no Brasil e no mundo, por isso torna o país um ambiente favorável para novos entrantes, o país tem um público crescente, os jovens já tiveram ideias, mas não as colocaram

em prática, e hoje com o empreendedorismo a comodidade de uma *startup* para crescer tornou-se ainda mais fácil (RISCHIONI et al., 2020).

De fato, para todas as populações iniciantes, o emprego é mais dinâmico no período 2015-2018 do que nas “empresas clássicas” que inicialmente tinham características comparáveis. Os cargos gerenciais e técnicos de alto nível são numerosos e seu nível de remuneração varia de acordo com o tipo de *startup* considerado; em particular, em *startups* inovadoras, essas posições são menos remuneradas e as dificuldades de recrutamento são exacerbadas em comparação com outras populações de *startups*. Na última década, a força de trabalho assalariada de *startups* aumentou mais do que entre suas contrapartes não *startup*; em particular, as diferenças médias no crescimento do emprego são maiores para as empresas inovadoras e as empresas que captam fundos. Essas lacunas são menores para as outras populações de *startups*, mas permanecem relativamente grandes.

Os Estados Unidos é o país líder em número de *startups*, com 80.000 *startups*, o segundo da lista é a Índia, e o terceiro lugar é ocupado pelo Reino Unido. Perspectivamente, os EUA têm quase três vezes mais *startups* do que o resto dos 9 países subsequentes. O Brasil encontra-se em décimo lugar, com mais de 11.500 *startups*.

A Índia tem mais de 61.400 *startups* reconhecidas pelo Departamento de Promoção da Indústria e Comércio Interno, com pelo menos 14.000 reconhecidas durante o ano fiscal de 2022, as *startups* na Índia cresceram notavelmente nos últimos dez anos. O número de novas *startups* reconhecidas aumentou para mais de 14.000 em 2021-22, de apenas 733 em 2016-17. A Índia se tornou o terceiro maior ecossistema de *startups* do mundo depois dos EUA. Um recorde de 44 *startups* indianas alcançou o status de unicórnio em 2021, elevando a contagem geral de unicórnios de *startups* na Índia para 83, com a maioria no setor de serviços.

Em 2012, o cenário de *startups* da Estônia estava em fase inicial, as *startups* arrecadaram 8,3 milhões de euros de financiamento naquele ano. Nos primeiros 8 meses de 2022 o financiamento total angariado foi de 879 milhões de euros. Isso representa um aumento de mais de 100 vezes em uma década. O mundo mudou muito nos últimos anos, era muito mais difícil construir uma empresa globalmente visível em dez anos. Atualmente isso acontece o tempo todo. Essas empresas podem

ser fundadas em qualquer parte do mundo, e a Estônia pode ser usada como exemplo para outros países pequenos

No início da década, os smartphones estavam se tornando onipresentes, conectando bilhões de pessoas à internet, muitas pela primeira vez, e abrindo caminho para uma onda de modelos de negócios inovadores. Mercados on-line e plataformas de economia compartilhada como: *Amazon*, *Facebook*, *Uber*, *Airbnb* e muitas outras, que demonstraram o poder dos efeitos de rede e, ao fazê-lo, mudaram completamente a forma como as pessoas e as empresas interagem umas com as outras. As empresas aproveitaram o fluxo de dados constantes, em tempo real, baseados em localização e personalizados que os consumidores forneceram voluntariamente por meio de uma lista crescente de dispositivos inteligentes para fornecer serviços mais rápidos e convenientes.

Na segunda metade da década, quando um grande número de escândalos acabou com a ideia de que empresas de tecnologia e fundadores de tecnologia são inerentemente bons, os investidores públicos ficaram céticos em relação ao preço premium associado a algumas empresas de tecnologia, e o lote que se tornou público em 2019 teve um percurso difícil. Quatro meses depois de 2020, a pandemia do coronavírus sem precedentes abalou a economia global e o mundo dos startups, levando a pelo menos 30.000 demissões em empresas apoiadas por empreendedorismo.

Conclui-se, portanto que a inserção das *startups* dentro do mercado de trabalho trouxe grandes avanços e contribuições, ao longo da última década, o crescimento da força de trabalho assalariada de startups ganhou larga escala; em particular, a diferença média no crescimento do emprego entre empresas inovadoras e de captação de recursos é maior. Para outros grupos de *startups*, essas lacunas são menores, mas ainda relativamente grandes. No próximo capítulo, será abordado as ideias que surgem a partir da aplicação do neoliberalismo e o emprego das *startups*.

4. AS IDEIAS NEOLIBERAIS E A FORMAÇÃO DE EMPREGO NAS *STARTUPS*

Neste capítulo serão abordadas as ideias neoliberais e como se dão a relação delas com a formação e emprego das *startups*, abordando primeiramente o trabalho imaterial e capitalismo Cognitivo, depois propondo uma discussão sobre o trabalho informacional e a era da acumulação flexível, ecossistemas das *startups* no Brasil e suas falhas e fracassos.

4.1 TRABALHO IMATERIAL E CAPITALISMO COGNITIVO

De modo geral, as diversas explicações para a transformação ocorrida no capitalismo mundial convergem para o entendimento de que, a partir de meados da década de 1970, a estrutura do capitalismo industrial mudou, indicando que se esgotou. Daniel Bell foi o primeiro a defender a ideia de capitalismo pós-industrial, em que predominam o serviço e o conhecimento, em detrimento do trabalho industrial consubstanciado no modelo fordista de organização do trabalho. Desde então, um debate que amadureceu na sociologia contemporânea. A centralidade ou não centralidade do trabalho como categoria fundamental da sociabilidade humana tem suscitado um debate que parece estar longe de terminar.

Para os teóricos do trabalho imaterial, essa noção de imaterialidade se tornará a nova base para a produção de riqueza, de forma que compreendê-la tornou-se uma tarefa teórica fundamental para quem busca compreender a atual mutação do capitalismo no mundo. Vale ressaltar que apenas em certos aspectos precisos da categoria do trabalho na compreensão, pois o campo de estudo da imaterialidade permite o surgimento de posturas teóricas muito diferentes na compreensão das transformações em curso no mundo moderno.

O pensador e sociólogo Daniel Bell propôs o esgotamento do modelo marxista em 1970, Antonio Negri e André Gorz desenvolveram escritos semelhantes no campo ideológico oposto. As formas como a sociedade e a política são concebidas têm um tema comum, o trabalho imaterial. Os argumentos apresentados pelos teóricos do trabalho imaterial são semelhantes aos que abordam as sociedades pós-industriais, a saber, o esgotamento dos modelos fordianos de produção e o importante papel que os serviços desempenham na dinâmica capitalista. No entanto, os conceitos de pós-fordismo (HARVEY, 1993) ou Toyotismo (ANTUNES, 2001) são insuficientes para

descrever sua compreensão expressiva do novo momento do capitalismo, uma vez que as mudanças em questão se referem ao modo de produção capitalista.

No capitalismo cognitivo, a forma como o capital se valoriza é muito diferente do capitalismo industrial. No capitalismo industrial tradicional o capital é multiplicado pela privação do trabalho material de seus empregados, mas para esse conceito de capitalismo cognitivo isso não importa. No sistema atual, a multiplicação do capital tem mais a ver com a produção de ideias. No entanto, a criatividade não é de forma alguma limitada às empresas. A criação, nesse caso, é propor um tema, porque a pessoa que faz o papel do autor é apenas o ponto catalisador dos vários fatores que se interligam. Opiniões e ideias circulam na sociedade e são a matéria-prima da criação. As empresas se apropriam indevidamente de bens comuns, intangíveis e não consumíveis pertencentes à produção social (LAZZARATO, 2006).

Assim, a sociedade de consumo na qual o capitalismo cognitivo se desenvolve é uma sociedade de eventos. Nele, o longo prazo não parece mais fazer sentido. Vivemos em uma cultura de curto prazo. Em uma sociedade produtora, o objetivo principal de adquirir mercadorias – e assim gerar e acumular capital – é armazená-las. Durabilidade e robustez são qualidades desejáveis para esses itens. A satisfação é adiada até certo ponto. Não se trata da gratificação imediata dos desejos, mas do desejo de garantir a segurança a longo prazo. Em uma sociedade de consumo, há “forte negação dos benefícios da procrastinação e das possíveis vantagens da gratificação adiada” (BAUMAN, 2008, p.111).

Os dispositivos de segurança privilegiados no liberalismo incluem os efeitos do biopoder, exercido prioritariamente pelo Estado. Assim, na modernidade sólida, a governança está em grande parte nas mãos do Estado, embora o liberalismo defenda menos controle sobre mais controle do Estado (Foucault, 2008). A entrada de novos poderes e seus dispositivos de controle associados redistribuiu a governança para que as corporações possam desempenhar um papel maior na modernidade fluida do que os estados. A tabela abaixo mostra alguns dos deslocamentos mencionados aqui de forma esquemática. É importante destacar que não existe um processo substitutivo, mas sim um processo de ênfase, o enfatizar é entendido como um elemento que se destaca em um grupo. Os frames constituem um recurso heurístico que pode servir como andaime sobre o qual nosso pensamento é construído, mas é rapidamente descartado.

4.2 O TRABALHO INFORMACIONAL E A ERA DA ACUMULAÇÃO FLEXÍVEL

O primeiro país a realizar com sucesso uma reestruturação produtiva na década de 1970 foi o Japão, na criação de um método chamado Toyotismo. No Brasil, o sistema só foi consolidado na década de 1980. Os países menos desenvolvidos viram esse processo por meio da instalação de empresas estrangeiras de grande porte em seus territórios, que adotaram a novos métodos de cadeia produtiva como modelo de ação empresarial. Atualmente, esse modelo ainda é predominante no campo industrial global. Sua consolidação é o principal motor da atual hegemonia neoliberal no mundo.

Quando falamos de flexibilidade de trabalho, estamos falando de uma crise no sistema de produção Ford/Taylor. Assim, onde prevalecem os modelos de produção anteriores caracterizados pela duplicação do trabalho dos trabalhadores e o processo de produção de materiais, onde o mesmo trabalhador acaba por desempenhar várias atividades na empresa. Ademais, com isso, o ritmo de produção acompanha a demanda do mercado, evitando assim o entesouramento de mercadorias. É importante ressaltar que a reorganização da produção se deve apenas aos avanços trazidos pelas inovações tecnológicas, que tornam o processo produtivo mais eficiente, minimizam erros e aceleram a produção (LAZZARATO, 2006).

Nesse sentido, percebe-se que a flexibilidade está associada à Tecnologia da informação, que Castells (1999) chama de “novo paradigma da informação”. Nesse ponto, Sabel e Piore (1984) desenvolveram o argumento da "especialização flexível" para descrever a nova Fórmula produtiva que combina desenvolvimento tecnológico e dispersão produtiva. Principalmente pequenas e médias empresas. Acontece que a imagem do operário fabril criada pelo sistema taylorista/fordista não ajustar o modelo de acumulação elástica. Por um lado, o progresso tecnológico criou um grupo de trabalhadores não qualificados, por outro, um pequeno grupo de trabalhadores superqualificados. Estes últimos, formam uma equipe Polivalente, onde os colaboradores são capazes de desempenhar múltiplas funções, impondo, além disso, a oferta de empregos industriais diminuiu. Os empresários acabam priorizando os mais jovens.

A acumulação flexível traz um novo modo de trabalho pautado pela flexibilidade do fluxo de trabalho, levando a mudanças bruscas no cenário de trabalho, até então pautado pela demarcação de tempo e ação controlados. Essa mudança trazida por

esse novo modelo de trabalho acabou tendo uma série de efeitos na vida dos trabalhadores, que podemos listar: O desemprego, como grande parte da classe trabalhadora, foi eliminado no contexto das novas tecnologias trazidas pela acumulação flexível qualificado. Podemos citar também uma situação ainda mais preocupante para as mulheres, mais desvalorizadas do que nunca, engajadas em atividades que não têm a menor expectativa de aumento salarial ou a menor chance de competir com os homens por cargos de liderança. Vale a pena relatar principalmente o impacto sobre os trabalhadores dos setores de serviços que exigem o uso de computadores e máquinas digitais, pois exemplo (ANTUNES, 2015).

O salário – entendido como a relação social de compra e venda de mão de obra – é muitas vezes confundido com a regulação dessa relação. Mas a relação entre salários e direitos sociais que caracterizou o período fordista nunca foi difundida entre a maioria dos trabalhadores fora do chamado Ocidente capitalista, uma exceção na trajetória do capitalismo. O ambiente de trabalho em diferentes países apresenta características diferentes: os mercados na América do Norte e no Japão nunca foram tão regulamentados quanto os da Europa Ocidental. Mesmo o trabalho remunerado contratado continua precário se considerarmos as condições, intensidade e longas jornadas (SILVA, W. R. et al., 2019).

Um aspecto importante a destacar é a inadequação do "modelo industrial" usado para explicar novas formas de trabalho emergentes no trabalho de informação; mas quando terceirizado ou em características da rede desta atividade. Não que o trabalho não tenha uma circunstância prejudicial, nem que não exista tentativas de controle e padronização, mas vale considerar a forte natureza intelectual das atividades e a dificuldade de segmentação, como a organização do trabalho nas fábricas. A procura geral por atualizações e treinamentos via *internet* e redes sociais implica conhecimento do processo produtivo, e isso também é um impeditivo (RISCHIONI et al., 2020).

4.3 ECOSSISTEMAS DAS *STARTUPS* NO BRASIL

A pesquisa de Blank (2014) mostra as diversas etapas de uma *startup*, desde a concepção até a inserção no mercado como lucrativa. A primeira etapa da formação é chamada Escrito pelo autor, que inclui a fase inicial de pesquisa sobre seu público e ideias emergentes sobre quais modelos de investimentos são melhores para a

organização. Uma vez que a empresa entenda o perfil do cliente e o que ele espera do produto, suas vendas podem ser construídas sem muito esforço (efeito viral), se o custo de aquisição dos consumidores estiver estruturado, então é hora de passar para a segunda etapa, a fase chamada "construção". Esta fase é caracterizada por fluxo de caixa positivo (a receita é considerada para cobrir os custos) e reestruturação de pessoal e processos internos. Na fase de "crescimento" ou "escala", a empresa ganhou maior liquidez e cresceu de forma mais constante. Hora de focar nos principais indicadores de desempenho.

Por outro lado, Nogueira e Arruda (2015) mencionaram que o fracasso das *startups* brasileiras tem mais a ver com o ambiente em que essas empresas atuam e a estrutura estabelecida na época, ao invés de características pessoais do próprio empreendedor, como nível de escolaridade, conhecimento específico e experiência na área de gestão etc. Falha de inicialização e falta de rede, problemas de produto, pesquisa de mercado, questões de contexto do país e variáveis incontroláveis, como fatores econômicos.

Ferreira et al. (2019) categorizam os erros cometidos pelas *startups* como má gestão do *feedback* recebido, público-alvo mal definido e *startups* que não possuem objetivos alinhados com as necessidades do mercado e seleção de membros. A inadequação da equipe ocorre. A incerteza que surge entre as *startups* se deve tanto ao estado do país quanto à autenticidade das *startups*. O empreendedorismo é tão claro que a *startup* de Veras (2019), fundadora da empresa 99, uma das maiores *startups* brasileiras na área de tecnologia de aplicação de transporte pessoal, disse que antigamente os jovens queriam trabalhar em uma grande empresa ou banco, mas agora querem assumir e preparar-se fazendo cursos.

É nesse contexto que se faz necessária a pesquisa de acompanhamento para a formação e desenvolvimento de *startups* com modelos de negócios completamente diferentes, mas que buscam o mesmo objetivo: rentabilizar uma ideia. Os bancos, segundo dizem, são a fonte de recursos por causa da burocracia e porque preferem investir em empresas tradicionais. Empreendedores com maior poder aquisitivo acabam executando um investimento "autofinanciado", por isso pode demorar mais para começar negócios. Por outro lado, percebe-se que há um baixo índice de financiamento do Brasil e sua alocação incorreta: o recurso é usado apenas para determinadas etapas. A literatura destaca que principalmente em países

subdesenvolvidos, empreendedores por necessidade, que são aqueles que carregam o fardo da falta de oportunidades, principalmente pela falta de bons empregos.

Segundo Dornelas (2011), empreendedores criaram seus próprios negócios, porque não há possibilidade real de escolha e nem acesso ao mercado de trabalho ou o medo real de ser demitido. Na Tunísia e no Paquistão, dois lugares onde o desemprego é alto, a forma de criar empregos é promover educação inclusiva, para a qual a formação nesta disciplina. A universidade é uma das prioridades.

Em resumo, Sennett (1999) alerta que o trabalho flexível não rompendo com o modelo Ford, dada a precariedade do trabalho, na realidade acabou transformando as relações laborais em apenas ações superficiais e pontuais, em que o vínculo de confiança se evapora. É difícil manter um senso de importância e pertencimento em experiências de curto prazo.

As consequências do processo de acumulação não são favoráveis, fora que a flexibilidade do trabalho levando à desregulamentação dos direitos sociais e trabalhistas, produz uma queda repentina no número de operários ajuda nas promoções de funcionários de altos cargos, aumentando assim a terceirização e subproletarização, fortalecendo o trabalho precário e localizado, ampliando o alto desemprego estrutural, entre algumas das perdas trabalhistas.

4.4 AS FALHAS E FRACASSOS DAS *STARTUPS*

Vários modelos tentaram explicar por que a maioria das *startups* não sobrevive aos primeiros anos de atividade, distinguindo três níveis de fatores de falha principais (STEFANOVIC et al., 2010): falhas do empreendedor, falhas da organização econômica do negócio, falha do ambiente social. Pouco, porém, se debate sobre esta última parte, o nível social. Dado que o fator social e humano é o último item a ser considerado quando o assunto é economia, podemos dizer que este é um fator decisivo para o fracasso do modelo: sem levar em conta os fatores sociológicos dos profissionais, suas inclinações, aptidões e sua situação na sociedade, as *startups* amplificam – ou pelo menos trazem à tona – todas as limitações que o suposto avanço econômico sugere.

Em uma organização, a interação entre suas diferentes áreas é muito importante. Desta forma, a gestão de uma organização não pode ser apenas como quem aloca seus recursos internos e vincula seus recursos e atividades com outros

elementos relacionados à própria organização. Assim, a capacidade de diferenciação de uma organização se desenvolve pela forma como ela se relaciona com o ambiente, no sentido de que se molda de acordo com o ambiente (FORD et al. 2006).

São destacados fatores econômicos, fatores políticos, legais e institucionais, bem como deficiências institucionais, características específicas do setor, incertezas e oportunidades e disponibilidade insuficiente de crédito. A variedade de tais fatores depende dos diferentes níveis envolvidos na organização. Então vamos analisar cada um desses fatores ambientais e avaliar seu impacto na organização geral do sistema financeiro (EVERETT; WATSON, 2008). Desde o início, destacou-se o impacto negativo do aumento da incerteza na rede de empresas do sistema financeiro, o que levou ao fracasso das *startups* à medida que as organizações se movem pela rede, cada uma com suas próprias características, sua própria economia e situação de negócios e seus comportamentos afetam a mesma rede.

Se, além de todas as restrições criadas pelas organizações da rede, for adicionada uma variável de incerteza, a situação torna-se mais volátil, levando ao fracasso de novas empresas que, como mencionado acima, têm mercado para o ambiente. Outra visão é sobre o impacto dos riscos que uma organização enfrenta em um ambiente de incerteza. O impacto do risco e aversão ao risco no negócio é o fator que falha em uma circunstância geral de incerteza social. Resumindo, a instabilidade do mercado gera incerteza na ação; a incerteza da ação gera uma competitividade desnecessária e isso impacta socialmente no conjunto. É um círculo incessante de complicações.

Em consonância com o que já foi mencionado sobre os efeitos da incerteza no ambiente empresarial, uma visão alternativa é mencionada, a saber, a contribuição da incerteza no capital administrativo e financeiro para o fracasso devido aos efeitos constantemente flutuantes na organização (CRESSY, 2006; CAPELLERAS e HOXHA, 2010), por exemplo, flutuações nos preços das matérias-primas que compõem os alimentos, que se refletirão no preço final do produto, e se as margens de lucro do produtor diminuïrem, essa queda será refletida - e será refletido no capital administrativo e financeiro.

Por fim, além da incerteza do ambiente, há outro fator que pode levar ao fracasso. Esse fator é controverso devido à subjetividade associada, pois não pode ser monitorado (CAPELLERAS; RABETINO, 2008). Por outro lado, outras pesquisas existentes destacam a falta de apoio aos empreendedores. Parece que muitos novos

empreendimentos começam em subsetores de alguma indústria desinteressante, acredita SHANE (2008) isso não se deve apenas à falta de apoio, mas também porque os empreendedores tendem a favorecer essas indústrias e não por serem mais lucrativas ou melhores.

Diante do exposto, há uma falta de atenção aos fatores de risco para organizações, empreendedores e economias. Os autores recomendam a implementação de programas de treinamento e educação e serviços de aconselhamento como políticas de apoio.

5. CONCLUSÃO

É comum, na mentalidade neoliberal, a sanha por novidades que engordem o mercado e engulam os menos favorecidos por este mesmo mercado. Dito isto, conclui-se, por consequência, que o sistema de *startups* é o auge dessa fixação e que, portanto, os problemas dele decorrentes serão de maiores proporções.

Uma coisa muito evidente, na investigação bibliográfica e na revisão crítica desse conceito, é que existe uma certa imposição desde cima por parte das “novidades” do sistema de capital, de tal forma que os profissionais que estão disponíveis no mercado ainda estão habituados – e formados – pela “velha forma” com que se dá a relação empresa-colaborador-cliente. Prova cabal dessa afirmação é numerosa e pode ser embasada pela documentação acerca das inúmeras *startups* que faliram muito precocemente. Isso se dá, em parte, porque os servidores acabam sendo uma espécie de segundo plano, em benefício da satisfação dos clientes e boa “reputação” da empresa ante o mercado e os concorrentes, especialmente nos novos meios econômicos criados pela era digital: *e-commerce*, aplicativos, redes sociais e propaganda.

As novas formas de manifestação do capitalismo inserem o indivíduo numa situação em que a instabilidade econômica e a interação volátil se tornam habituais; e essa fragilidade, quando expandida pelo crescimento das poucas startups que deram certo, acaba por aprofundar os mesmos problemas antigos que este novo modelo defende superar: as diversas camadas do status econômico social, a agilidade no “progresso financeiro”, a independência do empreendedor em detrimento ao seu suporte livramento das empresas de modelo convencional e a acessibilidade de diversas classes em ingressar nesse novo protótipo.

O que a realidade brasileira mostra, porém, para além do que se afirma por aí, que a verdade é outra. As *startups* criam um distanciamento maior das classes baixas ao êxito profissional, colocando os empreendedores de setores sociais mais frágeis em concorrência direta com empresas de grande capital e que possuem todos os recursos de *marketing* e investimentos para o seu crescimento.

O microempreendedor acaba acumulando dívidas com bancos e empresas de crédito porque não consegue manter estável o seu negócio, já que não consegue progredir financeiramente, tornando-se mais e mais dependente de bancos e outros auxílios financeiros para não falir. Os menos favorecidos acabam ficando ainda menos

favorecidos, e o reflexo desse descaso com as pessoas em situação vulnerável diminuí o poder pessoal de compra e, por conseguinte, a diminuição de consumidores dos serviços das *startups*.

Isso apresenta um perigo imenso para a integridade socioeconômica do país, pois causa um desgaste na própria estrutura dos meios de ação das classes mais baixas, forçando estas pessoas a abandonarem seus humildes negócios e a entrarem, de novo, nas filas à procura de um emprego de uma empresa convencional, voltando, assim, na velha dependência à iniciativa privada.

O alto índice de desemprego visto nos últimos anos é consequência dessas novas modalidades financeiras; ademais, não há sequer propostas ou mesmo soluções para recuperar incentivos fiscais aos microempreendedores e demais profissionais mais pobres. A ideologia neoliberal, fomentadora dessas *startups*, nada mais é do que a mesma ideologia que dominava os poderosos do passado, mas repaginada e virtualizada (DARDOT & LAVAL, 2016).

Conclui-se que este sistema é um verdadeiro atentado às iniciativas individuais e aos direitos de muitos trabalhadores, muitos deles reduzidos para uma situação material pior do que estavam antes. As consequências da propagação dessa ideologia é e foi um fato determinante para que a iniciativa privada pudesse se manter ileso diante das oscilações do mercado internacional e, com isso, perpetuasse seu controle sobre a distribuição de renda.

Como sugestão de trabalhos futuros, propomos uma avaliação crítica sobre os meios possíveis desses profissionais, desfavorecidos pelas *startups*, se restituírem socialmente, adquirirem verdadeira liberdade de ação na sociedade e terem seus direitos trabalhistas preservados, como dita a lei. O que podemos dizer, desta revisão que agora encerramos, é que a verdade é totalmente diferente do que nos é mostrado e está longe de ser aquilo que esperamos de uma sociedade justa.

REFERÊNCIAS

- ALBERONE, M. CARVALHO, R. KIRCOVE, B. **Sua ideia ainda não vale nada – O** guia prático para começar a validar seu negócio. Rio de Janeiro, 2022.
- ANDERSON, Perry. Balanço do Neoliberalismo. In: EMIR, Sader; GENTILI, Pablo Gentil (Org.). **Pós-neoliberalismo: As políticas Sociais e o Estado Democrático**. 4. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 205p., 1995.
- ANTUNES, Ricardo. **O Privilégio da Servidão: o novo proletariado de serviços na era digital**. São Paulo: Boitempo, 2018.
- ANTUNES, Ricardo; Druck, G. **A terceirização sem limites: a precarização do trabalho como regra**, São Paulo, 2015.
- ANUNCIAÇÃO, I. I. M; FERNANDES, G. A. **As Startups No Ordenamento Jurídico: Uma Leitura Comparada Dos Ecossistemas De Startups Na Argentina, No Chile E No Brasil**. CADERNOS DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS - ANO XVIII - VOL. 18 - Nº 32 PÁGS. 240-255 - UESB VITÓRIA DA CONQUISTA/BA - JUL./DEZ. /2021
- ARRUDA, C.; NOGUEIRA, V.; COZZI, A.; COSTA, V. **Causas da mortalidade de startups brasileiras**. Fundação Dom Cabral: Núcleo de Inovação e Empreendedorismo: Belo Horizonte, 2014.
- BENNIS, G. W. **Organizações em mudança**. São Paulo, Atlas, 1976.
- BLANK, S.; & DORF, B. **Startup Manual do Empreendedor**. 1ª Edição. Rio de Janeiro: Alta Books, 2014.
- BOUTANG, YANN. **Le capitalism cognitif: la nouvelle grande transformation**. Paris: Éditions Amsterdam, 2007.
- CAMPANA, P. O impacto do neoliberalismo no Direito do Trabalho: desregulamentação e retrocesso histórico. **REVISTA DE INFORMAÇÃO LEGISLATIVA**. BRASÍLIA A. 37 N. 147 JUL./SET. 2000.
- CARDON, M. S.; STEVENS, C. E.; POTTER, D. R. **Misfortunes or Mistakes?: Cultural Sensemaking of Entrepreneurial Failure**. Journal of Business Venturing (26:1), pp. 79–92, 2011.
- CASSIOLATO, José Eduardo; LASTRES, Helena M. M.. **Glossário de arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais**. Rio de Janeiro In :Arranjos Produtivos Locais: uma nova estratégia de ação para o Sebrae, 2003.
Cemitério das Startups (2017). Disponível em: <http://cemiteriodestartups.com.br/>. Acesso em: 09/06/2022.
- CROWNE, MARK. **Why software product startups fail and what to do about it: Evolution of software product development in startup companies**. 2000.

- CRUTZEN, N. **The origins of small business failure: A Taxonomy of Five Explanatory Business Failure Patterns**. Editions de l'ULg, Liège, Belgique, 2009.
- DARDOT, P.; LAVAL, C. A. **Nova Razão do Mundo - Ensaio sobre a Sociedade Neoliberal**. São Paulo: Editora Boitempo, 2018.
- DARDOT, Pierre; LAVAL, Christian. **A nova razão do mundo: ensaio sobre a sociedade neoliberal**. São Paulo: Editora Boitempo, 2016.
- DENT, E. B.; GOLDBERG, S. G. **Challenging resistance to change**. The Journal of Applied Behavioral Science, 35(1), 25-41, 1999.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Transformando ideias em negócios**. 2ª Ed. Rio de Janeiro, 2017
- FARAH JÚNIOR, Moisés Francisco. **A Terceira Revolução Industrial e o Novo Paradigma Produtivo: Algumas Considerações sobre o Desenvolvimento Industrial Brasileiro nos Anos 90**. Curitiba, maio/ago, 2000.
- FILHO. M. A. L. C. ET AL. Startups: Do Nascimento Ao Crescimento - Proposta De Integração Para Ciclos De Inovação E Desafios Do Desenvolvimento. **REVISTA DESAFIOS** – V. 5, N. 3, SET. /2018
- FINEP. **Manual de Oslo Diretrizes para coleta e interpretação de dados sobre inovação**. Terceira edição OECD, 1997.
- FOUCAULT, MICHEL. **Microfísica do Poder**. Graal: Petrópolis, 1993.
- GORZ, ANDRÉ. **O imaterial: conhecimento, valor e capital**. São Paulo: Annablume, 2005.
- HARVEY, David. **O Neoliberalismo: história e implicações**. São Paulo: edições Loyola, 2018.
- HERNANDEZ, J. M.; CALDAS, M. P.. **Resistência à mudança: uma revisão crítica**. RAE - Revista de Administração de Empresas, 41(2), 31-45, 2001.
- HOBOLD, F. **Neoliberalismo E Trabalho: A Flexibilização Dos Direitos Trabalhistas**. UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA, FLORIANÓPOLIS/SC, ABR. /2002
- IANNI, Octavio. **Teorias da Globalização**. Rio de Janeiro: Editora Civilização, 2002
IBQP, **Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade. GEM, Global Empreendedorismo no Brasil**, Relatório Executivo, 2016.
- IRIARTE, Gregório. **Neoliberalismo sim ou não?** Manual destinado a comunidades, grupos e organizações populares. São Paulo: Paulinas, 1995.

KERCKHOVE, DERRICK DE. **A pele da cultura**: uma investigação sobre a Nova Realidade Eletrônica. Lisboa: Relógio d'Água, 1995.

LAZZARATO, MAURIZIO; NEGRI, ANTONIO. **Trabalho imaterial**: formas de vida e produção de subjetividade. Rio de Janeiro: DP&A, 2001.

LEMOS, Cristina. Inovação na era do conhecimento. In: LASTRES, Helena; ALBAGLI, Sarita. **Informação e globalização na era do conhecimento**. Rio de Janeiro: Campus Ltda, cap. 5 p. 8, 122, 124, 126, 135-136, 1999.

MACHADO-DA-SILVA, C. L. Nota Técnica: A estratégia e organizações: conversa necessária. In: CLEGG, Stewart R. HARDY, Cynthia e NORD, Walter R. (Orgs.). **Handbook de estudos organizacionais**: ação e análise organizacionais. v. 3. São Paulo: Atlas, 2004.

MARAZZI, CHRISTIAN. **Capital and language**: from the new economy to the war economy. Los Angeles: Semiotext(e), 2002.

MORAIS, ROBERTO DE SOUZA. **O profissional do futuro**: uma visão empreendedora. Barueri, SP: Minha Editora, 2013.

MORGAN, G. **Imagens da organização**. São Paulo: Atlas, 1996.

MOTTA, Paulo Roberto. **Transformação Organizacional**: a teoria e a prática de inovar. Rio de Janeiro: Qualitymark Editora, 2015.

NOGARA, T. S. A Agenda Neoliberal E A Precarização Do Trabalho Docente No Brasil: Notas Sobre As Contrarreformas Em Curso, **REVISTA TROPOS**, ISSN: 2358-212X, VOLUME 7, NÚMERO 2, EDIÇÃO DE DEZEMBRO DE 2018.

OLIVEIRA, ALBERTO A. O. et al. **O Ecossistema Empreendedor Brasileiro de Startups**: Uma análise dos determinantes do empreendedorismo no Brasil a partir dos pilares da OCDE. Núcleo de Inovação e Empreendedorismo, 2013.

OULIER-BOUTANG, YANN. **O território e as políticas de controle do trabalho no capitalismo cognitivo**. In: COCCO, G.; GALVÃO, A. P.; SILVA, G. **Capitalismo cognitivo**: trabalho, redes e inovação. Rio de Janeiro: DP&A, 2003.

PAULO NETTO, JOSÉ. **Crise do socialismo e ofensiva neoliberal**. 3.ed. São Paulo: Cortez, 2001.

PIRES, A. S. As Novas Configurações Espaciais Do Empreendedorismo Tecnológico E As Experiências De Trabalho No Polo De Tecnologia De São Carlos-Sp. **REVISTA BRASILEIRA DE CIÊNCIAS SOCIAIS** - VOL. 36 N° 106 – SET. /2021

RAMOS, P. A. **O Desenvolvimento De Startups**: Um Estudo De Caso Em Uma Empresa De Alimentação. RIO DE JANEIRO: UFRJ/ ESCOLA POLITÉCNICA, 2015.

RAUPP, Marco Antônio. **TI Maior** – Programa Estratégico de Software e Serviços de Tecnologia da Informação 2012 – 2015, 2011.

RIES, E. **Welcome To The Success Factory, Management Today**, pág. 48, 2012. Disponível em: <<http://www.haymarket.com/home.aspx>>. Acesso em: 13 maio 2022.

RIES, ERIC. **A Startup Enxuta**. São Paulo: Leya, 2012.

RIPERT, Georges. **Aspectos jurídicos do capitalismo moderno**. Trad. G. G. Azevedo. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, pp. 31-32, 1947.

RISCHIONI, G. A. ET AL. Startup: Tendência De Negócio No Brasil. **REVIST FATEC ZONA SUL – REFAS – EDIÇÃO - OUT. / 2020**

ROBERT HALF. Rotatividade nas empresas, como reduzir índices de turnover. Robert Half Blog, 2016.

SCHEIN, E. **Organizational culture and Leadership**. San Francisco, Jessey Bess. 1985.

SCHUMPETER, Joseph A.. **Capitalismo, Socialismo e Democracia**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, p.110, 1961.

SILVA, FRANCISCO AGUIAR DE MELO E. **Fatores que contribuem para o insucesso das startups**: o reverso da "medalha". Dissertações de mestrado em Gestão: Universidade do Minho, 2013.

SILVA, W. R. ET AL. Neoliberalismo E Seus Reflexos No Trabalho Informal E Na Previdência Social. **Rev. Favenorteinterd.** [ON-LINE], V. 01, SUPL. 01, P. 02-06, JAN./DEZ. 2019.

SMITH, Adam. **A Riqueza das Nações** - investigação sobre sua natureza e suas causas. São Paulo, Abril Cultural, v. II. p. 104, 1983.

SMITH, Adam. **A Riqueza das nações**. Trad. A. S. Lima. São Paulo: Martins Fontes, v. 2, p. 443, 2003.

SROUR, R. H.. **Formas de gestão**: o desafio da mudança. Revista de Administração de Empresas. v. 34. n. 4, p. 31-45. jul/ago, 1994.

TORRES, J. **O Guia da Startup**. 1ª Edição. São Paulo: Casa do Código, 2012.

TORRES, NÁGILA; DE SOUZA, CLEIDSON. **Software Startup Ecosystems: Initial Results in the State os Pará**. XI Brazilian Symposium on Information Systems: Goiás, 2015.

TURBAN, E.; McLEAN, E.; WETHERBE, J. **Tecnologia da informação para gestão**: transformando os negócios na economia digital. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2019.

UCBASARAN, D; SHEPHERD, A. D; LYON, A. **Life after business failure: the process and consequences of business failure for entrepreneurs.** Journal of Management, v. 39, n. 1, p. 163-202. 2013.

VIEIRA, E. F.; VIEIRA, M. M. F.. **Estrutura Organizacional e Gestão do Desempenho nas Universidades Federais Brasileiras.** Revista de Administração Pública (Impresso), Rio de Janeiro, v. 37, n.4, p. 899-920, 2003.

WENNBERG, K.; DETIENNE, D. R. **What Do We Really Mean When We Talk about 'Exit'? A Critical Review of Research on Entrepreneurial Exit.** International Small Business Journal (32:1), pp. 4–16. 2014.

WILLIAMSON, John. Nossa agenda e o Consenso de Washington. In: WILLIAMSON, J.; KUCZINSKI, P. (org.). **Depois do Consenso de Washington: retomando o crescimento e a reforma na América Latina.** São Paulo: Saraiva, 2004.

WYZZYKOWSK, Adriana.; **Precarização do trabalho no mercado de startups: análise do modelo utilizado pela Uber e a necessária atuação do estado na proteção do trabalhador,** São Paulo, 2020

ZANON, B. V. B. **Não era amor, era cilada: startups, coworkings e a mobilização do desejo pelo mundo do trabalho.** TESE (DOUTORADO EM SOCIOLOGIA) – UNIVERSIDADE FEDERAL DE SÃO CARLOS, SÃO CARLOS, 2019. DISPONÍVEL EM: [HTTPS://REPOSITORIO.UFSCAR.BR/HANDLE/UFSCAR/12266](https://repositorio.ufscar.br/handle/ufscar/12266).