

A produção face à financeirização: quais conseqüências para a organização da produção e do trabalho? Uma proposta de agenda de pesquisa para a Engenharia de Produção brasileira

Ana Valéria Carneiro Dias (Departamento de Engenharia de Produção – UFMG) – anaval@dep.ufmg.br
Mauro Zilbovicius (Departamento de Engenharia de Produção – EPUSP) – mzilbovi@usp.br

Resumo

O artigo tem como objetivo apresentar o tema “Financeirização da Produção”, investigando o processo de ascensão da financeirização em empresas industriais e de serviços não-financeiros (empresas “produtivas”) e as conseqüências de tal processo para a organização e gestão da produção e do trabalho. Por “financeirização” entendemos um processo no qual a valorização do capital via sistema financeiro é preferida em detrimento da valorização do capital via produção, a “lógica da produção” sendo subordinada à “lógica financeira”; como conseqüência, os sistemas de produção tendem a ser julgados com critérios utilizados em ambiente puramente financeiros, e as “boas práticas financeiras” refletem-se nas práticas de produção, que se modificam a fim de se adequar à nova lógica dominante. O artigo parte de uma reflexão teórica a esse respeito, traça algumas hipóteses sobre o que seriam essas “novas boas práticas” em um campo específico da Engenharia de Produção, a organização do trabalho, num ambiente de financeirização, apresenta problemas e limitações que a financeirização da produção traria para o ambiente produtivo e propõe uma agenda de pesquisa sobre o tema para a Engenharia de Produção brasileira.

Palavras-chave: financeirização da produção, organização do trabalho, modelos produtivos

1. Introdução

Este artigo tem como objetivo investigar o processo de ascensão da financeirização em empresas industriais e de serviços, lançando hipóteses sobre as conseqüências de tal processo para a organização e gestão da produção e do trabalho e propondo uma agenda de pesquisa para a Engenharia de Produção. Por “financeirização” entendemos um processo no qual a valorização do capital via sistema financeiro é apreciada em detrimento da valorização do capital via produção, a tal ponto que as consideradas “boas práticas” de organização e gestão da produção passam a refletir as “boas práticas” valorizadas do mundo financeiro – liquidez, volatilidade, flexibilidade –, e que os próprios sistemas de produção tendem a ser julgados com critérios comumente utilizados em ambiente puramente financeiros, a esfera produtiva subordinando-se, assim, à esfera financeira. Portanto, pretendemos, por meio de pesquisa bibliográfica, investigar em que extensão tendem a ocorrer mudanças na forma de se organizar e gerenciar as empresas em um ambiente onde a abordagem de obtenção de resultados econômicos por meio do sistema financeiro é predominante, além de identificar as conseqüências dessas mudanças, em particular para os processos de produção e para o trabalho nas empresas investigadas.

Uma das hipóteses que pretendemos discutir é de que a subordinação da lógica produtiva à lógica financeira faz com que, do ponto de vista da organização e gestão da produção e do trabalho, práticas que enfatizem a flexibilidade produtiva e a autonomia dos trabalhadores – aqui denominadas, genericamente, de “novas formas de organização do trabalho” – são

preferidas; contudo, num ambiente de financeirização, a adoção de tais práticas não significa diminuição de constrangimentos para os trabalhadores – um dos objetivos dos formuladores de boa parte das “novas formas de organização do trabalho” – pelo contrário, novos constrangimentos podem surgir, envolvendo trabalhadores e a gerência média.

Assim, buscamos apresentar o problema e apontar alguns pontos para pesquisas futuras, abrindo o debate sobre o tema dentro da Engenharia de Produção.

2. A ascensão da financeirização e a submissão da produção

As teorias sobre a relação entre a lucratividade das empresas e os modos de organização e gestão da produção e do trabalho remontam ao século XVIII e à divisão manufatureira do trabalho de Adam Smith, para quem aumentos de produtividade, com conseqüente incremento da lucratividade da firma, seriam obtidos por meio de mudanças no modo de produção vigente, especificamente a introdução da divisão do processo de trabalho e a especialização dos trabalhadores. No início do século XX, a Administração Científica de Taylor e a constituição da grande empresa com produção em massa fundamentada na linha de montagem de Ford persistiram em considerar a produção como a principal fonte de lucro da empresa, donde a importância de se determinar um melhor método de organizar a produção e o trabalho nela envolvido.

Ao longo de todo o século XX, ainda que diversos modelos, métodos, técnicas e ferramentas de organização e gestão da produção tenham sido desenvolvidos – alguns, inclusive, em franca oposição ao modelo de organização taylorista-fordista –, permaneceu o paradigma da produção como geradora primordial de retorno sobre o capital investido em um empreendimento industrial. As maneiras de se aumentar o retorno variavam conforme o modelo, o método ou a técnica – redução de custos de produção, incremento da qualidade dos produtos, redução do tempo de atravessamento e do tempo entre o desenvolvimento de produtos, a produção e a disponibilização do produto no mercado (*time to market*) – porém a produção era sempre percebida e legitimada como geradora de valor adicionado, valor esse que, ao ser reconhecido pelo mercado consumidor, proporcionaria o lucro ao investidor. Tal concepção era compartilhada tanto pelos proprietários do capital investido quanto pelos seus representantes diretos na tarefa de bem administrar o empreendimento, os gerentes.

Nos anos 1980, em países desenvolvidos, e na segunda metade dos anos 1990 e no início dos anos 2000, no Brasil, surgem mudanças importantes nesse panorama. A crise do capitalismo fordista nos anos 1970 gerou modificações nas políticas econômicas dos principais países industrializados, que, via de regra, adotaram regimes mais liberais, caracterizados por ondas de privatização de grandes empresas industriais e financeiras e pela liberalização dos sistemas financeiros (PLIHON, 2003), movimento que chega ao Brasil na década final do século XX. Como conseqüência, há uma ascensão dos mercados financeiros, que representa uma outra possibilidade de valorização do capital, sem passar pela esfera produtiva. A chamada globalização financeira, aliada ao surgimento e difusão de novas tecnologias de informação e de comunicação, amplia as possibilidades de fluxos de capitais entre diferentes mercados nacionais, acentuando tal processo.

A princípio, esse movimento poderia significar tão somente a redução do volume de investimentos em empreendimentos ligados à produção, desviando-os para o mercado financeiro. Porém, o crescimento de uma esfera puramente financeira com relação a uma esfera ‘produtiva’, no sentido de estar relacionada à produção de bens e/ou serviços, possui outros efeitos para o mundo da produção e do trabalho, para além de uma possível redução de investimentos a ele direcionados. Na realidade, o predomínio da esfera financeira traz consigo

um novo paradigma de valorização do capital, no qual adicionar valor via produção é apenas um dos modos de valorização (e não necessariamente o melhor). Em alguma medida, é correto afirmar que, no novo panorama, a produção é *subordinada* (e não *alternativa*) às finanças; a abertura de capital das empresas em busca de financiamento próprio, prática que nos anos 2000 vem sendo adotada em relativamente larga escala por empresas brasileiras, a ponto de alguns analistas visualizarem no fenômeno uma espécie de modismo (PINHEIRO, 2006; SIQUEIRA, 2006), só incrementa tal subordinação, dado que faz emergir um novo ator, o acionista, a quem a gerência deve atender.

É interessante notar que, embora o acionista e o proprietário ‘tradicional’ da empresa tenham como ponto comum o fato de ambos serem os donos do capital, na prática empresarial os dois atores possuem impactos completamente diferentes. O proprietário ‘tradicional’ da empresa – o fundador, a família – ainda que se afaste da administração cotidiana dos negócios, delegando tal tarefa aos gerentes profissionais (o que dá origem ao problema de agência, definido por Fama, 1980 – para uma discussão interessante sobre a teoria da agência do ponto de vista sociológico, vide também Shapiro, 2005), possui com a empresa uma relação diferenciada, que torna mais difícil um desinvestimento, caso os indicadores de retorno sobre o capital empregado não sejam extremamente satisfatórios. A pulverização do capital para uma miríade de acionistas (ainda que representados por investidores institucionais) quebra tal relação, tornando mais premente a obtenção de índices excelentes de retorno para o acionista, sob pena de desinvestimentos eventualmente maciços (e conseqüente descontinuidade do negócio). Portanto, na prática, a gerência subordinada aos interesses do acionista passa a ser muito mais exigida no sentido de garantir retorno ao acionista, ou, no termo em inglês, *shareholder value* (valor para o acionista – SHV).

Assim, não somente a produção passa a ser julgada com critérios que a comparam ao mundo financeiro, como tal julgamento torna-se muito mais rigoroso, e, mais interessante, a empresa passa a ser gerenciada como um negócio financeiro como outro qualquer. A distinção entre a ‘esfera produtiva’ e a ‘esfera financeira’ pretende ser eliminada. Em resumo, em tal processo de financeirização, o objetivo de qualquer empresa, sistema de produção incluído, é ‘criar valor’ para o acionista. A firma é vista como umnexo de contratos (DIMAGGIO, 2001), como um grande *portfolio* de atividades (ou investimentos), e ela própria não seria mais do que uma alternativa de investimento dentre tantas.

3. Valorização “produtiva”, valorização “financeira”: quais diferenças?

Ora, ocorre que o mundo financeiro estrito senso e o mundo da produção guardam entre si diferenças importantes, que influenciarão seus modelos de organização e gestão. A valorização do capital no mundo da produção se realiza através de um processo de transformação de uma entrada (física, no mundo industrial, mas que pode ser intangível na produção de serviços) em uma saída (idem) diferente, que deve ter maior valor adicionado aos olhos dos compradores. O processo de transformação industrial e de serviços cria valor por meio de trabalho direto, e também indireto – de concepção de produtos e equipamentos; envolve investimentos em instalações, máquinas e equipamentos e a compra de matérias-primas. A avaliação do bem (ou serviço) produzido ocorre no tempo presente, ou seja, o comprador julga o valor agregado pelo processo produtivo no momento em que a aquisição é realizada. Na maioria dos casos, na produção industrial, o comprador julga o valor adicionado pelo processo no passado (pois o produto já foi produzido); na produção de serviços, o julgamento se dá por um processo que, em alguma medida, é realizado em tempo real – ou seja, o processo de criação de valor e o julgamento de valor feito pelo mercado (comprador) ocorrem no presente.

No mundo das finanças, a valorização do capital não ocorre por meio de um processo de transformação que cria valor por meio do trabalho direto: o valor dos ativos é fruto de julgamentos – residindo o trabalho na formação desses julgamentos por meio de diversos modelos e técnicas. Por sua vez, os julgamentos de valor são realizados sobre expectativas de geração de retornos futuros sobre investimentos presentes ou passados – o valor de uma ação representa a expectativa de geração de fluxo de caixa futuro daquele empreendimento, não possuindo, necessariamente, relação com o mundo produtivo “real” e presente – remetemos aqui ao conceito de “capital fictício” de Marx, capital que é autônomo com relação à esfera da produção. Daí a dimensão “especulativa” do mercado financeiro. Assim, grosso modo, poder-se-ia afirmar que o mundo produtivo, de alguma forma, é mais “real”, “concreto” do que o mundo financeiro, mais “virtual” e “abstrato” (GORZ, 2005). Além disso, o mercado financeiro, onde se encontram os atores que realizarão os julgamentos de valor (como o mercado consumidor no caso da produção industrial), embora considerado por alguns uma entidade democrática, apresenta na realidade assimetrias de poder e de informação, sendo uma instituição cujos atores são extremamente desiguais – investidores institucionais são muito diferentes do pequeno investidor, não só em termos de poder, mas de acesso a informações e conhecimentos que permitam realizar julgamentos de valor teoricamente mais corretos (STIGLITZ, 2002; BELLUZZO, 2003).

Também, do exposto, percebe-se que uma diferença importante entre o mundo da produção e o mundo financeiro é a temporalidade. O tempo da produção é o tempo presente, enquanto o tempo das finanças é o tempo futuro. O julgamento de valor sendo realizado com base em uma expectativa de futuro, um elemento chave para o mundo das finanças é obviamente o risco – risco de um julgamento de valor realizado de forma incorreta, e, portanto, acarretando em perda de remuneração sobre o capital (ou mesmo perda do capital inicialmente investido). Não por acaso, a financeirização dos sistemas de produção surge em um contexto de turbulência ambiental, riscos e incertezas, reconhecidos mesmo pelos atores “tradicionais” do mundo produtivo: quando tal reconhecimento ocorre, facilita-se a legitimação da lógica financeira em ambientes de produção, dado que os elementos risco e incerteza – agora presentes em diversos aspectos da economia e da sociedade (GIDDENS, 1991) – são inerentes ao mundo financeiro. É interessante, contudo, notar que tais elementos foram sempre indesejáveis para a gestão da produção clássica, cuja busca por estabilidade pode ser notada principalmente nas técnicas tradicionais de planejamento da produção e de estoques; esse é um ponto de discordância fundamental entre a lógica produtivista e a lógica financeira.

Outra dimensão fundamental, também relacionada ao papel do tempo futuro e à possibilidade de erros de julgamento, é a flexibilidade. Isso porque é somente graças a essa propriedade que um julgamento – e as decisões que dele são oriundas – que com o passar do tempo revela-se errado pode ser revertido – e ele é tanto melhor corrigido quanto mais flexível for o sistema financeiro. Nesse sentido, pode-se dizer que o discurso da flexibilidade é intrínseco ao mundo financeiro: é preciso gerar liquidez e possibilitar a mudança rápida de um investimento ao outro se eventualmente isso significar maiores ganhos.

4. A confluência dos dois mundos mudando a gestão da produção e do trabalho

Acreditamos, em resumo, que a emergência de um “capitalismo financeiro” ou “capitalismo do acionista” (PLIHON, 2003) que subordina a si o mundo da produção pode significar mudanças importantes para os modos de organização e gestão da produção, gerados em um contexto produtivista, dado que as lógicas que regem o mundo das finanças e o mundo da produção são diferentes. A criação dos princípios de “governança corporativa” e a exigência do cumprimento das regras da “boa governança” são a “porta de entrada” da lógica financeira

em empresas produtivas (GRÜN, 2005; GRÜN, 2003; STREECK, 2001). Nosso interesse nesse artigo é ilustrar tais mudanças traçando hipóteses mais especificamente sobre as transformações que ocorrem nas formas de organização e gestão do trabalho. Essa questão já é colocada, ainda que de forma superficial, por alguns autores (como PLIHON, 2003; DIMAGGIO, 2001; POWELL, 2001), que apontam, dentre outros, os seguintes aspectos como conseqüências da ascensão do capitalismo do acionista:

- 1) uma mudança na relação capital-trabalho: a abertura do capital das empresas é, muitas vezes, realizada em direção aos seus trabalhadores, criando a figura do “assalariado acionista” (PLIHON, 2003). Se por um lado isso poderia significar uma “pulverização da propriedade do capital”, por outro, pode criar uma situação esquizofrênica para o trabalhador, que, por exemplo, como assalariado deseja aumento de salário e manutenção do emprego; porém, como acionista, deseja rendimento financeiro máximo, que pode significar redução da massa salarial. Nada impede, inclusive, que o desempenho dos trabalhadores possa ser medido em termos de aumento do valor da ação da empresa – ainda que, como ressaltado antes, o valor da ação possa ser estimado de maneira totalmente independente da realidade da produção. Essa, aliás, é uma das propostas de vários dos arautos da financeirização (como, por exemplo, HASPELAGH *et al*, 2000; STEWART, 1991), que sugerem sistemas de avaliação de desempenho e de premiação baseados em métricas de valor ao acionista.
- 2) A emergência do “emprego-projeto” (DIMAGGIO, 2001), par e passo com grandes reestruturações organizacionais visando diminuir o número de níveis hierárquicos das empresas e o número de funcionários de forma geral (*downsizing*). Este último fenômeno não é novo, porém acentua-se com a financeirização da produção, visto que anúncios de grandes reestruturações costumam valorizar as ações das empresas no mercado financeiro. Por exemplo, PLIHON (2003), citando uma pesquisa francesa, mostra que nos anos 1990 foi possível observar, na França, uma sazonalidade nas demissões, que culminavam em janeiro e junho, quando da definição e da revisão dos orçamentos anuais nas empresas. As demissões, infere o autor, seriam mais artefatos de gestão e engenharias financeiras do que propriamente uma necessidade industrial. Por sua vez, a noção de “emprego-projeto” é extremamente interessante: trata-se de tornar toda a força de trabalho contingente, ou seja, flexibilizar ao máximo as relações empregatícias. Novamente, pode-se argumentar que tal movimento não é novo, contudo ele encaixa-se à perfeição à necessidade de flexibilidade e liquidez, em oposição ao capital fixo, imobilizado, intrínseca à lógica financeira.
- 3) Em decorrência ao ponto anterior, a emergência e difusão dos conceitos gêmeos de “empregabilidade” e “empreendedorismo” (POWELL, 2001), nos quais é responsabilidade de cada trabalhador a sua manutenção no cargo, via “investimentos” por ele realizados – em qualificação, por exemplo. A empregabilidade, o empreendedorismo e a emergência do “emprego-projeto” são sintomas de uma transferência dos riscos do capitalista para o trabalhador, cabendo, em certa medida, perguntar-se se a própria distinção capital x trabalho faz sentido em um mundo onde todos devem ser empreendedores, ou seja, assumir riscos, tal qual o capitalista “tradicional”.

Assim, num contexto de financeirização da produção, o mercado de trabalho é cada vez mais parecido com um mercado competitivo tradicional, ou seja, de atores individuais. Há uma ruptura do compromisso capital/trabalho fundado sobre acordos coletivos. O trabalho, para o capitalista financeiro, é mais do que uma mercadoria (abandonando-se de vez a idéia de

trabalho enquanto mercadoria fictícia): ele deve tornar-se tão fluido quanto o capital financeiro, a fim de garantir a liquidez desejada. Algumas das conseqüências dessa abordagem de “fluidez” no trabalho para o indivíduo e a sociedade foram apontadas por Sennett (1998). Na prática, porém, os autores citados não aprofundam as conseqüências de tal panorama para a organização e gestão do trabalho.

Nossa hipótese é que a emergência da lógica financeira e seu predomínio sobre a lógica produtiva tende a privilegiar formas de organização do trabalho que garantam maior flexibilidade no uso da mão de obra (direta e indireta) – a saber, formas de organização do trabalho que valorizem a polivalência, a multifuncionalidade, a competência, a autonomia dos trabalhadores, em oposição às formas clássicas de organização do trabalho, tayloristas-fordistas, de caráter normativo-prescritivo, associadas a uma maior rigidez organizacional.

De fato, um princípio fundamental do taylorismo é a eliminação (redução) de incertezas e riscos associados na produção. A aplicação da ‘ciência’ ao trabalho é a busca pela estabilidade na produção, que permitiria planejá-la e controlá-la a fim de atingir o ‘ótimo’. A produção estabilizada, planejada e controlada é a fonte primordial de lucro. As incertezas que resistem são desconsideradas. Ao contrário, as ‘novas racionalizações’ que fundamentam as novas formas de organização do trabalho admitem o incerto e objetivam gerenciá-lo: eventos, aleatoriedades são vistos como inerentes ao processo produtivo e mesmo como princípios para o seu desenvolvimento (VELTZ, 2000; VELTZ E ZARIFIAN, 1992). Por exemplo, a autonomia é a forma prática de lidar com os imprevistos; o modelo da competência de Zarifian (2001) vai além e usa os eventos como propulsores da competência dos indivíduos. Além disso, a autonomia envolve correr riscos – no sentido de tomar decisões que podem se revelar incorretas no futuro, com suas conseqüências em termos, por exemplo, de punições por não atingimento de metas. A fim de aliar autonomia à coerência do sistema de produção, os trabalhadores são gerenciados por metas, via, em geral, sistema de indicadores. Esses sistemas deveriam, primordialmente, traduzir as estratégias da empresa a todos os níveis da empresa e funcionariam como ‘guias’ para ação autônoma.

A literatura sobre a Escola Sócio-técnica de organização do trabalho, em especial a chamada “Sócio-técnica Moderna” – STM (SITTER ET AL, 1997; EIJNATTEN, 1993), por exemplo, é rica em exemplos de valorização de aspectos como flexibilidade, incerteza, riscos, que fariam parte de um “novo paradigma” oposto ao “paradigma antigo”, a organização do trabalho taylorista-fordista. Do exame de uma comparação apresentada por Eijnatten (1993), é possível verificar vários pontos de confluência entre a STM e o discurso da financeirização: o abandono da busca por estabilidade, admitindo a existência de mudanças contínuas; a legitimação da dúvida e do risco como inerentes ao processo de produção (assim como o é no sistema financeiro); a virtude na flexibilidade e não na previsibilidade. Também, um conceito chave para a STM, a dirigibilidade (*controllability*), ressalta que um projeto organizacional deve objetivar a capacidade genérica de “pilotagem” do sistema de produção, dado que não se conhece *a priori* que objetivos estratégicos serão demandados no futuro, nem todos os pontos de controle necessários para o sistema (SITTER ET AL, 1997), sendo muito similar aos aspectos de risco, flexibilidade e liquidez da financeirização.

Contudo, a hipótese que apresentamos nesta seção, que prega existir uma coerência entre formas de organização do trabalho mais flexíveis e os princípios da financeirização, aparentemente simples, na realidade encerra pelo menos duas grandes tensões, que no nosso entender devem ser objeto de investigações por parte da Engenharia de Produção:

- 1) as formas de organização e gestão do trabalho fundamentadas em multifuncionalidade, competência e autonomia foram gestadas em um contexto de oposição à organização do trabalho taylorista-fordista, procurando, entre outros objetivos, proporcionar maior qualidade de vida no trabalho, diminuindo os constrangimentos impostos ao trabalhador pelos padrões de tempos e métodos (como é o caso principalmente da Escola Sócio-Técnica e Grupos Semi-Autônomos– vide EIJNATTEN, 1993; CHERNS, 1987; GERWIN E KOLODNY, 1992). Contudo, ao serem adotados em ambientes regidos pela financeirização, tais modelos poderiam, paradoxalmente, gerar ainda mais constrangimentos, talvez de outra ordem, ocorrendo na prática um efeito contrário ao desejado. Por exemplo, uma maior autonomia significa maior responsabilidade para o trabalhador; porém, se o trabalhador não possui ingerência sobre os fatos que afetam seu desempenho, tal responsabilidade gera maior tensão – é o que pode acontecer no caso de sistemas de avaliação de desempenho que se baseiam nos movimentos do valor das ações da empresa, movimentos esses que podem independer, ressaltamos novamente, de fatos relacionados à produção estrito senso.
- 2) a valorização da autonomia e multifuncionalidade pressupõe a valorização da competência, em algum grau.. Todavia, a aquisição de competências é um processo de longo prazo – tanto mais quanto maior for a complexidade das competências a serem adquiridas – prazo esse que pode ir de encontro às necessidades dos sistemas financeiros, que desejam retornos cada vez mais rápidos aos acionistas. Também, a aquisição de competências pressupõe investimentos que podem não ser bem vistos pelo mercado de ações. A “empregabilidade” resolveria tal problema, na medida em que a responsabilidade pelo desenvolvimento da competência passa a ser totalmente do trabalhador. Ao nosso ver, na realidade, o problema não é resolvido e sim transferido – mais uma vez, com aumento de tensões para os trabalhadores. Essa é uma das questões importantes sobre as quais a Engenharia de Produção poderia se debruçar.

5. Conclusão: uma proposta de agenda de pesquisa

Neste artigo, apresentamos o objeto de pesquisa privilegiando uma análise da financeirização da produção do ponto de vista da organização do trabalho; todavia, há inúmeros outros pontos para pesquisa em Engenharia de Produção dentro desse tema. A partir do que foi exposto nas seções anteriores, investigações a respeito da financeirização justificar-se-iam pela própria necessidade de verificação empírica da questão principal, ou seja, se de fato a subordinação da lógica produtiva à lógica financeira, já observada em países desenvolvidos (conforme observaram Plihon, 2003; Fligstein, 2001; DiMaggio, 2001; Chesnais, 2004, Lazonic e O’Sullivan, 2000, entre outros), está em curso também no Brasil (no que acreditamos, com base em pesquisas preliminares) e como essas duas lógicas se interrelacionam na prática, isto é, quais os impactos de tal subordinação para a prática da gestão da produção. Essa questão é de fundamental importância para o avanço do estado-da-arte da Engenharia de Produção e para a própria definição do futuro da Engenharia de Produção enquanto campo do conhecimento. Vale ressaltar que, no Brasil, tal tema é ainda pouquíssimo estudado do ponto de vista da produção, estando no mais das vezes restrito ao escopo da Economia.

Ao apontar incoerências e/ou problemas de gestão advindos da subordinação de formas de organização e gestão da produção e do trabalho à lógica financeira, ou, ao contrário, a existência de sinergia entre as formas de gestão da produção e a lógica financeira, seria possível discutir implicações gerenciais práticas, contribuindo para o estado-da-arte das ferramentas e técnicas de gestão e organização da produção.

Outro ponto de pesquisa interessante seria a análise dos impactos dos chamados “fundos de investimento socialmente responsáveis” – fundos compostos de empresas socialmente responsáveis, excluindo-se, por exemplo, empresas fabricantes de cigarros, álcool, armas etc – para políticas de gestão da produção coerentes com a idéia de ética e responsabilidade social das empresas.

Finalmente, mas não menos importante, é possível visualizar também uma contribuição ao debate relativo à condução de políticas macroeconômicas no Brasil, visto que, caso haja interação positiva entre a lógica financeira dominante e as formas de organização e gestão da produção e do trabalho, então políticas públicas que privilegiem a constituição e solidificação do mercado de capitais brasileiro atuarão sempre a favor de políticas de desenvolvimento industrial, o contrário ocorrendo caso fique demonstrado que o predomínio da lógica financeira em empresas de produção industrial ou de serviços gere também impactos negativos para o trabalho, o trabalhador e, em última instância, a sociedade como um todo.

Referências

- BELLUZZO, L. G.** Mercados nem tão eficientes. *CartaCapital*, 13 de agosto de 2003, p. 27.
- CHERNS, A.** Principles of sociotechnical design revisited. *Human Relations*, vol. 40, n. 3, pp.153-162, 1987.
- CHESNAIS, F.** (dir). *La finance mondialisée*. Paris: La Découverte, 2004.
- DIMAGGIO, P.** (ed) *The Twenty-First-Century Firm: changing economic organization in international perspective*. Princeton University Press, 2001.
- EIJNATTEN, F. M.** *The paradigm that changed the workplace*. Arbetslivscentrum – The Swedish Center for Working Life, Stockholm, 1993.
- FAMA, E. F.** Agency problems and the theory of firm. *Journal of Political Economy*, v.88, n.2, p.288-307, 1980.
- FLIGSTEIN, N.** *The architectures of markets*. Princeton University Press, 2001.
- GERWIN, D.; KOLODNY, H.** *Management of advanced manufacturing technology*. New York: John Wiley & Sons, 1992.
- GIDDENS, A.** *The consequences of modernity*. Stanford University Press, Stanford, 1991.
- GORZ, A.** *O imaterial: conhecimento, valor e capital*. São Paulo: Annablume, 2005.
- GRÛN, R.** Convergência das elites e inovações financeiras: a governança corporativa no Brasil. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, vol. 20, n. 58, p. 67-90, 2005.
- _____. Governança corporativa: atores e ações na construção de uma nova institucionalidade. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, vol. 18, n.52, p. 139-161, 2003.
- HASPESLAGH, P.; NODA, T.; BOULOS, F.** Are you (really) managing for value? *INSEAD Working Paper*, 2000/67/SM, 2000.
- LAZONICK, W.; O’SULLIVAN, M.** Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance. *Economy and Society*, vol. 29, n. 1, February, p.13-35, 2000.
- PLIHON, D.** *Le nouveau capitalisme*. Paris: La Découverte, 2003.
- PINHEIRO, M.** A euforia da era do touro. *CartaCapital*, nº 379, 8 de fevereiro de 2006, p.38-41.
- POWELL, W.** The capitalist firm in the twenty-first century: emerging patterns in western enterprise. In: DIMAGGIO, P. (ed) *The Twenty-First-Century Firm: changing economic organization in international perspective*. Princeton University Press, 2001.
- SENNETT, R.** *The corrosion of character: the transformation of work in modern capitalism*, Norton, 1998.
- SHAPIRO, S.** Agency theory. *Annual Review of Sociology*, vol. 31, p. 263-84, 2005.
- SIQUEIRA, A.** As vedetes do mercado. *CartaCapital*, nº 379, 8 de fevereiro de 2006, pp.42-43.

de SITTER, L. U.; den HERTOOG, F.; DANKBAAR, B. 1997 From complex organizations with simple jobs to simple organizations with complex jobs. *Human Relations*, vol. 50, n. 5, p. 497-534, 1997.

STIGLITZ, J. Information and the change in the paradigm in economics. *The American Economic Review*, Jun, vol. 92, iss. 3, pp. 460-501, 2002.

STEWART III, G. B. *The quest for value*. HarperBusiness, 1991.

STREECK, W. The transformation of corporate organization in Europe: an overview. *MPIfG Working Paper 01/8*, Max Planck Institut für Gesellschaftsforschung, December 2001.

VELTZ, P. *Le nouveau monde industriel*. Paris: PUF, 2000.

VELTZ, P.; ZARIFIAN, P. Modèle systémique et flexibilité. In: de Terssac, G.; Dubois, P. *Les nouvelles rationalisations de la production*. Toulouse: Cépaduès-Éditions, 1992.

ZARIFIAN, P. *Objetivo competência: por uma nova lógica*. São Paulo: Atlas, 2001.

ZILBOVICIUS, M.; DIAS, A. V. C. Working for value creation: some issues on financialisation and new forms of work organization. 13th GERPISA International Colloquium. *Proceedings*, Paris, 16-17 June 2005.