

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SÃO CARLOS – *CAMPUS* SOROCABA
CENTRO DE CIÊNCIAS EM GESTÃO E TECNOLOGIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

Felipe Marques e Silva

Financeirização e ascensão das plataformas: um estudo de caso

SOROCABA - SP

2024

Felipe Marques e Silva

FINANCEIRIZAÇÃO E ASCENSÃO DAS PLATAFORMAS: UM ESTUDO DE CASO

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração para obtenção do título de Mestre em Administração.

Orientação: Profa. Dra. Patrícia Saltorato.

SOROCABA - SP

2024

Silva, Felipe Marques e

Financeirização e ascensão das plataformas: um estudo de caso / Felipe Marques e Silva -- 2024.
120f.

Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal de São Carlos, campus Sorocaba, Sorocaba
Orientador (a): Patrícia Saltorato
Banca Examinadora: Julio Cesar Donadone, Tiago Fonseca Albuquerque Cavalcanti Sigahi, Martin Mundo Neto
Bibliografia

1. Financeirização. 2. Plataformização. I. Silva, Felipe Marques e. II. Título.

Ficha catalográfica desenvolvida pela Secretaria Geral de Informática (SIn)

DADOS FORNECIDOS PELO AUTOR

Bibliotecário responsável: Maria Aparecida de Lourdes Mariano -
CRB/8 6979



UNIVERSIDADE FEDERAL DE SÃO CARLOS

Centro de Ciências em Gestão e Tecnologia
Programa de Pós-Graduação em Administração

Folha de Aprovação

Defesa de Dissertação de Mestrado do candidato Felipe Marques e Silva, realizada em 14/03/2024.

Comissão Julgadora:

Profa. Dra. Patrícia Saltorato (UFSCar)

Prof. Dr. Julio Cesar Donadone (UFSCar)

Prof. Dr. Tiago Fonseca Albuquerque Cavalcanti Sigahi (UFSCar)

Prof. Dr. Martin Mundo Neto (FATEC)

O Relatório de Defesa assinado pelos membros da Comissão Julgadora encontra-se arquivado junto ao Programa de Pós-Graduação em Administração.

Dedico este trabalho à Rebeca pelo amor e incentivo; à minha mãe Lindalva e meu pai Felix (*in memoriam*) pelo carinho e cuidado; às minhas irmãs Camila e Maria Eduarda pela primeira amizade e à minha tia Efigênia pelo cuidado e exemplo de força.

AGRADECIMENTO

Primeiramente a Deus, pela oportunidade da vida e por guiar todos os meus passos.

À minha esposa Rebeca pelo amor, apoio e incentivo durante toda essa trajetória.

Aos meus pais Lindalva e Felix, por todo o carinho, e incentivo aos estudos.

A todos os familiares e amigos que de diferentes formas apoiaram e torceram pelo meu sucesso nessa jornada acadêmica: irmãs, primos, primas, tios, tias, avô, avó, sogro, sogra, cunhados, cunhada e amigos.

À minha orientadora, Patrícia Saltorato, por todo o conhecimento compartilhado e exemplo como pesquisadora e acadêmica.

A todos os professores que passaram por minha trajetória acadêmica e ajudaram na minha construção como ser humano e pesquisador, em especial aos docentes do PPGA e PPGEPS.

Aos colegas de mestrado, pelos momentos de estudo, conversas e descontração.

A todos os trabalhadores Técnico Administrativos da UFSCar, pela participação ativa em todas as atividades da comunidade universitária, em especial ao Roberto, da secretaria do PPGA.

À CAPES pelo apoio e fomento à pós-graduação no Brasil.

“Ai daqueles e daquelas, entre nós, que pararem com a sua capacidade de sonhar, de inventar a sua coragem de denunciar e de anunciar. Ai daqueles e daquelas que, em lugar de visitar de vez em quando o amanhã, o futuro, pelo profundo engajamento com o hoje, com o aqui e com o agora, ai daqueles que em lugar desta constante viagem ao amanhã, se atrelem a um passado de exploração e de rotina.”

Paulo Freire

RESUMO

SILVA, Felipe Marques e. Financeirização e ascensão das plataformas: Um estudo de caso. 2024. Dissertação (Mestrado Programa de Pós-Graduação em Administração Sorocaba - PPGA) – Universidade Federal de São Carlos, Sorocaba, 2024.

A financeirização da economia é um processo observado desde as últimas décadas do século XX e introduziu a dinâmica dos mercados financeiros onde antes não existiam, alterando a lógica da gestão da cadeia de suprimentos das organizações. Essas características, associadas aos avanços tecnológicos, contribuíram para a ascensão de empresas como Amazon, Facebook, Google e Uber que criaram estruturas online que permitem uma ampla gama de atividades humanas, promovendo mudanças radicais na forma como trabalhamos, socializamos, criamos valor na economia e competimos pelos lucros resultantes. O entendimento de como funcionam e das novas dinâmicas trazidas por essas organizações sob a ótica da financeirização pode trazer implicações importantes para a academia e sociedade. Desta forma, o objetivo desta dissertação de mestrado foi explorar a dinâmica da financeirização no contexto de emergência e ascensão das empresas de plataformas, focando nas implicações nos contextos organizacional, econômico e social. Para isso, realizamos uma revisão sistemática da literatura seguindo os direcionamentos do guia PRISMA e análise lexical com o uso do software iramuteq para caracterização da literatura que abordou os temas de financeirização e empresas de plataforma; e elaboramos um estudo de caso único para observar o processo de financeirização da empresa Uber. A revisão sistemática e análise textual dos resumos dos documentos que compuseram a amostra, foram identificadas 4 classes com os principais temas abordados na literatura: *Shareholder Value* e Capitalismo de Dados; Plataformas e Gentrificação; *Sharing Economy*, Neoliberalismo e Trabalho nas plataformas e Plataformas e Poder. No estudo de caso sobre a Uber exploramos indicadores trazidos anteriormente por outros autores e novos indicadores característicos das plataformas: Comparação entre as fontes de lucratividade; Composição Acionária e Aquisições Acionárias; Fusões e Aquisições; Origem dos dirigentes; Pagamento de Compensações aos Executivos; Pagamento de Dividendos aos Acionistas; Salários dos Funcionários; Emprego; Influência do Capital de Risco e Estrutura Fiscal. Os resultados evidenciaram que a Uber apresenta características típicas do que a literatura apresenta sobre a financeirização, no entanto, apresenta também outros aspectos importantes que fogem das tendências que se destacaram em pesquisas anteriores, como o investimento paciente dos capitalistas de risco na empresa. Observamos também que a estrutura de financeirização adotada pela empresa parece ser o principal aspecto responsável pelos desequilíbrios e desigualdades sociais e econômicas observadas em sua estrutura e que distorcem seu discurso de inserção na economia compartilhada. Entendemos que a exploração desse fenômeno é imprescindível pelas áreas de estudo da sociologia econômica, que pode ter em suas referências, metodologias e abordagens o ferramental capaz de desvendar as especificidades e nuances trazidas pelas plataformas e sua operação a partir da financeirização.

Palavras-chave: Financeirização; Plataformização; Uber; Economia compartilhada;

ABSTRACT

SILVA, Felipe Marques e. Financialization and the rise of platforms: A case study. 2024. Thesis (Master's Program in Administration Sorocaba - PPGA) – Federal University of São Carlos, Sorocaba, 2024.

The financialization of the economy is a process observed since the last decades of the 20th century and has introduced the dynamics of financial markets where they did not exist before, altering the logic of supply chain management of organizations. These characteristics, combined with technological advancements, have contributed to the rise of companies such as Amazon, Facebook, Google, and Uber, which have created online structures that enable a wide range of human activities, promoting radical changes in how we work, socialize, create value in the economy, and compete for resulting profits. Understanding how these organizations function and the new dynamics brought about by financialization can have important implications for academia and society. Thus, the aim of this master's thesis was to explore the dynamics of financialization in the context of the emergence and rise of platform companies, focusing on implications for the organizational, economic, and social contexts. To achieve this, we conducted a systematic literature review following the PRISMA guidelines and lexical analysis using the iramuteq software to characterize the literature that addressed the topics of financialization and platform companies. Additionally, we conducted a single case study to observe the financialization process of the Uber company. The systematic review and textual analysis of the abstracts of the documents that comprised the sample identified 4 classes with the main themes addressed in the literature: Shareholder Value and Data Capitalism; Platforms and Gentrification; Sharing Economy, Neoliberalism, and Labor on platforms; and Platforms and Power. In the case study on Uber, we explored indicators previously brought by other authors and new indicators characteristic of platforms: Comparison between sources of profitability; Ownership composition and share acquisitions; Mergers and acquisitions; Origin of executives; Executive compensation payments; Dividend payments to shareholders; Employee salaries; Employment; Influence of Venture Capital; and Tax structure. The results showed that Uber exhibits typical characteristics of what the literature presents about financialization; however, it also presents other important aspects that deviate from trends highlighted in previous research, such as patient investment from venture capitalists in the company. We also observed that the financialization structure adopted by the company seems to be the main aspect responsible for the social and economic imbalances and inequalities observed in its structure, distorting its discourse of integration into the sharing economy. We understand that the exploration of this phenomenon is essential for the fields of economic sociology, which may have in its references, methodologies, and approaches the tools capable of unraveling the specificities and nuances brought by platforms and their operation from financialization.

Keywords: Financialization; Platformization; Uber; Sharing economy;

LISTA DE FIGURAS

| | |
|--|----|
| Figura 1 – Fluxograma busca e seleção dos estudos para revisão sistemática..... | 30 |
| Figura 2– Número de artigos publicados por ano | 31 |
| Figura 3 – Dendrograma | 34 |
| Figura 4 – Análise Fatorial de Correspondência (AFC)..... | 36 |
| Figura 5 - <i>Gross Bookings</i> (em milhões) | 70 |
| Figura 6 – Valor das ações da Uber na bolsa de valores da NASDAQ (em dólares)..... | 71 |
| Figura 7 - Evolução do emprego na Uber – 2018 a 2022..... | 83 |

LISTA DE QUADROS

| | |
|--|----|
| Quadro 1 – Tipos de empresas de plataforma | 32 |
| Quadro 2 – Distribuição dos artigos por classe e principal tema abordado | 37 |
| Quadro 3– Síntese dos trabalhos empíricos que abordaram a financeirização em empresas não financeiras | 51 |
| Quadro 4 - Tendências do processo de Financeirização nas empresas | 58 |
| Quadro 5 – Protocolo para o Estudo de Caso..... | 62 |
| Quadro 6 - Aquisições da Uber | 76 |
| Quadro 7 - Dirigentes da Uber – <i>Board of Directors</i> | 78 |

LISTA DE TABELAS

| | |
|---|----|
| Tabela 1 – Resultados preliminares após o processamento dos dados..... | 33 |
| Tabela 2 – Palavras ativas mais utilizadas | 34 |
| Tabela 3 – 10 palavras mais representativas de cada classe..... | 35 |
| Tabela 4 – Receitas da Uber (em milhões de dólares) | 69 |
| Tabela 5 - Receitas da Uber por segmento (em milhões de dólares) | 69 |
| Tabela 6 - Maiores acionistas da Uber em 31/03/2023 | 72 |
| Tabela 7 - ETFs com maiores participações de ações da Uber alocadas | 73 |
| Tabela 8 - Fundos com maior quantidade de ações da Uber | 73 |
| Tabela 9 - Grupos que mais adquiriram ações da Uber até 31/03/2023..... | 74 |
| Tabela 10 - Grupos que mais venderam ações da Uber até 31/03/2023 | 75 |
| Tabela 11 - Pagamento de Compensações aos Executivos Uber - anual - 2022..... | 80 |
| Tabela 12 - Uber. Salário anual em US\$ - 2023 | 81 |
| Tabela 13 - Relação entre os salários dos funcionários e os ganhos totais do CEO- Dara Khosrowshahi em 2022 – US\$ 24.276.977,00..... | 82 |
| Tabela 14 - Investidores com mais participação em ações após a oferta pública da Uber..... | 87 |

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

CEO - *Chief Executive Officer*

CHD - Classificação Hierárquica Descendente

CICTAR - *Centre for International Corporate Tax Accountability and Research*

ETFs - *exchange traded funds*

EUA – Estados Unidos da América

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

iCS - *revista Information, Communication & Society*

INSS - Instituto Nacional do Seguro Social

Ipea - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

IPO – *initial public offering*

IRaMuTeQ - *interface R for the multidimensional analysis of the text and the questionnaires*

LTD – *limited*

MBA - *Master in Business Administration*

MIT - *Massachusetts Institute of Technology*

NFTs - *Non-Fungible Token*

NHS - *National Health Service*

P&D – Pesquisa e Desenvolvimento

PRISMA - *Preferred Reporting Items for Systematic reviews and Meta-Analyses*

RSL – Revisão Sistemática de Literatura

TICs - tecnologias de informação e comunicação

UTF-8 - *Unicode Transformation Format 8 bit codeunits*

WOS – Web of Science

SUMÁRIO

| | | |
|-------|---|----|
| 1 | INTRODUÇÃO | 16 |
| 1.1 | CONTEXTUALIZAÇÃO | 16 |
| 1.1.1 | A Ascensão da Financeirização | 16 |
| 1.1.2 | O advento da economia de plataforma | 18 |
| 1.2 | PROBLEMÁTICA | 20 |
| 1.3 | JUSTIFICATIVA | 22 |
| 1.4 | OBJETIVOS | 23 |
| 1.4.1 | Objetivo Geral | 23 |
| 1.4.2 | Objetivos específicos | 23 |
| 1.5 | ESTRUTURA DO TRABALHO | 23 |
| 2 | FINANCEIRIZAÇÃO EM EMPRESAS DE PLATAFORMA: UMA REVISÃO SISTEMÁTICA E ANÁLISE LEXICAL | 25 |
| 2.1 | INTRODUÇÃO | 25 |
| 2.2 | MÉTODO DE PESQUISA | 28 |
| 2.3 | RESULTADOS | 31 |
| 2.3.1 | Caracterização da amostra: evolução das publicações, periódicos, abordagem metodológica e tipo de empresa de plataforma | 31 |
| 2.3.2 | Resultados da Análise Textual | 33 |
| 2.4 | DISCUSSÕES | 36 |
| 2.4.1 | Classe 1 – Vermelha: <i>Shareholder Value</i> e Capitalismo de Dados | 37 |
| 2.4.2 | Classe 2 – Verde: Plataformas e Gentrificação | 39 |
| 2.4.3 | Classe 3 – Azul: <i>Sharing Economy</i> , Neoliberalismo e Trabalho nas plataformas | 42 |
| 2.4.4 | Classe 4 – Roxa: Plataformas e Poder | 44 |
| 2.5 | CONSIDERAÇÕES FINAIS DO CAPÍTULO | 46 |
| 3 | FINANCEIRIZAÇÃO EM EMPRESAS DE PLATAFORMA: UM ESTUDO DE CASO | 48 |
| 3.1 | OBSERVANDO A FINANCEIRIZAÇÃO EM EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS | 50 |
| 3.2 | METODOLOGIA DE PESQUISA | 60 |
| 3.2.1 | Coleta de Dados | 62 |
| 3.3 | O CASO DA UBER TECHNOLOGIES INC | 63 |
| 3.3.1 | A Uber em números | 64 |
| 3.3.2 | A Uber por trás dos números | 65 |
| 3.3.3 | Indicadores de Financeirização da empresa Uber | 68 |

| | | |
|------------|---|-----|
| 3.3.3.1 | Fontes de lucratividade | 68 |
| 3.3.3.2 | Composição acionária | 71 |
| 3.3.3.3 | Aquisição acionária | 74 |
| 3.3.3.4 | Vendas de ações | 75 |
| 3.3.3.5 | Fusões e Aquisições | 76 |
| 3.3.3.6 | Origem dos Dirigentes | 77 |
| 3.3.3.7 | Compensação aos Executivos | 79 |
| 3.3.3.8 | Pagamento de dividendos | 80 |
| 3.3.3.9 | Salário dos Empregados | 81 |
| 3.3.3.10 | Empregos | 82 |
| 3.3.3.10.1 | Motoristas “parceiros” da Uber | 83 |
| 3.3.3.11 | Outras dimensões | 86 |
| 3.3.3.11.1 | Influência do Capital de Risco | 86 |
| 3.3.3.11.2 | Estrutura Fiscal | 88 |
| 3.4 | DISCUSSÕES | 89 |
| 3.4.1 | Dimensões financeiras e acionárias | 90 |
| 3.4.2 | Dimensões de governança | 92 |
| 3.4.3 | Dimensões disruptivas | 94 |
| 3.4.4 | Uber: Um caso de plataforma financeirizada | 98 |
| 3.4.5 | Uber: A inauguração de uma nova fase da financeirização | 100 |
| 3.5 | CONSIDERAÇÕES FINAIS DO CAPÍTULO | 102 |
| 4 | CONSIDERAÇÕES FINAIS | 105 |
| | REFERÊNCIAS | 108 |

1 INTRODUÇÃO

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO

1.1.1 A Ascensão da Financeirização

Diversos acontecimentos ocorridos nas últimas décadas do século XX e início do século XXI promoveram mudanças estruturais nas economias políticas avançadas, alterando a lógica da economia industrial e o funcionamento interno da sociedade democrática (VAN DER ZWAN, 2014). Cronologicamente, destacam-se na ordem econômica: (i) A crise gerada pela queda da rentabilidade das grandes empresas americanas na década de 1970 (DOBBIN; JUNG, 2010); (ii) A disseminação de políticas de cunho neoliberal a partir dos anos 1980 (KOTZ; MCDONOUGH, 2010); (iii) A desregulamentação financeira nos anos 1990 (BONEN, 2008) e (iv) A emergência e difusão de novas tecnologias de informação, comunicação e conexão a partir dos anos 2000 (DEDRICK; GURBAXANI; KRAEMER, 2003). A financeirização surge neste contexto, relacionando-se ao crescimento da lógica financeira que fomentou novas percepções sobre o espaço organizacional (KRIPPNER, 2005; LAPAVITSAS, 2011)

De acordo com Krippner, (2005) baseando-se em Arrighi (1994), a financeirização pode ser definida como um padrão de acumulação no qual os lucros se acumulam principalmente por meio de canais financeiros, e não por meio do comércio e da produção de mercadorias. Lapavitsas, (2011) aponta que o termo financeirização refere-se a ascensão das atividades financeiras em detrimento à produção e que foi refletida pela crise de 2007-2009. Segundo este autor, a financeirização representa uma transformação sistêmica das economias capitalistas com três características distintas: as grandes corporações adquiriram habilidades financeiras próprias, tornando-se independentes dos bancos; em consequência, os bancos se transformaram, voltando-se para a mediação de transações em mercados abertos, ganhando assim com taxas, comissões e lucros comerciais, passando também a atuar conjuntamente aos indivíduos com a oferta de empréstimos e manuseio de ativos financeiros; por último, os trabalhadores tornaram-se cada vez mais envolvidos com o sistema financeiro, tanto no que diz respeito à tomada de empréstimos quanto à manutenção de ativos financeiros.

Van Der Zwan, (2014) apresenta três abordagens distintas para a financeirização na literatura: a emergência de um novo regime de acumulação, a ascendência da orientação para o valor do acionista e a financeirização da vida cotidiana.

A primeira abordagem ampara-se em autores como Krippner e Arrighi que classificam a financeirização como uma fase recorrente do capitalismo e que ocorre durante um período de transição hegemônica em que as elites capitalistas enfrentam a competição internacional com a

transferência dos investimentos das atividades produtivas para as financeiras (ARRIGHI, 2010; KRIPPNER, 2005).

A segunda abordagem apresentada pela autora contém estudos que examinam a ascensão da orientação de valor para o acionista como um princípio norteador das organizações. Desta forma, a principal diferença entre a empresa financeirizada para a tradicional da era industrial, é que os ganhos financeiros de suas operações não são reinvestidos em sua estrutura produtiva e sim distribuídos aos acionistas (LAZONICK; O’SULLIVAN, 2000).

Por último, a terceira abordagem apresentada pela autora é a financeirização do cotidiano, e relaciona-se com a ascensão do cidadão investidor. Os estudiosos dessa abordagem apontam que financeirização do cotidiano é proporcionada pelos desenvolvimentos tecnológicos e institucionais do século XX e também pela construção de narrativas e discursos que enfatizam a responsabilidade individual juntamente com a assunção de riscos e avaliação calculista na gestão financeira (DAVIS, 2009; MARTIN, 2002).

De toda forma, a ascensão da financeirização introduziu a dinâmica dos mercados financeiros onde antes não existiam, e como consequência trouxe mudanças sociais generalizáveis: a transformação do setor empresarial, o aumento da desigualdade e os novos meios e alvos do ativismo dos movimentos sociais (DAVIS; KIM, 2015). O modelo de empresas consolidadas do século XX, como a General Motors, que empregava e fornecia benefícios para um grande número de trabalhadores em uma variedade de níveis de qualificação e renda fracassou. A revolução dos acionistas transferiu o poder de empresas consolidadas e gerentes poderosos para investidores e analistas de valores mobiliários, transformando a empresa clássica de meados do século passado em uma “rede de empresas”, em que a principal métrica de sucesso é o preço das ações (DAVIS, 2009; RAHMAN; THELEN, 2019).

Nesta condição em que o valor para o acionista se tornou a principal razão de seu funcionamento, as empresas passaram a adotar diversas ações a fim de atingir suas projeções de lucro, como terceirização, remoção de ativos e redução de mão de obra, operando segundo a metáfora do nexo de contratos proclamada pelos economistas-financistas Jensen; Meckling (1976) (BRYCE; USEEM, 1998; RAHMAN; THELEN, 2019).

Diante desta lógica, o mercado financeiro passou a gerir todos os demais empreendimentos do capital, subordinando toda a esfera produtiva e impondo mudanças drásticas que resultaram em um novo modo de trabalho e de vida pautados principalmente na flexibilização e precarização do trabalho (ANTUNES, 2018). Neste contexto, na maioria dos governos, o Estado atua como um gestor dos interesses dessas empresas, pautando-se pela

desregulamentação dos mercados, principalmente o financeiro e o de trabalho (ANTUNES, 2018).

A desregulamentação econômica observada nas últimas décadas do século XX nos Estados Unidos e Inglaterra, por exemplo, impulsionaram mudanças importantes, que reduziram o controle sobre o capital e tornaram irrestritas e mais atrativas as finanças de curto prazo. Essas mudanças tornaram o ambiente organizacional das empresas mais sensível à influência do mercado de capitais (BONEN, 2008; SALTORATO; BENATTI, 2018).

O processo de financeirização se alinha a outras atividades importantes e que se destacam nas ações das empresas para aumentarem sua acumulação financeira como: elisão fiscal, a internacionalização da produção, a reorientação de atividades e as fusões e aquisições (RABINOVICH, 2019). Atualmente é possível observar, por exemplo, empresas como Amazon, Google e Facebook, promoverem práticas contábeis “criativas” a fim de diminuir sua carga fiscal. Algumas delas, como Amazon e Apple, consideram práticas de evasão fiscal como uma vantagem competitiva de seus modelos de negócios (BROU et al., 2021).

As fusões e aquisições são outro fenômeno observado nas empresas ao buscar maior concentração de mercado. Não está diretamente relacionado à financeirização, mas a fortalece, uma vez que permite a concentração da propriedade em menos mãos, concentrando, desta forma, o poder de decisão e o montante de dividendos que serão pagos e ações que serão recompradas em menores círculos de decisão (DO CARMO, 2020). Além disso, estas decisões de fusões e aquisições estão diretamente relacionadas com decisões estratégicas relativas à linha de negócios que uma empresa deve seguir para aumentar seu valor (YANG; NAM; KIM, 2018).

1.1.2 O advento da economia de plataforma

Os desenvolvimentos tecnológicos ocorridos desde a década de 1990, como a internet, a computação em nuvem, *big data*, internet das coisas e a popularização de computadores e dispositivos móveis, promoveram evoluções importantes nas organizações globais, contribuindo para a ascensão da economia de plataforma (XUE; TIAN; ZHAO, 2020).

O advento da empresa de plataforma coincidiu com a crise de 2008, que facilitou a expansão dessas empresas ao criar um grupo pronto de trabalhadores que poderiam ser combinados com consumidores em busca de valor. Desde então, experimentaram um rápido crescimento e agora abrangem diversas transações econômicas mediadas digitalmente envolvendo a troca de bens e serviços (VALLAS; SCHOR, 2020).

Atualmente as organizações inseridas neste modelo de plataforma, substituíram as empresas do modelo anterior, que se baseavam na competição de preços entre produtores de

produtos relativamente semelhantes, apresentando novas maneiras de criar e capturar valor, fazem-no principalmente através da sua capacidade de extrair e aproveitar imensas quantidades de dados de formas que lhes permitem operar como intermediários críticos e criadores de mercado (RAHMAN; THELEN, 2019).

Neste contexto, empresas como Amazon, Etsy, Facebook, Google, Salesforce e Uber se destacaram, criando estruturas online que permitem uma ampla gama de atividades humanas, promovendo mudanças radicais na forma como trabalhamos, socializamos, criamos valor na economia e competimos pelos lucros resultantes (KENNEY; ZYSMAN, 2016).

A Economia de Plataforma representa um dos núcleos da Economia Compartilhada e também pode ser definida como um conjunto de iniciativas que intermediam trocas descentralizadas entre pares por meio de plataformas digitais (ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017). A Economia Compartilhada se baseia no conceito de Consumo Colaborativo, e foi impulsionada pelos avanços das tecnologias de informação e comunicação (TICs), com a ideia de se aliviar problemas sociais como hiperconsumo, poluição e pobreza (HAMARI; SJÖKLINT; UKKONEN, 2016). No entanto, enquanto alguns autores enquadram essas plataformas como uma oportunidade econômica; uma forma de consumo mais sustentável; e, um caminho para uma economia descentralizada, equitativa e sustentável, outros destacam que essas empresas vêm trilhando caminhos distintos ao criar mercados não regulamentados, reforçando paradigmas neoliberais e ao se estabelecer como um campo incoerente de inovação (MARTIN, 2016).

As questões relacionadas ao trabalho vêm sendo muito abordadas nos estudos sobre as empresas de plataforma, pois apresentam mudanças gerenciais importantes em relação ao modelo tradicional (LEE et al., 2015). Nelas, a gestão do trabalho se dá principalmente por algoritmos - de aplicativos, sites, softwares - que são recursos essenciais para o seu funcionamento, sendo responsáveis pela alocação, otimização e avaliação do trabalho (LEE et al., 2015; WOOD et al., 2019). Além disso, nessas organizações os trabalhadores são caracterizados como empreendedores - o que dá legitimidade ao status de contratado independente - que podem usufruir de autonomia e flexibilidade, ao mesmo tempo em que recebem suporte organizacional limitado (VEEN; BARRATT; GOODS, 2020). Esse discurso neoliberal, baseado principalmente nos conceitos de economia compartilhada, fomenta as expectativas dos trabalhadores que justificam e normalizam trabalhos muitas vezes precarizados (COCKAYNE, 2016).

Além disso, ao caracterizar os trabalhadores como contratados independentes, as plataformas buscam transferir os riscos econômicos do trabalho para os trabalhadores,

reduzindo seus custos trabalhistas e colocando o ônus sobre os trabalhadores para maximizar a barganha tempo-esforço (VEEN; BARRATT; GOODS, 2020). A transferência dos riscos econômicos aos trabalhadores também se apresenta quando para atuar nessas plataformas, os empregados devem muitas vezes obter e usar o seu próprio capital (um carro para motoristas de carona, uma propriedade para Airbnb)(ACQUIER, 2018).

Neste modelo, a empresa é ainda mais reduzida, transferindo grande parte de sua força de trabalho para parceiros que podem fornecer mão de obra de forma mais barata e flexível, além disso, também é marcada pela concentração de propriedade e interesse de investidores, além de exercer mais influência sobre os consumidores (RAHMAN; THELEN, 2019).

Devido a essas novas características relacionadas ao trabalho e explorada por essas empresas, a economia de plataforma também é denominada por economia *gig* por alguns autores (WOODCOCK; GRAHAM, 2020). Essas dinâmicas encontradas nas plataformas mudaram as formas anteriores de trabalho e as transformaram no que hoje é comumente referido como “trabalho *gig*”, em outras palavras, empregos contingentes que acontecem através e em plataformas digitais (WOODCOCK; GRAHAM, 2020).

Outra característica importante apresentada na literatura sobre as empresas de plataforma refere-se ao elevado valor de investimento recebido por essas organizações de fundos de capital de risco (JIA; WINSECK, 2018; RAHMAN; THELEN, 2019; SRNICEK, 2017; WOODCOCK; GRAHAM, 2020). De acordo com Woodcock; Graham, (2020) em um cenário de taxas de juros baixas e poucas oportunidades de investimentos, o excesso de dinheiro recebido, principalmente pelo setor de tecnologia, encontrou nas empresas de plataforma, um caminho perfeito de investimento, através do crescimento do capital de risco. Desta forma, o desenvolvimento tecnológico retroalimenta a economia de plataforma como investimento, além de fornecer as ferramentas que permitem o funcionamento destas empresas (WOODCOCK; GRAHAM, 2020).

1.2 PROBLEMÁTICA

A partir do contexto apresentado, é possível observar relações importantes entre a financeirização e a economia de plataforma. O modelo seguido pelas empresas plataformizadas parece maximizar as características da financeirização, proporcionando aos proprietários das plataformas e seus acionistas ou investidores, condições ainda “melhores” para exploração da mão de obra, remoção de ativos e sucesso financeiro (nas plataformas, esse indicador vem a

partir da consolidação e domínio dos mercados). Essas condições estão promovendo grandes transformações nas organizações e no capitalismo do século XXI (RAHMAN; THELEN, 2019).

A economia de plataforma parece estar tirando proveito do sucesso do modelo de financeirização adotado pelas organizações desde o fim do século passado. Alguns autores apontam que no momento atual da economia global, com taxas de juros baixas e poucas oportunidades de investimento, o excedente de capital acumulado por investidores institucionais encontrou no investimento em negócios de plataforma, uma oportunidade para grandes ganhos. Esta transação, no entanto, ocorre com a intermediação de empresas de capital de risco (WOODCOCK; GRAHAM, 2020). De acordo com Peters, (2023) a ascensão das plataformas é uma solução para o acúmulo de capital dos investidores, e a análise sobre seu estágio atual e futuro através das lentes financeiras pode desafiar as nossas concepções sobre o poder destas plataformas digitais.

Além desses aspectos financeiros, a economia de plataforma apresenta outras questões importantes que precisam ser exploradas. A literatura evidencia uma dualidade entre seus discursos e aplicações. Enquanto alguns pesquisadores apontam que ela pode impulsionar uma economia descentralizada, equitativa e sustentável; outros destacam que essas empresas vêm criando mercados não regulamentados, reforçando a ideologia neoliberal e se estabelecendo como um campo inconsistente de inovação (MARTIN, 2016).

Esse aspecto é evidente em relação aos trabalhos nas plataformas. O modelo seguido nessas empresas melhora a produtividade e emprega trabalhadores de um conjunto global de mão-de-obra. No entanto, é observado que esse *design*, juntamente com a gestão por algoritmos tornaram as condições dos trabalhadores mais precárias: a remuneração é mais baixa; não têm autonomia; não têm poder de negociação; a maioria das tarefas são simples e repetitivas e muitas vezes não exigem aprimoramento das competências, além de não valorizar a qualificação dos trabalhadores. Esses atributos evidenciam a necessidade de que novos debates sejam realizados, de modo a verificar de que formas os avanços tecnológicos trazidos pelas plataformas podem promover um melhor uso da força de trabalho e contribuir para uma transformação produtiva e desenvolvimento econômico (RANI; FURRER, 2021).

A importância dos avanços tecnológicos na ascensão do modelo de plataforma também tem sido destacada pelos acadêmicos. Muitos estudos abordam e sugerem aprofundamentos, por exemplo, ao potencial das plataformas para captação de dados, por meio das ferramentas que monitoram e extraem os dados das trocas e interação entre os usuários. Essas características proporcionam a essas plataformas possibilidades de crescimento e expansão de acordo com

uma lógica centrada em dados da centralização capitalista, que faz com que busquem fusões e aquisições com empresas de outros setores, expandindo seu domínio e atingindo características de monopólios (SRNICEK, 2017).

Todas essas características apontam para a consolidação de um capitalismo de plataforma, operando a partir da financeirização, que está em constante expansão e é central para a economia global (SRNICEK, 2017). Isso faz com que a temática esteja em evidência também na literatura, no entanto, ainda em estágio inicial, sendo necessário a realização de estudos futuros que abordem pesquisas sociais, econômicas e tecnológicas para fornecer uma compreensão mais holística sobre o assunto (SUTHERLAND; JARRAHI, 2018).

Em relação às pesquisas sociais, há necessidade de que estudos futuros explorem as formas para se diminuir as desigualdades de renda e riqueza entre os atores envolvidos nessas empresas, principalmente nos aspectos relacionados à sua gestão corporativa (BROU et al., 2021). Além disso, é fundamental explorar as transformações relacionadas à organização do trabalho nessas plataformas, e de que formas suas características podem ser utilizadas para uma melhoria nas atividades laborais e maiores possibilidades para o desenvolvimento dos trabalhadores (RANI; FURRER, 2021; WOOD et al., 2019).

No contexto econômico, Rahman; Thelen, (2019) apontam que nessas organizações há uma grande concentração de propriedade e influência entre os investidores operando em aliança com os consumidores, além disso, destacam que essas plataformas introduzem mais um mecanismo por meio do qual a desigualdade política e econômica interage. Desta forma, para responder às desigualdades do século XXI será necessária uma mudança na dinâmica política e econômica para que se possa abordar as concentrações de poder e as mudanças de influência que a empresa de plataforma representa. De acordo com Acquier, (2018), a compreensão de como essas organizações, que produzem efeitos tão penetrantes na sociedade, são governadas e reguladas caracterizam um campo de pesquisa urgente para ser abordado em novos estudos.

Desta forma, esta dissertação busca responder à seguinte questão norteadora: Como ocorre a dinâmica da financeirização junto às empresas de plataforma e quais as implicações deste modelo de negócios nos contextos organizacional, econômico e social?

1.3 JUSTIFICATIVA

A realização desta dissertação é importante pois pode preencher algumas lacunas apresentadas na seção anterior, contribuindo desta forma para o avanço dos estudos organizacionais e abordando temas importantes relacionados às novas dinâmicas econômicas e sociais que surgiram a partir da ascensão das empresas de plataforma.

No contexto econômico, o trabalho pode trazer resultados importantes sobre o capitalismo de plataforma, expondo suas particularidades a partir do seu processo de financeirização, podendo destacar suas características de monopólio, aspectos relacionados à sua expansão pela acumulação de informações e dados, além da influência de grandes investidores em seus processos (RAHMAN; THELEN, 2019; SRNICEK, 2017).

O trabalho também pode trazer avanços nos estudos sobre temas sociais, principalmente por abordar aspectos relacionados às desigualdades de renda e riqueza observadas nessas plataformas, a transferência de riscos das empresas para os trabalhadores, sua influência na precarização do trabalho e a disseminação de discursos neoliberais para legitimação do seu modo de operar (ACQUIER, 2018; BROU et al., 2021; COCKAYNE, 2016; VEEN; BARRATT; GOODS, 2020).

Com relação a sua originalidade e inovação, esta dissertação busca explorar de forma empírica por meio de um estudo de caso, aspectos não abordados pela literatura sobre a dinâmica da financeirização nas empresas de plataformas e sua influência nos contextos organizacional, econômico e social.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo Geral

O objetivo geral da pesquisa é explorar a dinâmica da financeirização no contexto de emergência e ascensão das empresas de plataformas, focando nas implicações nos contextos organizacional, econômico e social. Para tanto será conduzido um estudo de caso visando atingir os objetivos específicos abaixo.

1.4.2 Objetivos específicos

- Mapear os principais temas e características da produção científica sobre a financeirização em empresas de plataformas por meio de uma revisão sistemática da literatura;
- Elaborar um estudo de caso único sobre uma empresa de plataforma, abordando aspectos de financeirização em seu funcionamento e as especificidades de seu modelo de negócios;

1.5 ESTRUTURA DO TRABALHO

O presente trabalho foi estruturado em quatro capítulos.

Neste capítulo inicial é feita uma introdução geral da dissertação, em que são apresentadas a contextualização do tema, a problemática, as justificativas, os objetivos gerais e específicos.

O segundo capítulo contém o artigo com a revisão sistemática e análise lexical sobre o tema, que buscou responder a seguinte questão de pesquisa: Como a literatura presente nas bases de dados SCOPUS e Web of Science aborda o processo de financeirização nas empresas de plataformas digitais?

O terceiro capítulo contém o artigo com o estudo de caso sobre a empresa selecionada, apresentando suas dimensões relacionadas a financeirização, análise documental e de notícias divulgadas pela mídia especializada.

O quarto capítulo apresenta uma conclusão geral para a dissertação.

2 FINANCEIRIZAÇÃO EM EMPRESAS DE PLATAFORMA: UMA REVISÃO SISTEMÁTICA E ANÁLISE LEXICAL

2.1 INTRODUÇÃO

A financeirização é definida por Krippner, (2005) como um padrão de acumulação em que os lucros se acumulam principalmente por meio de canais financeiros, em vez de comércio e produção de commodities. De acordo com Lapavitsas, (2011) esse fenômeno ficou evidente durante a crise das hipotecas *subprime* entre 2007-2009 e representa a transformação da economia a partir de três principais características que se relacionam: primeiro as grandes empresas dependem menos de bancos, adquirindo habilidades financeiras e investimentos de mercado aberto; segundo os bancos mudaram sua atuação, passando a mediar transações em mercados abertos, ganhando assim com taxas, comissões e lucros comerciais, além disso, se voltaram para os indivíduos, oferecendo novas possibilidades de empréstimos e manuseio de ativos financeiros; por último, os trabalhadores têm se inserindo com o sistema financeiro, tanto no que diz respeito ao empréstimo quanto à detenção de ativos financeiros.

Outra característica importante da financeirização é a doutrina cada vez mais global de que a razão de ser das empresas é a geração de valor para os acionistas (DORE, 2008; SALTORATO, PATRÍCIA; BENATTI, 2017; VAN DER ZWAN, 2014). De acordo com Dore, (2008), essa doutrina, associada a um Estado com atuação cada vez mais moderada e promovendo uma “cultura de equidade”, traz diversas consequências sociais como aumento das desigualdades sociais, maior insegurança, direcionamento errado da mão de obra e erosão da confiança. Esse mesmo autor afirma que assim como a globalização, a financeirização promove mudanças que estão interligadas e tendem a ter consequências semelhantes na distribuição de poder, renda e riqueza e no padrão de crescimento econômico. Davis; Kim, (2015) complementam que essa tendência torna os mercados financeiros e a lógica das finanças uma força central que influencia e molda o futuro da economia e sociedade.

A dinâmica voltada para a financeirização e sua lógica de valor para os acionistas até então vigente, intensificou a reestruturação do trabalho nas décadas de 80 e 90, promovendo a dispersão espacial da produção em busca da combinação ideal de habilidades e custos (THOMPSON, 2013). Segundo Rahman; Thelen, (2019) esse processo resultou em uma firma fissurada operada segundo a metáfora do nexo de contratos proclamado pelos economistas-financistas (Jensen; Meckling, (1976), por meio de extensas redes de franquias terceirização e redução de custos de mão de obra.

Neste contexto, se dá a ascensão das empresas de plataforma, impulsionadas pelos avanços tecnológicos e financeirização, surgem grandes empresas como Amazon, Etsy, Facebook, Google, Salesforce e Uber criando estruturas online que permitem uma ampla gama de atividades humanas, promovendo mudanças radicais na forma como trabalhamos, socializamos, criamos valor na economia e competimos pelos lucros resultantes (KENNEY; ZYSMAN, 2016). Poell; Nieborg; Van Dijck, (2019) definem plataformas como infraestruturas digitais (re)programáveis que facilitam e moldam interações personalizadas entre usuários finais e complementadores, organizada por meio de coleta sistemática, processamento algorítmico, monetização e circulação de dados. A penetração de infraestruturas, processos econômicos e estruturas governamentais das plataformas digitais em diferentes setores econômicos e esferas da vida é definida por Poell; Nieborg; Van Dijck, (2019) como plataformização. Os poderes econômico e financeiro dessas empresas já são evidentes, durante a pandemia da COVID-19, por exemplo, enquanto a economia do Estados Unidos estava devastada, empresas como Facebook e Amazon registraram lucros significativamente mais altos em relação ao ano anterior (PECK; PHILLIPS, 2020).

A ascendência das empresas de plataforma relaciona-se com conceitos de economia compartilhada, que surgiu como uma alternativa para a distribuição e obtenção de bens e serviços tradicionalmente fornecidos por indústrias estabelecidas há muito tempo (ZERVAS; PROSERPIO; BYERS, 2017). No entanto, enquanto alguns autores enquadram essas plataformas como uma oportunidade econômica; uma forma de consumo mais sustentável; e, um caminho para uma economia descentralizada, equitativa e sustentável, outros destacam que essas empresas vêm trilhando caminhos distintos ao criar mercados não regulamentados, reforçando paradigmas neoliberais e ao se estabelecer como um campo incoerente de inovação (MARTIN, 2016).

Outros estudos apontam que essas empresas de economia compartilhada (também conhecidas como economia *gig*) inserem seus trabalhadores em um contexto de neoliberalismo que fomenta a sensação de liberdade e a possibilidade de trabalhar como autônomo (BAJWA et al., 2018; TIRAPANI; WILLMOTT, 2022). Porém, essa doutrina neoliberal, associada a aspectos específicos das plataformas, podem ampliar as vulnerabilidades dos trabalhadores resultando na precarização de suas atividades (BAJWA et al., 2018).

Essa influência neoliberal observada nas plataformas, associa-se a definição de Braga, (2017), que afirma que o neoliberalismo não seria uma renovação do velho liberalismo, mas uma racionalidade global de novo tipo engajada na criação de políticas de apoio às empresas,

de corte dos custos trabalhistas, de desmantelamento do direito do trabalho e de estímulo ao empreendedorismo individual (BRAGA, 2017).

Uma especificidade das empresas de plataforma, e que apoia seu contexto de trabalho, é que a gestão de seus trabalhadores ocorre por meio de algoritmos - de aplicativos, sites, softwares (WOOD et al., 2019). Essa característica proporciona, valida e reforça as particularidades do trabalho nessas organizações, onde os trabalhadores são incentivados a se verem como empreendedores, o que dá legitimidade ao status de contratado independente, com autonomia e flexibilidade, ao mesmo tempo em que recebem suporte organizacional limitado.

Além disso, ao caracterizar os trabalhadores como contratados independentes, as plataformas buscam transferir os riscos econômicos, reduzindo seus custos trabalhistas e colocando o ônus sobre os trabalhadores para maximizar a barganha tempo-esforço (VEEN; BARRATT; GOODS, 2020). A transferência dos riscos econômicos aos trabalhadores também se apresenta quando para atuar nessas plataformas, os empregados devem muitas vezes obter e usar o seu próprio capital (um carro para motoristas de carona, uma propriedade para Airbnb) (ACQUIER, 2018).

Todos esses tópicos, apontam para a ascensão de um capitalismo de plataforma, que opera sob a ótica da financeirização promovendo o surgimento de monopólios digitais. Essas características levantam preocupações explícitas sobre o aumento da riqueza e da desigualdade de renda (BROU et al., 2021). Rahman; Thelen, (2019), por exemplo, abordaram que as empresas de plataforma transferem grande parte de sua força de trabalho para parceiros terceirizados, entidades legalmente distintas que podem fornecer mão de obra de forma mais barata e flexível, e são marcadas pela concentração de propriedade e influência entre os investidores.

Kenney; Zysman, (2016) questionam os resultados que essa reorganização pode transmitir à sociedade: crescimento econômico e um aumento na produtividade impulsionado por uma nova geração de empreendedores? Ou a concentração de todos os ganhos nas mãos daqueles que constroem as plataformas? Além disso, essas mudanças observadas, relacionadas às evoluções tecnológicas, promovem a ascensão do trabalho de plataforma, colocando esta modalidade como um ponto de produção de base digital que associada a doutrina neoliberal enraizada em seu funcionamento, desempenha um importante papel no processo de trabalho (GANDINI, 2019; TIRAPANI; WILLMOTT, 2022).

De acordo com Acquier, (2018), a compreensão de como essas organizações, que produzem efeitos tão penetrantes na sociedade, são governadas e reguladas caracterizam um campo de pesquisa urgente para ser explorada em novos estudos.

Reconhecendo esse contexto, a questão norteadora deste trabalho é: Como a literatura presente nas bases de dados SCOPUS e Web of Science aborda o processo de financeirização nas empresas de plataforma digitais? Assim, o objetivo do artigo é sintetizar resultados e observações de estudo originais e outras revisões mapeando os principais temas e características da produção científica sobre este assunto por meio de uma revisão sistemática da literatura.

A realização dessa pesquisa é importante, pois pode sintetizar temas importantes apresentados por outros autores e que ainda precisam ser explorados pela academia de forma conjunta (ACQUIER, 2018; GANDINI, 2019; KENNEY; ZYSMAN, 2016; RAHMAN; THELEN, 2019). Desta forma, o estudo pode contribuir para a academia e sociedade ao evidenciar as diferentes dinâmicas proporcionadas pela ascensão das empresas de plataformas digitais financeirizadas em diversos aspectos da sociedade, e sua característica de “reinventar” as formas como as pessoas se deslocam, habitam, trabalham, investem e se divertem. Este trabalho representa uma primeira tentativa de sintetizar e classificar os estudos que abordaram as empresas de plataformas digitais sob a perspectiva da financeirização, além de propor reflexões sobre as principais particularidades dessas organizações e possíveis temas de pesquisas futuras.

O estudo está estruturado da seguinte forma. A seção 2 apresenta o método de pesquisa utilizado para a realização deste trabalho, detalhando os procedimentos seguidos a partir do guia PRISMA de redação de revisão sistemática da literatura. Na seção 3, são apresentados os resultados a partir da caracterização dos artigos elegíveis e análise lexical dos resumos destes documentos. Na seção 4 são feitas as discussões dos resultados. Por fim, na seção 5 o artigo é concluído, com as considerações finais acerca dos resultados e discussões, destacando as implicações da pesquisa, suas limitações e direcionamentos para pesquisas futuras.

2.2 MÉTODO DE PESQUISA

Para responder as questões desta pesquisa, foi adotada a abordagem de uma revisão sistemática da literatura (THOMÉ; SCAVARDA; SCAVARDA, 2016; TRANFIELD; DENYER; SMART, 2003). Este método possibilita aos autores desenvolver novos conhecimentos com maior rigor metodológico, maior confiabilidade e menor viés no levantamento de informações e resultados, permitindo sua utilização para novos estudos e análises (TRANFIELD; DENYER; SMART, 2003).

A RSL permite o mapeamento e avaliação dos principais estudos acerca de um tema e com isso destaca os pontos e questões chave de uma pesquisa, proporcionando dessa maneira, o

desenvolvimento de uma base de conhecimento (TRANFIELD; DENYER; SMART, 2003). De acordo com Thomé; Scavarda; Scavarda, (2016), a RSL pode ser conduzida tanto para áreas de novas pesquisas quanto para áreas de pesquisa já estabelecidas. Suas três principais características são: Estrutura, Abrangência e Transparência (HIEBL, 2021).

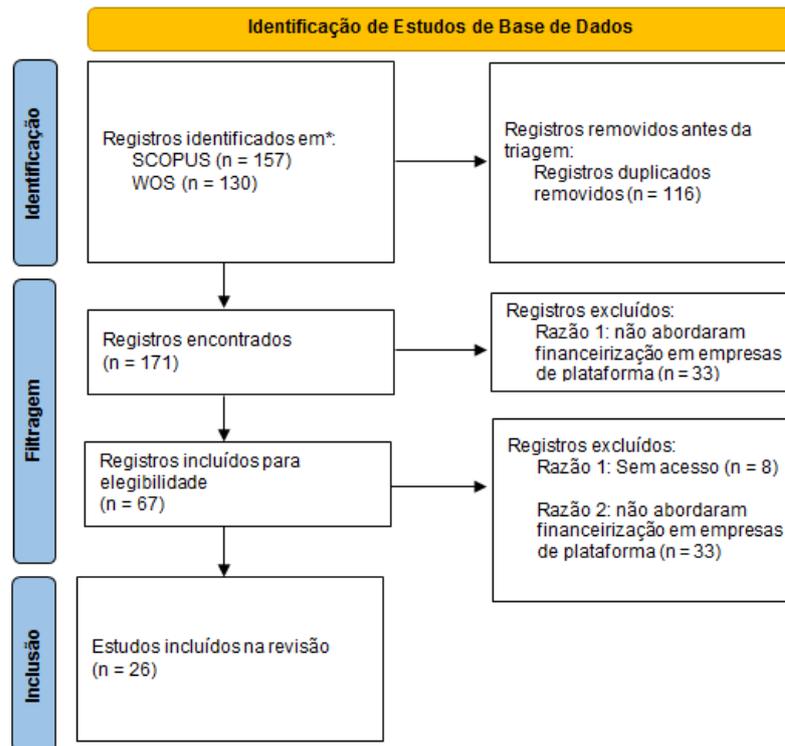
Neste contexto, o método de revisão sistemática aplicado baseia-se no *Preferred Reporting Items for Systematic reviews and Meta-Analyses* (PRISMA) (PAGE et al., 2021). As diretrizes indicadas neste guia possibilitam aos pesquisadores a elaboração de revisões sistemáticas mais transparentes, completas e precisas, facilitando a tomada de decisão baseada em evidências (PAGE et al., 2021). Esse método tem sido amplamente utilizado na área da saúde (XIONG et al., 2020), mas atualmente também é utilizado em outras áreas do conhecimento, como: Ciências Sociais (MENSAH, 2019); Engenharias (RYBARCZYK; ZALAKEVICIUTE, 2018); Administração (D'EUSANIO; ZAMAGNI; PETTI, 2019) e Finanças (NGAMABA et al., 2020). Na figura 1 é apresentado o fluxograma que contém três etapas principais para seleção dos estudos da revisão sistemática: (1) Identificação, (2) Triagem e (3) Inclusão. Esse processo compõe um dos itens abordados pelo relatório PRISMA.

Na identificação, a partir da questão de pesquisa apresentada, foram definidas as bases de dados a serem utilizadas, os critérios de inclusão e exclusão e o refinamento das palavras da expressão de busca com o apoio do software VOSviewer (VAN ECK; WALTMAN, 2010). As bases de dados selecionadas foram a Web of Science (WOS) e a SCOPUS, que estão entre as bases de dados acadêmicas mais utilizadas e reconhecidas na academia (HARZING; ALAKANGAS, 2016). O refinamento da expressão de busca, resultou na seguinte expressão: ***(financialization OR financialisation OR neoliberalism) AND (platform* OR "sharing economy" OR "gig economy")***.

A condução da revisão foi feita com o auxílio do aplicativo RAYYAN, um aplicativo gratuito para web e dispositivos móveis, que ajuda a agilizar a triagem inicial de resumos e títulos usando um processo de semi automação, incorporando um alto nível de usabilidade (OUZZANI et al., 2016). Ao buscar a expressão de busca encontrada, após seu refinamento, em título e resumo, foram encontrados 141 artigos na WOS e 199 na SCOPUS. Nos filtros da base, foram selecionados apenas artigos e revisões de periódicos, retornando 130 artigos na WOS e 157 na SCOPUS. Com o auxílio do aplicativo web e mobile RAYYAN, foi possível identificar 116 artigos em duplicidade. Os outros 171 passaram pelo processo de leitura dos títulos e resumos, nesta etapa, 104 artigos foram excluídos por não abordarem a financeirização em empresas de plataforma.

Os 67 artigos restantes foram lidos na íntegra. Após a leitura, mais 33 foram excluídos por não abordarem a financeirização em empresas de plataforma e 8 foram excluídos por falta de acesso. Desta forma, 26 artigos foram elegíveis para a síntese dos dados. O processo descrito acima pode ser observado na figura 1.

Figura 1 – Fluxograma busca e seleção dos estudos para revisão sistemática



Fonte: Adaptado das diretrizes PRISMA (<https://www.prisma-statement.org//PRISMAStatement/FlowDiagram>)

Após leitura dos artigos elegíveis, será realizada a análise textual com apoio do software livre IRaMuTeQ (*interface R for the multidimensional analysis of the text and the questionnaires*) versão 0.7 alpha 2 desenvolvido pelo pesquisador Pierre Ratinaud (RATINAUD, 2009).

A análise textual será conduzida por meio do método de Reinert de análise lexical utilizando o software IRAMUTEQ (RATINAUD, 2009). Diversos estudos têm utilizado esse software para análise lexical de dados qualitativos (AVELAR; SILVA-OLIVEIRA; PEREIRA, 2019; BRUNETTI et al., 2020; IDOIAGA MONDRAGON et al., 2021; IDOIAGA et al., 2020; SOUZA et al., 2018). Essa análise se dá pela elaboração de um Corpus Textual composto dos resumos dos artigos da amostra. A partir disso, é possível obter uma série de classes e pistas estatísticas na forma de palavras típicas e segmentos de texto típicos, por meio da Classificação Hierárquica Descendente (CHD) (IDOIAGA et al., 2020). A utilização deste software para

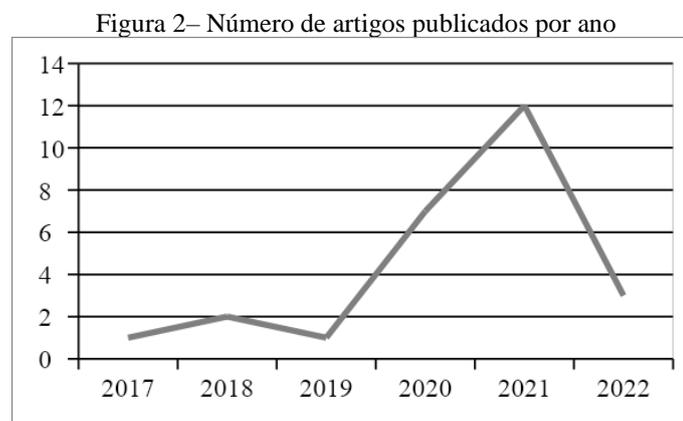
análise textual em revisão sistemática facilita e economiza tempo na interpretação de textos, através da análise lexicométrica (BUENO; BAÑULS; GALLEGO, 2021).

2.3 RESULTADOS

Nesta seção serão apresentados os resultados obtidos a partir da síntese dos artigos elegíveis. Inicialmente será feita uma caracterização das produções a partir da apresentação dos anos de publicação, periódicos destacados, métodos de pesquisas utilizados e tipo de empresa de plataforma em que o estudo foi realizado. Após a caracterização, serão apresentados os resultados das análises textuais.

2.3.1 Caracterização da amostra: evolução das publicações, periódicos, abordagem metodológica e tipo de empresa de plataforma

Conforme apresentado pela figura 2, o primeiro trabalho da amostra final de artigos foi publicado no ano de 2017. É possível notar uma evolução no número de publicações a partir de 2019 até 2021, ano em que houve a maior quantidade de artigos publicados (12). Até o momento desta pesquisa (setembro de 2022), 3 artigos foram publicados no ano de 2022.



Fonte: Elaboração Própria

Os 26 artigos elegíveis foram publicados em 24 periódicos. Os dois que se destacam são: *Environment and Planning A*, da editora SAGE, uma revista de pesquisa econômica, preocupada principalmente com questões de reestruturação urbana e regional, globalização, desigualdade e desenvolvimento desigual (SAGE, 2022); e a revista *Information, Communication & Society* (iCS), da editora Taylor & Francis e que explora uma gama diversificada de questões relacionadas ao desenvolvimento e aplicação de tecnologias de

informação e comunicação (TICs) (TAYLOR & FRANCIS, 2022). Cada uma dessas revistas contou com duas publicações dentre os artigos da amostra.

No quadro 1, são expostos os tipos de empresas de plataforma que os artigos abordaram nos 26 artigos da amostra. Foram encontrados estudos que abordaram empresas de plataformas de: Imóveis, Entregas, Entretenimento, Tecnologia, Financiamento, Investimento, Justiça, Rede Social, Saúde Pública e Transporte de Passageiros. Além disso, em 6 trabalhos, não foram especificados os tipos de empresas de plataformas, ou a abordagem se deu em plataformas diversas. O destaque dedicado à literatura para estudos em plataformas de imóveis, mais de 25% dos estudos, pode indicar que a financeirização neste setor é mais visível que em outros. Nas próximas seções essa temática será mais explorada.

Com relação às abordagens metodológicas, a maior parte dos estudos (25) optou pela abordagem qualitativa. Com relação aos métodos, a maioria realizou estudo de caso (18), seguidos por revisões de literatura (8) e *Survey* (1). Como a abordagem metodológica principal observada na amostra foi qualitativa, é possível destacar o estágio nascente da literatura sobre a temática (EDMONDSON; MCMANUS, 2007).

Quadro 1 – Tipos de empresas de plataforma

| Tipo de Empresa de Plataforma | n artigos que abordaram |
|--------------------------------------|--------------------------------|
| Imóveis | 7 |
| Entregas | 3 |
| Entretenimento | 2 |
| Tecnologia | 2 |
| Financiamento | 1 |
| Investimento | 1 |
| Justiça | 1 |
| Rede Social | 1 |
| Saúde Pública | 1 |
| Transporte de Passageiros | 1 |
| Diversas | 6 |

Fonte: Elaboração Própria

2.3.2 Resultados da Análise Textual

Para a análise textual, o método utilizado foi o da classificação hierárquica descendente (CHD). De acordo com Souza et al., (2018) para a realização da CHD é necessário seguir três etapas: preparação e a codificação do texto inicial, a classificação hierárquica descendente, realizada pelo processamento dos dados, e a interpretação das classes. A preparação e codificação do texto se deram pela elaboração do Corpus com a inserção dos resumos dos 26 artigos elegíveis da amostra, para isso, cada resumo foi separado por uma linha de comando (por exemplo: **** *REF_cocola2021a). Após a inserção, foram corrigidos possíveis erros de escrita, substituição de palavras sinônimas por apenas uma forma, substituição de hífen (-) de palavras compostas por subtração () (no software o hífen é entendido como espaço) e exclusão de caracteres que podem prejudicar a análise pelo software: aspas ("), apóstrofo ('), hífen (-), cifrão (\$), porcentagem (%) e asterisco (*). Ao término da preparação, o documento foi salvo como documento de texto que usa codificação de caracteres no padrão UTF-8 (*Unicode Transformation Format 8 bit codeunits*) (CAMARGO, B. V.; JUSTO, 2013).

O processamento dos dados do corpus resultou em 132 segmentos de texto. Nesta etapa, o software aplica o processo de lematização, que busca substituir cada palavra por sua forma canônica ou sua raiz (BUENO; BAÑULS; GALLEGO, 2021). Os resultados preliminares podem ser observados na tabela 1. Além disso, na tabela 2, são apresentadas as palavras (formas ativas) mais utilizadas na amostra.

Tabela 1 – Resultados preliminares após o processamento dos dados

| Item | Número Total | |
|-----------------------------|--------------|---|
| Número de Ocorrências | 4671 | |
| Número de Formas (Palavras) | 1555 | |
| Número de Hapax* | 994 | 63,91% das Ocorrências 21,28% das Formas |
| Formas Ativas | 1143 | |
| Formas Suplementares | 197 | |

* Palavras com frequência = 1

Fonte: Elaboração Própria

Tabela 2 – Palavras ativas mais utilizadas

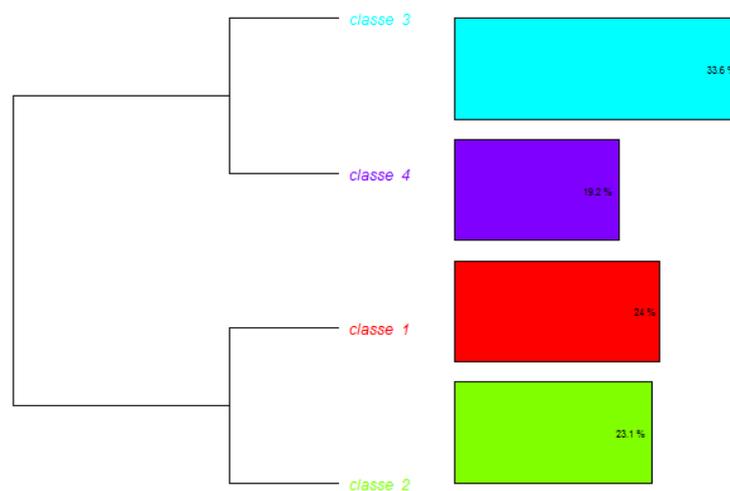
| Ordem | Forma Ativa | Frequência | Ordem | Forma Ativa | Frequência | Ordem | Forma Ativa | Frequência |
|-------|-------------------|------------|-------|-----------------|------------|-------|-------------|------------|
| 1 | platform | 68 | 11 | article | 16 | 21 | real_state | 11 |
| 2 | market | 27 | 12 | study | 16 | 22 | economic | 10 |
| 3 | financialization | 22 | 13 | financial | 15 | 23 | investor | 10 |
| 4 | house | 22 | 14 | impact | 13 | 24 | power | 10 |
| 5 | digital | 21 | 15 | airbnb | 12 | 25 | process | 10 |
| 6 | social | 21 | 16 | capitalism | 12 | 26 | rental | 10 |
| 7 | sharing economy | 20 | 17 | labor | 12 | 27 | argue | 9 |
| 8 | paper | 19 | 18 | platformization | 12 | 28 | technology | 9 |
| 9 | short_term_renats | 18 | 19 | worker | 12 | 29 | work | 9 |
| 10 | economy | 17 | 20 | case | 11 | 30 | broad | 8 |

Fonte: Elaboração Própria

Ao processar o corpus para realizar a classificação hierárquica descendente das formas ativas das palavras, foram classificados 104 segmentos de texto, 78,79% em relação aos 132 identificados a partir do processamento inicial do corpus, considera-se um bom aproveitamento dos segmentos de texto, um valor maior que 75% (SOUZA et al., 2018). Após esse processamento, um dicionário de palavras é criado, a partir do teste qui-quadrado (X^2), que determina a significância associada a cada palavra e sua respectiva classe. Essa força associativa das palavras é observada quando o teste for maior que 3,84 (SOUZA et al., 2018).

A CHD resultou em quatro grandes classes que podem ser observadas no dendrograma da figura 3: Classe 1 – Vermelha; Classe 2 – Verde; Classe 3 – Azul Claro e Classe 4 – Roxa. O dendrograma, além de apresentar as classes, demonstra a ligação entre elas, pois estão associadas entre si. Na tabela 3 são apresentadas informações adicionais, com as 10 palavras ativas mais representativas de cada classe.

Figura 3 – Dendrograma



Fonte: Elaboração Própria

Tabela 3 – 10 palavras mais representativas de cada classe

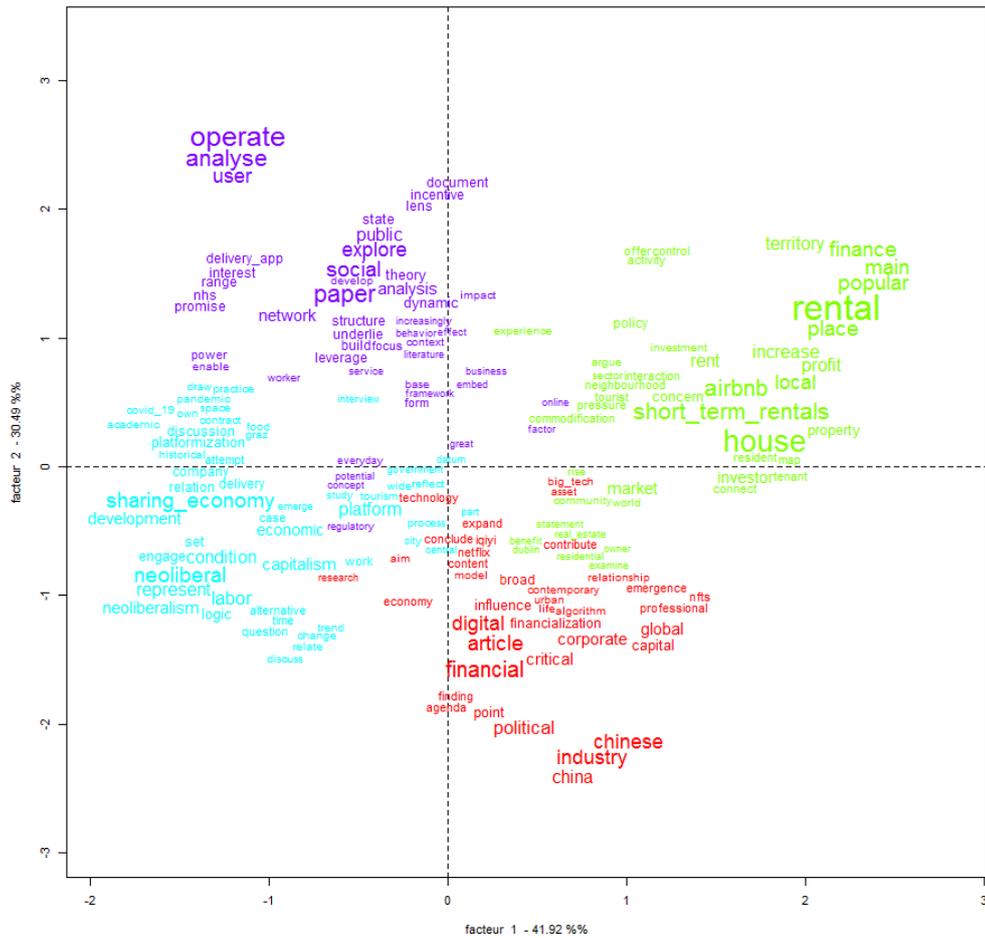
| N | Classe 1 | | | | | Classe 2 | | | | |
|----|----------|-----|---------|-------|-----------|----------|-----|---------|-------|--------------------|
| | Fr. | Fr. | % | Chi2 | Formas | Fr. | Fr. | % | Chi2 | Formas |
| 1 | 8 | 11 | 72,73% | 15,97 | financial | 9 | 9 | 100,00% | 32,84 | rental |
| 2 | 9 | 14 | 64,29% | 14,35 | article | 12 | 17 | 70,59% | 25,84 | house |
| 3 | 10 | 17 | 58,82% | 13,47 | digital | 8 | 11 | 72,73% | 17,08 | short term rentals |
| 4 | 4 | 4 | 100,00% | 13,15 | industry | 7 | 9 | 77,78% | 16,61 | airbnb |
| 5 | 4 | 4 | 100,00% | 13,15 | chinese | 4 | 4 | 100,00% | 13,87 | popular |
| 6 | 5 | 6 | 83,33% | 12,26 | political | 4 | 4 | 100,00% | 13,87 | place |
| 7 | 3 | 3 | 100,00% | 9,76 | china | 4 | 4 | 100,00% | 13,87 | main |
| 8 | 5 | 7 | 71,43% | 9,23 | global | 4 | 4 | 100,00% | 13,87 | finance |
| 9 | 5 | 7 | 71,43% | 9,23 | critical | 5 | 6 | 83,33% | 13,02 | local |
| 10 | 4 | 5 | 80,00% | 9,01 | corporate | 3 | 3 | 100,00% | 10,3 | territory |

| N | Classe 3 | | | | | Classe 4 | | | | |
|----|----------|-----|---------|-------|-----------------|----------|-----|---------|-------|----------|
| | Fr. | Fr. | % | Chi2 | Formas | Fr. | Fr. | % | Chi2 | Formas |
| 1 | 10 | 12 | 83,33% | 14,99 | sharing economy | 5 | 5 | 100,00% | 22,06 | operate |
| 2 | 7 | 7 | 100,00% | 14,8 | neoliberal | 10 | 18 | 55,56% | 18,49 | paper |
| 3 | 7 | 8 | 87,50% | 11,25 | labor | 4 | 4 | 100,00% | 17,47 | analyse |
| 4 | 24 | 48 | 50,00% | 10,67 | platform | 8 | 14 | 57,14% | 14,97 | social |
| 5 | 5 | 5 | 100,00% | 10,35 | represente | 5 | 7 | 71,43% | 13,17 | explore |
| 6 | 5 | 5 | 100,00% | 10,35 | condition | 3 | 3 | 100,00% | 12,97 | user |
| 7 | 6 | 7 | 85,71% | 9,11 | development | 5 | 8 | 62,50% | 10,45 | public |
| 8 | 7 | 9 | 77,78% | 8,59 | capitalism | 4 | 6 | 66,67% | 9,22 | network |
| 9 | 4 | 4 | 100,00% | 8,2 | neoliberalism | 4 | 6 | 66,67% | 9,22 | analysis |
| 10 | 5 | 6 | 83,33% | 7,04 | economic | 3 | 5 | 60,00% | 5,62 | theory |

Fonte: Elaboração Própria

Uma análise fatorial de correspondência também foi realizada. Os resultados dessa análise são apresentados na figura 4. Esta figura representa graficamente os agrupamentos formados pelas palavras ativas mais frequentes em cada uma delas, aplicando-se a CHD (BUENO; BAÑULS; GALLEGO, 2021). A distribuição das classes no gráfico é baseada em valores qui-quadrado, que determinam a significância associada a cada palavra. As palavras que aparecem em maior destaque na análise fatorial, são as que apresentam maiores valores de qui-quadrado. Essa análise é útil para sintetizar uma grande quantidade de variáveis e, fundamentar a explicação das relações entre todo o corpus lexical e as palavras (BUENO; BAÑULS; GALLEGO, 2021).

Figura 4 – Análise Fatorial de Correspondência (AFC)



Fonte: Elaboração Própria

2.4 DISCUSSÕES

A obtenção das 4 classes a partir da análise lexical, apontam para a existência de quatro grupos de artigos que correspondem aos temas da literatura publicada sobre a financeirização em empresas de plataforma. Conforme observado na figura 4, os temas de uma classe se aproximam das outras, principalmente das classes 1 e 2 e 3 e 4 que dividem a mesma ramificação, conforme observado no dendrograma da figura 3. No quadro 2, é feita a distribuição dos artigos da amostra por classe e o tema abordado em cada uma. A descrição e interpretação detalhada dessas classes serão apresentadas a seguir.

Quadro 2 – Distribuição dos artigos por classe e principal tema abordado

| Classes | Principal tema abordado | Artigos incluídos por classe |
|----------|--|---|
| Classe 1 | <i>Shareholder Value</i> e Capitalismo de Dados | (FIELDS; ROGERS, 2021; KLINGE et al., 2022; KOKAS, 2020; LOLLI, 2019) |
| Classe 2 | Plataformas e Gentrificação | (CLANCY, 2020; COCOLA-GANT et al., 2021; COCOLA-GANT; GAGO, 2021; GRISDALE, 2021; GURRAN; SHRESTHA, 2021; ROLNIK; GUERREIRO; MARÍN-TORO, 2021; SASTRE-CENTENO; INGLADA-GALIANA, 2018; ZAUCHA; AGUR, 2022) |
| Classe 3 | <i>Sharing Economy</i> , Neoliberalismo e Trabalho nas plataformas | (ECKER; STRÜVER, 2022; FITZMAURICE et al., 2020; GROHMANN, 2020; KARATZOGIANNI; MATTHEWS, 2020; MURILLO; BUCKLAND; VAL, 2017; PECK; PHILLIPS, 2020; ZWICK, 2018) |
| Classe 4 | Plataformas e Poder | (BROU et al., 2021; CHEUNG, 2021; DYLAG; SMITH, 2021; FAULKNER-GURSTEIN; WYATT, 2021; SHANAHAN; SMITH, 2021; VASCONCELOS; MELLO; OLIVEIRA, 2021) |

Fonte: Elaboração Própria

2.4.1 Classe 1 – Vermelha: *Shareholder Value* e Capitalismo de Dados

Esta classe representa a segunda maior em relação à representatividade dos segmentos de texto ativos, representando 24% dos 104 ativos. Neste grupo, foram identificados 5 dos artigos da amostra. Conforme apresentado anteriormente neste artigo, uma característica importante da financeirização é a doutrina cada vez mais global de que a razão de ser das empresas é a geração de valor para os acionistas (DORE, 2008; SALTORATO; BENATTI, 2018; VAN DER ZWAN, 2014). A partir da síntese dos artigos da amostra presentes nesta classe, essa característica também está presente nas empresas de plataforma, no entanto, um fator adicional é apresentado: a capacidade de obtenção e acumulação de dados possibilitada pelos desenvolvimentos tecnológicos observados nessas empresas de plataforma. A literatura aponta que a coleta de dados é impulsionada pelo ciclo de acumulação de capital, e atualmente tornou-se um elemento central para diversos setores da economia contemporânea (SADOWSKI, 2019). Nesta classe, os artigos destacam essas características no contexto das empresas de plataforma.

Klinge et al., (2022), por exemplo, abordaram com base na noção de financeirização corporativa (inclusive a maximização de valor ao acionista), a dinâmica financeira presente das maiores plataformas digitais do mundo, as chamadas *Big Techs*, no período 2000-2020: Alibaba, Alphabet (Google), Amazon, Apple, Meta (Facebook), Microsoft e Tencent. Os autores apontam que essas empresas têm utilizado todas as ferramentas-chave da financeirização para alavancar, acelerar e ancorar o crescimento espetacular das Big Techs. Segundo esses pesquisadores, o capitalismo financeirizado “tradicional”, impulsionado pelos bancos na década de 2000, foi substituído por um capitalismo de plataforma financeirizada pós-2008 durante a década de 2010. Isso é reforçado pela combinação de dados e conhecimentos desenvolvidos internamente e adquiridos externamente por essas empresas, que proporcionam a proteção e acesso contínuo a novos dados, além de estabelecer padrões e desenvolvimento tecnológico que consolidam seu domínio de infraestrutura sobre o universo tecnológico mais amplo.

Kokas, (2020), em seu artigo que estuda a influência do mercado chinês na indústria de entretenimento de plataforma dos Estados Unidos, abordando como o estágio altamente volátil do ciclo de vida corporativo – um estágio caracterizado por competição significativa e potencial para enormes recompensas financeiras – dessas empresas, está fazendo com que estas busquem a qualquer custo, acessar novos mercados. Neste estudo, o autor aponta que a plataforma de entretenimento estadunidense NETFLIX, em busca da maximização de lucros aos acionistas e crescimento em novos mercados, está sucumbindo às restrições de conteúdos impostas pelo governo Chinês e promovendo a abertura de capital de empresas públicas chinesas em sua economia. Em outro trabalho desta classe, Tan, (2020), destaca a financeirização do dia-a-dia com a ascensão de empresas de plataforma de investimento para pessoas leigas. Este autor argumenta que os consultores robóticos como intermediários financeiros podem impedir a alfabetização financeira, porque o investimento automatizado gera investidores passivos que delegam decisões a algoritmos sem muita necessidade de ser financeiramente experiente. Neste contexto, segundo o pesquisador, este tipo de plataforma pode gerar mais desigualdades, uma vez, que investidores mais sofisticados, como fundos *hedge* e *traders* de alta frequência dominam uma parcela muito maior dos retornos do mercado, enquanto os investidores dessas plataformas, se contentam com lucros comerciais medianos.

O trabalho de Lolli, (2019), estudou o funcionamento da empresa de financiamento coletivo Kickstarter, mais especificamente, uma campanha de 2015 realizada para reviver uma série de videogames não lucrativa extinta em 2000. Essa campanha foi lançada contando com a ajuda dos fãs da série para obtenção de um valor financeiro a ser utilizado para elaborar uma

nova versão independente do jogo de videogame. No entanto, o que se revelou posteriormente, foi que a campanha foi intencionalmente planejada como um instrumento de marketing para atrair mais investidores não apresentados formalmente aos patrocinadores no *crowdfunding* real. Ou seja, a desenvolvedora utilizou os dados e sucesso da campanha de financiamento para atrair outros financiadores e stakeholders fora da plataforma de colaboração. Segundo o autor, a plataforma digital está oferecendo às corporações de videogames um instrumento financeiro flexível capaz de externalizar riscos para os usuários ao usar seus feedbacks e reações como uma espécie de testador de mercado em tempo real.

Fields; Rogers, (2021), abordaram plataformas imobiliárias e como estas estão remodelando a operação de poder nos mercados imobiliários, modificando as relações entre os atores imobiliários e influenciando a economia política da habitação. Os autores destacam o financiamento global de capital de risco para essas empresas de plataforma, e seu funcionamento como um modelo de negócios mais adequado para servir como “um aparato extrativo de dados”, apontam ainda que essas plataformas são predominantemente desenvolvidas com o objetivo de aumentar o valor de troca da habitação. Para os pesquisadores essa realidade reforça a economia política da habitação sob o capitalismo financeirizado, apoiando o papel central da habitação na circulação do capital, permitindo a absorção contínua do muro global do dinheiro na propriedade e alimentando ideologias e práticas de habitação principalmente como um veículo de acumulação de capital.

2.4.2 Classe 2 – Verde: Plataformas e Gentrificação

Esta classe é a terceira em relação à representatividade dos segmentos de texto ativos, representando 23,1% dos 104 ativos. Em relação ao número de artigos da amostra alinhados a esta classe, foram identificados 8 trabalhos. Nesta classe, a maior parte dos trabalhos abordou a financeirização em empresas de plataforma do setor imobiliário. Alguns autores destacam que as empresas de plataforma deste setor, como a Airbnb, estão promovendo mudanças importantes nos ambientes urbanos e na moradia, e por isso têm sido objeto de estudo de diversos pesquisadores (WACHSMUTH; WEISLER, 2018). Desta forma, os artigos que compõem essa amostra, vão de acordo com a literatura e apontam para a necessidade de se estudar a influência da financeirização nesse processo.

Cocola-Gant; Gago, (2021), abordam em um estudo de caso, como a ascensão da plataforma Airbnb tem contribuído para a financeirização da habitação e a criação de mercados não regulamentados que evitam obrigações fiscais e promovem formas de emprego altamente flexíveis e inseguras. Segundo os autores, os anfitriões dessas plataformas são investidores,

desenvolvedores profissionais e latifundiários, enquanto os moradores foram deslocados e vivenciam a proliferação de aluguéis de curto prazo como um processo de gentrificação e injustiça social. Essa pesquisa não encontrou evidências de uma economia compartilhada – como é proposto pela empresa – em vez disso, encontrou um processo de investimento de compra para locação em que diferentes atores lucram com aluguéis e deslocam moradores com turistas. O trabalho ainda aponta para o papel fundamental do estado nesse processo por meio da desregulamentação do setor após a crise de 2008 e da abertura do mercado local ao capital global.

Gurran; Sherestha, (2021) também abordaram o caso da Airbnb, e destacaram como essas empresas de plataforma, como Airbnb e UBER tiveram um crescimento exponencial sem necessidade de adquirir ou desenvolver propriedade física. De acordo com os autores, a Airbnb transformou as práticas tradicionais – alugar uma “segunda casa” ou quarto vago enquanto não está em uso – em uma nova e flexível estratégia de financiamento de investimento residencial por meio de um mercado global de turismo. Neste estudo, também é apontado como a plataforma global Airbnb e seus apoiadores empregam noções de 'compartilhamento de casa' para comercializar acomodações e influenciar debates regulatórios; contrariado por moradores impactados por turistas em áreas residenciais que apelam para entendimentos emotivos de casas como lugares para as pessoas viverem. Em outro estudo de caso sobre a Airbnb, Grisdale, (2021), abordou que há um potencial significativo para que a cultura e o caráter de bairros em que os aluguéis de curto prazo foram expandidos pela plataforma sejam reestruturados pelo capital financeiro (consciente dos maiores retornos possíveis pelo aluguel de curto prazo) em destinos turísticos cada vez mais planejados, em vez de lugares para se viver. Este autor, também destaca as enormes quantias de dinheiro que a empresa vem investindo em branding e lobby para desafiar e influenciar questões regulatórias e também para produzir uma nova cultura de turismo sobre a qual a plataforma é cada vez mais dominante.

Rolnik; Guerreiro; Marín-Toro, (2021) também abordaram as empresas de plataformas digitais do setor imobiliário, no entanto, no contexto da América Latina, especificamente no Brasil e Chile. Os autores também associam a expansão dos aluguéis de curto prazo à crise de 2008, e destacam que novos proprietários globais utilizam as novas possibilidades permitidas pelas plataformas digitais para conectar capital financeiro e concentrar fluxos de renda dispersos. Enquanto isso, o aluguel também está em ascensão nos ‘territórios populares urbanos’, expandindo um lucrativo ‘mercado imobiliário popular’, alimentado por novas ilegalidades, despejos e políticas públicas de aluguel subsidiado. Em uma edição especial temática sobre os impactos dos aluguéis de curto prazo em cidades europeias, Cocola-Gant et

al., (2021) também aborda a importância das plataformas digitais como a Airbnb no processo de financeirização da habitação. Os editores destacaram como ações de lobby pelas plataformas e principais players do setor contribuíram para a legitimação desse novo mercado ao invés de regulá-lo. Além disso, apontaram como esse modelo de negócios tem impactado na profissionalização de hosts e como a competição entre eles têm favorecido os operadores profissionais. O artigo também documentou processos de deslocamento, gentrificação e como a penetração de visitantes nos bairros é vivenciada pelos moradores como um processo de perda e desapropriação.

Clancy, (2020) foi outro trabalho da amostra a estudar a financeirização da habitação, no entanto, com foco na crise imobiliária que vem ocorrendo na cidade de Dublin na Irlanda. Segundo o autor, a financeirização da habitação representa uma nova fase do capitalismo financeiro do século XXI, onde o capital global móvel busca lucro de maneiras novas e não tradicionais, à medida que os retornos diminuem em investimentos mais tradicionais ou se esgotam. O autor também argumenta que empresas de plataforma, como a Airbnb tem um papel importante na crise imobiliária da cidade de Dublin, no entanto, está inserida em um contexto mais amplo: a política habitacional do governo, a economia política mais ampla do país e da cidade e as estratégias das corporações transnacionais e do capital financeiro global também desempenham um papel importante.

O trabalho de Sastre-Centeno; Inglada-Galiana, (2018), não abordou especificamente o setor imobiliário, mas faz uma revisão dos avanços da economia compartilhada com a ascensão das plataformas digitais. Segundo os autores, é essencial entender como o surgimento dessas empresas plataformizadas e financeirizadas impactam na noção inicial da economia compartilhada, além de analisar suas vantagens e desvantagens neste contexto atual.

Dentro desta classe, também foi incluído o trabalho de (ZAUCHA; AGUR, 2022), que diferente dos anteriores aborda a financeirização em plataformas digitais de entretenimento, no caso, o site baseado em *blockchain* NBA Top Shot, que tem como público alvo os fãs da liga de basquete dos Estados Unidos. Nesta plataforma, os fãs podem adquirir NFTs (*Non-Fungible Token*) de destaques da NBA, que são semelhantes a um pacote de figurinhas. De acordo com os autores, apesar de NBA Top Shot ser descrito como um lugar de coleta, diversão e fandom, é mais frequentemente um ambiente definido por interesses financeiros e cálculos estratégicos. Isso fala da natureza dicotômica do NBA Top Shot, onde o jogo e o ganho financeiro estão interligados, e onde a busca de um muitas vezes vem à custa da busca do outro. Além disso, os autores adicionam que as atividades do usuário são gamificadas, o risco e a instabilidade são

incentivados e as interações culturais e discursivas do usuário refletem uma compreensão da precariedade presente em um jogo mercantilizado.

2.4.3 Classe 3 – Azul: *Sharing Economy*, Neoliberalismo e Trabalho nas plataformas

Esta classe é a mais representativa, representando 33,6% dos 104 segmentos de texto ativos. O principal tema dos artigos que constituem essa classe é a economia compartilhada e como a ascensão das plataformas digitais tem contribuído para a difusão do neoliberalismo e alterações das relações de trabalho nessa conjuntura. Os achados descritos abaixo, reforçam aspectos abordados na literatura por outros autores sobre este assunto e mostram como o trabalho das plataformas tem se beneficiado da ideologia neoliberal promovendo a diminuição dos custos de trabalho, dismantelamento dos direitos trabalhistas e incentivo ao empreendedorismo individual (BRAGA, 2017; GANDINI, 2019; TIRAPANI; WILLMOTT, 2022).

Fitzmaurice et al., (2020) debateram as críticas à economia compartilhada representando um desenvolvimento adicional do neoliberalismo, com a realização de entrevistas com fornecedores de duas plataformas/ sites com fins lucrativos e três sem fins lucrativos. A descoberta central dos autores é que, apesar dos diferentes tipos de práticas econômicas fomentadas por várias iniciativas de economia compartilhada, os participantes anseiam por um mercado domesticado – um que seja organizado em torno da conexão social e da agência individual há muito associada ao lar. Eles ainda complementam que os participantes veem uma economia dominante que é profundamente alienante, mas ao invés de adotar uma perspectiva de “mundos hostis”, eles tentam decretar uma economia moral trazendo o mercado para casa. Diferentemente de alguns críticos ao cenário atual da economia compartilhada, os achados do trabalho apontam que para os participantes da pesquisa, a economia compartilhada é uma oportunidade de domesticar o mercado e promover trocas moralmente sintonizadas. Karatzogianni; Matthews, (2020), também abordaram o contexto atual da economia compartilhada a partir das plataformas digitais. Por meio de entrevistas com atores envolvidos em plataformas digitais, os autores constataram três vertentes ideológicas dominantes: “economia compartilhada”, “commons” e “cooperativismo de plataforma”, dentro de um espectro que vai desde legitimar o neoliberalismo e/ou reafirmar um capitalismo reformista e mais humano até visões mais radicais: sociedade cooperativa à produção orientada para o comum e resistindo à privatização, através da reconquista do espaço público como comum. Os autores identificaram que um elemento-chave em todos os discursos é a imprecisão e confusão usadas para descrever as relações de produção, já que em todas as plataformas o trabalho ainda

é mercantilizado. Além disso, demonstraram que os principais entusiastas da economia compartilhada, ainda que com notáveis exceções, parecem ser as pontas de lança desse encadeamento de classe, espalhando a palavra entre outros membros de sua classe, consolidando a deterioração das condições de trabalho para a classe trabalhadora, mas com alguns “danos colaterais” inevitáveis dentro de seu próprio grupo.

Murillo; Buckland; Val, (2017) tiveram como objetivo problematizar as implicações de aderir à visão inicial da Economia Compartilhada socialmente orientada sem analisar suas controvérsias. A partir de uma revisão da literatura publicada e documento, os autores elaboraram uma agenda crítica de pesquisa sobre os impactos sociais da economia compartilhada. Para os autores, antes de avaliar o mérito da economia compartilhada via plataformas digitais é necessário reconhecer a existência de interesses e ideologias escondidos sob seu componente tecno-solucionista.

Zwick, (2018), abordou o caso específico da empresa UBER e como seu funcionamento, baseado em economia compartilhada e nas ideias neoliberais têm alterado as relações de trabalho. O autor define o neoliberalismo nas relações industriais como: o aumento das relações contratuais individuais sobre aquelas que são determinadas pelo Estado ou negociadas coletivamente, o que de fato: (a) libera as empresas da responsabilidade legal das leis trabalhistas e trabalhistas, (b) transfere o risco dos empregadores para indivíduos, e (c) reduz o emprego da classe média em benefício dos consumidores e das partes interessadas financeiras. Para o autor, ao seguir essa cartilha a UBER usa com sucesso a inovação tecnológica para (a) minar as leis trabalhistas e outras regulamentações, (b) transferir o risco do setor para o motorista individual e (c) reduzir os salários e os padrões trabalhistas do setor em nome da concorrência, o que aumenta lucratividade da empresa.

Grohmann, (2020), também foca no trabalho nas plataformas digitais, a partir de suas relações com a financeirização, datificação e a racionalidade neoliberal. O autor destaca que essas relações estão reconfigurando o mundo do trabalho e legitimando reorganizações produtivas do capital, a partir de oligopólios tecnológicos e suas plataformas, projetando sentidos cristalizados de “disrupção” e imagem exemplar. Para o autor, racionalidade neoliberal dificulta ao máximo, mas não impede tentativas, fissuras ou brechas, ainda que mínimas – com limites, dilemas e contradições –, de alternativas ao cenário do trabalho digital. Em abordagem parecida, Peck; Phillips, (2020), sugeriram um antídoto para algumas características mais problemáticas dos comentários convencionais sobre o momento da plataforma, com sua arrogância tecnológica, suas afirmações excitáveis de novidade sem precedentes e sua tendência a minimizar precedentes históricos e condições constitutivas de (co)existência com o

capitalismo financeirizado. Segundo os autores, as plataformas representam não apenas uma maneira de entregar bens, mas funcionam principalmente como uma máquina de concentrar e explorar poder político e econômico. Além disso, essa nova manifestação do poder de monopólio não é adquirida nem mantida por meio de formas tradicionais de propriedade direta, em vez disso, é acumulada por meio de capacidades distintas e habilitada digitalmente para controlar e manipular mercados, inclusive em uma série de formas distanciadas e mediadas. O trabalho também apontou para o surgimento de *think tanks*, que trabalham para proteger e promover os interesses dos gigantes de plataformas, com raízes profundas no projeto político neoliberal.

Ecker; Strüver, (2022), por meio de um estudo de caso de uma plataforma de entregas chamada Velofood que atua na cidade de Graz, Áustria, apresentam um contraponto interessante aos outros estudos dessa classe. A empresa estudada apresenta um modelo alternativo, que permite maior autodeterminação dos trabalhadores no trabalho e contribui para a conscientização de baixo limiar sobre os efeitos ecológicos de entregas – dois aspectos que podem se tornar parte de futuras plataformas alternativas em outros lugares. A plataforma estudada introduziu os serviços de entregas na cidade em que atua, por isso, ainda não conta com a inserção de um grande concorrente, essa situação e a forma de negócios fez com que os autores levantassem alguns questionamentos: como plataformas alternativas não focadas em extração de dados, valor para o acionista, gerenciamento algorítmico, crescimento antes do lucro e escalabilidade rápida podem sobreviver à concorrência?

2.4.4 Classe 4 – Roxa: Plataformas e Poder

Esta classe é menos representativa, com 19,2% dos 104 segmentos de texto ativos. Seus temas se misturam com os de outras classes, principalmente das classes 2 e 3. Desta forma, em proximidade com artigos de outras classes estes trabalhos exploram as desigualdades e desequilíbrios de poder impostos pelo modelo financeirizado das plataformas.

Brou et al., (2021) estudaram aspectos de governança corporativa e de como os modelos atuais, principalmente envolvendo as plataformas digitais, têm promovido desigualdades de riqueza e salarial. Para os autores, mecanismos externos como o regime institucional (definido em termos de variedades de capitalismo – mercados liberais ou coordenados) e financeirização revelam insights importantes, muitas vezes de forma implícita, sobre o que cria e/ ou sustenta a desigualdade. Ademais, a ascensão do modelo de negócios de plataforma levanta preocupações explícitas sobre o aumento da riqueza e da desigualdade salarial. Isso ocorre porque está associado a um crescente aumento de trabalhadores temporários precarizados, em

contraponto a empreendedores de *Big Tech* com níveis irrestritos de controle e níveis extremos de riqueza pessoal e evasão fiscal generalizada, apesar dos lucros recordes.

Para Vasconcelos; Mello; Oliveira, (2021), outro ponto importante é a ausência de amparo jurídico e legislativo para os trabalhadores de empresas de plataformas, no caso deste trabalho, entregadores de aplicativos de *delivery* que atuaram durante a pandemia da COVID-19. Este trabalho investigou as relações entre a atuação do Estado e a vulnerabilidade enfrentada por esses trabalhadores durante o contexto da pandemia. Para os autores, entender a precariedade dos entregadores das empresas de plataforma consiste em analisar a inserção delas em um modelo de negócios estruturado em tecnologia digital e nos aparatos da indústria 4.0. Além disso, nesse processo, os interesses dos acionistas se sobrepõem aos demais interesses sociais, direcionando sempre para sua maior rentabilidade dentro do curto prazo, ainda que o custo seja a precariedade e o desemprego em massa. Em outro artigo que foca no trabalho no contexto das empresas de plataforma, Shanahan; Smith, (2021), abordaram a mercantilização do trabalho e o declínio da relação de trabalho padrão a partir da teoria do contrato psicológico. O estudo abordou trabalhadores de aplicativos de entrega de alimentos e sugeriu que as várias relações da plataforma são marcadas por operações de poder explícitas e implícitas, e que essas várias relações de poder se sobrepõem e se cruzam de maneira semelhante.

Dylag; Smith, (2021) abordaram o caso da Kleros, uma plataforma de resolução de disputas habilitada para *blockchain*, que promete proteger, autenticar e democratizar o acesso à justiça para o século XXI. O funcionamento da plataforma se dá pela compra de Token pelos possíveis jurados para serem selecionados como uma solução para um quebra-cabeça complexo de como produzir com segurança um grupo de jurados imparcial usando processos de tomada de decisão “sem confiança”, ou seja, para o Kleros, a financeirização da criptocorte está diretamente ligada a um quebra-cabeça sociotécnico maior de produzir honestidade do jurado. No entanto, de acordo com os autores, a inscrição de jurados como proprietários de ativos financeiros, ou seja, tokens de criptomoeda como o token da Kleros, significa que os jurados devem internalizar um cálculo de risco ao entregar veredictos em termos de como o resultado os afetará, ou seja, para esses pesquisadores, os jurados são necessariamente tendenciosos ao longo da arbitragem precisamente porque devem internalizar seus próprios interesses financeiros dentro de uma disputa externa. Com isso, o artigo explora que dentro dos criptotribunais, a produção da justiça não é, portanto, uma questão normativa de determinar o remédio adequado, mas uma previsão financeirizada de quem terá razão.

Faulkner-Gurstein; Wyatt, (2021) abordaram o caso da NHS (*National Health Service*), o serviço público de saúde do Reino Unido, que exemplifica a plataformização no setor público.

Os autores identificaram que a plataformização do NHS inicialmente no interesse estratégico do governo no desenvolvimento da bioeconomia, posteriormente, alavancou vários ativos em uma série de iniciativas focadas em dados e tecnologia. Os autores argumentaram que a plataformização tem sido uma das principais formas de neoliberalização dentro do NHS. Os pesquisadores concluíram que o NHS não se tornou uma organização com fins lucrativos, mas sua transformação em uma plataforma para pesquisa comercial e corretagem de dados o transformou, de certa forma, em uma organização em busca de receitas. Cheung, (2021), estuda o caso da Meta Plataforma (empresa-mãe do FACEBOOK), de acordo com o autor, as plataformas de redes sociais são efetivamente uma forma contemporânea de império. Ao vincular o poder comunicativo dos indivíduos ao seu poder de compra, a plataforma simultaneamente extrai informações de mercado de indivíduos na rede e expande o mercado financeiro para a própria rede. As redes sociais não existiriam sem os negócios de plataforma e seus benefícios sociais estão interligados com seu propósito de busca de lucro. O autor complementa que a plataforma financeiriza a comunicação cotidiana em dados vendáveis, as relações sociais em canais de *marketing* e os usuários em consumidores, enquanto obscurece os termos de sua financeirização.

2.5 CONSIDERAÇÕES FINAIS DO CAPÍTULO

Nesta seção desenvolveu-se uma revisão sistemática da literatura sobre a financeirização em empresas de plataformas digitais. O trabalho teve como objetivo sintetizar resultados e observações de estudo originais e outras revisões mapeando os principais temas e características da produção científica sobre este assunto. Para isso, foi utilizado o PRISMA como metodologia para realizar a revisão e o software IramuTeq (RATINAUD, 2009) para análise lexical dos artigos que compõem a amostra. De fato, esse estudo atingiu seu objetivo, ao caracterizar os artigos que compuseram a amostra final do processo de revisão e também ao encontrar em seus resultados as classes com os principais temas abordados na literatura. Dentre essas classes foi possível identificar lacunas de pesquisa e contribuir para melhorar o conhecimento sobre a financeirização em empresas de plataforma.

Pela análise lexical foi possível encontrar claramente quatro temas principais de estudos sobre a financeirização em empresas de plataformas: *Shareholder Value* e Capitalismo de Dados; Plataformas e Gentrificação; *Sharing Economy*, Neoliberalismo e Trabalho nas plataformas e Plataformas e Poder. Estes resultados possibilitaram a categorização dos estudos e o entendimento sobre este campo de pesquisa.

Desta forma, o presente estudo contribuiu para os acadêmicos ao destacar e categorizar esses temas principais, e também auxiliar nas estratégias de busca de novas pesquisas. Foi possível observar que há um crescimento no número de publicações por ano, o que evidencia que o tema está em expansão. Além disso, foi destacado que por mais que ocorra um crescimento no número de publicações por ano, o tema ainda está em um estágio nascente, isso se apresenta pelo caráter qualitativo empregado nos métodos da maioria dos estudos da amostra.

O artigo contribui para a sociedade ao apontar mudanças importantes geradas por essas empresas de plataforma em vários aspectos da vida humana. Os resultados mostram que as plataformas têm utilizado de sua capacidade de coleta de dados para acumulação de capital, maximizando seus ganhos e retornos aos seus acionistas, reforçando a financeirização dessas empresas. O trabalho ainda reforça a literatura sobre a financeirização da habitação que vêm ocorrendo no setor imobiliário por conta das atividades dessas empresas de plataforma, estudos já indicam que processos como gentrificação, e aumento das desigualdades sociais são resultados da atuação de plataformas de aluguel de curto prazo.

Os resultados também mostram possibilidades positivas proporcionadas pelas empresas de economia compartilhada, como uma maior autodeterminação dos trabalhadores em suas atividades e maior conscientização em questões sustentáveis. No entanto, também são abordados aspectos críticos, principalmente nas mudanças das regulamentações e alterações nos padrões laborais, que podem estar associadas há uma maior precarização do trabalho e menos direitos aos trabalhadores. O estudo aponta ainda possíveis relações entre o funcionamento financeirizado destas empresas de plataforma, com a criação e sustentação de desigualdades na sociedade.

A principal limitação da pesquisa está nas bases de dados selecionadas para este estudo. A SCOPUS e Web of Science estão entre as bases de dados acadêmicas mais utilizadas e reconhecidas na academia, no entanto, observamos que contém poucos estudos de sociologia econômica, o que pode não ter considerado, para o contexto da pesquisa, importantes contribuições de pesquisadores importantes desta área e que são referências nos estudos sobre financeirização.

Pesquisas futuras poderão abranger esse estudo para outras bases de dados, além de um maior aprofundamento com a realização de abordagens qualitativas e ou quantitativas para os temas e lacunas apresentadas pelas quatro classes encontrados neste artigo, explorando essas novas dinâmicas proporcionadas pela ascensão dessas empresas de plataformas digitais e sua relação com a financeirização da economia.

3 FINANCEIRIZAÇÃO EM EMPRESAS DE PLATAFORMA: UM ESTUDO DE CASO

Conforme abordado anteriormente, de acordo com Krippner, (2005) baseando-se em Arrighi (1994), a financeirização pode ser definida como um padrão de acumulação no qual os lucros se acumulam principalmente por meio de canais financeiros, e não por meio do comércio e da produção de mercadorias. Características da financeirização como orientação para o valor aos acionistas e o imediatismo corporativo contribuem para a diminuição dos investimentos fixos pelas organizações, possibilitando pagamentos de dividendos mais altos, recompras de ações, atividades de fusões e aquisições e outras compras de ativos financeiros (DAVIS, 2017; MILBERG, 2008). A crescente importância dos mercados financeiros para a economia, além de proporcionar mudanças substanciais nas estratégias e estruturas corporativas, moldou padrões de desigualdade, cultura e mudanças sociais na sociedade em geral (DAVIS; KIM, 2015).

Neste contexto, a economia de plataforma aparece como uma transformação endógena do capitalismo financeirizado e das suas relações pré-existentes, aparecendo como uma versão mais intensa desse regime de acumulação (MONTALBAN; FRIGANT; JULLIEN, 2019). A ascensão da economia de plataforma coincide com a de empresas como Amazon, Etsy, Facebook, Google, Salesforce e Uber que criaram estruturas online que realizam uma ampla gama de atividades humanas (KENNEY; ZYSMAN, 2016). Essas plataformas criam valor ao conectar e organizar transações, ao invés de produzirem. Além disso, criam fortes efeitos de rede, pois seu valor relativo aumenta com o número de usuários envolvidos nesse “ecossistema” (ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017).

De acordo com Kenney; Zysman, (2020) o desenvolvimento da inteligência artificial é uma ferramenta poderosa para a consolidação dessas plataformas, pois podem aumentar sua eficiência e eficácia promovendo seu crescimento ao possibilitar a criação de enormes conjuntos de dados, mobilizar enorme poder de computação, além de contratar engenheiros mais capacitados. Os autores também apontam que a ascensão e consolidação dessas empresas, podem estar proporcionando uma reorganização da economia que pode afetar as relações espaciais entre as economias capitalistas (KENNEY; ZYSMAN, 2020).

Um estudo conduzido por pesquisadores brasileiros propôs uma metodologia usando ferramentas de ciência de dados e inteligência artificial para identificar empresas baseadas em plataformas (SILVA NETO; CHIARINI; RIBEIRO, 2022). A pesquisa identificou mais de três mil empresas de plataformas espalhadas pelo mundo. Além disso, foi possível encontrar uma concentração destas empresas nos Estados Unidos e na China, no entanto, os resultados

trouxeram indicativos de que estas empresas estão se difundindo em todas as direções geográficas, o que reforça a hipótese da “plataformização” enquanto fenômeno mundial.

Outro estudo explorou especificamente o caso dos Estados Unidos, buscando medir descritivamente a difusão de plataformas na economia dos EUA usando os códigos do Sistema de Classificação da Indústria Norte-Americana (NAICS - *North American Industry Classification System*) (KENNEY; BEARSON; ZYSMAN, 2021). Dentre outros resultados, os autores mostraram que 70% dos setores de serviços, representando mais de 5,2 milhões de estabelecimentos, estão sendo afetados direta ou indiretamente por uma ou mais plataformas. Os pesquisadores registraram que essas plataformas estão cada vez mais difundidas na economia global e, como resultado, estão mudando o *locus* de captura de poder e valor para a plataforma como intermediária.

Srnicek, (2017) também destaca a importância dessas empresas para o cenário econômico mundial. Segundo o autor, o principal recurso que impulsiona essas empresas e lhes dá vantagens em relação à concorrência é a centralidade dos dados. As plataformas são concebidas como um mecanismo de extração e utilização desses dados, fornecendo a infraestrutura e a intermediação entre diferentes grupos, e se colocando em posição de monitorar e extrair todas as interações entre esses grupos. Esse posicionamento é a fonte de seu poder econômico, e impulsiona a expansão dessas empresas de acordo com uma lógica centrada em dados. Por isso, de acordo com o pesquisador, é possível observar o aumento das fusões e aquisições por essas empresas, inclusive para outros setores.

O resultado dessas características é uma tendência para as plataformas semelhantes à de monopólios, competindo de maneiras cada vez mais agressivas em um mercado onde o vencedor leva tudo, buscando o domínio completo de sua área de negócios (SRNICEK, 2017). Isso pode explicar a complacência dos investidores dessas empresas, em sua maioria de capital de risco, que continuam a investir em muitas dessas mesmo sem ainda terem obtido lucros (RAHMAN; THELEN, 2019; SRNICEK, 2017).

Entender essas plataformas como um novo modelo de negócio, inseridas dentro de uma economia capitalista e que impõe demandas específicas às empresas é importante para compreender seu funcionamento (SRNICEK, 2017). Ademais, de acordo com (ACQUIER, 2018), a compreensão de como essas organizações, que produzem efeitos tão penetrantes na sociedade, são governadas e reguladas caracterizam um campo de pesquisa urgente para ser abordado em novos estudos.

Para contribuir com o tema, este trabalho se concentra em estudar o processo de financeirização das empresas de plataformas. A revisão sistemática realizada no capítulo

anterior explorou a literatura sobre a temática e dentre os achados, foram encontrados quatro temas principais tratados pela literatura: *Shareholder Value* e Capitalismo de Dados; Plataformas e Gentrificação; *Sharing Economy*, Neoliberalismo e Trabalho nas plataformas e Plataformas e Poder. A partir dessas características encontradas na literatura, e explorando especificamente o processo de financeirização, foi conduzido um estudo de caso explorando a financeirização em uma empresa de plataforma.

Os métodos para se observar e descrever a financeirização podem variar principalmente por conta das diversas definições para o fenômeno. Os autores que o classificam como uma mudança de comportamento e prática realizam estudos de caso com abordagens qualitativas, enquanto outros pesquisadores que o caracterizam como fluxos de capitais ao invés de comportamentos, tratam de estudar empiricamente um setor econômico com o objetivo de quantificá-lo (ROMAINVILLE, 2017).

No próximo tópico será apresentado um panorama de como outras pesquisas observaram e descreveram o processo de financeirização em empresas não financeiras de diferentes setores; depois será exposto o protocolo de pesquisa desenvolvido neste capítulo, abordando como se dará a coleta e a análise dos dados; posteriormente serão apresentados os resultados encontrados com o desenvolvimento do caso; seguidos pela discussão desses resultados e as considerações finais acerca deste capítulo.

3.1 OBSERVANDO A FINANCEIRIZAÇÃO EM EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS

Analisar empiricamente o processo de financeirização de uma empresa ou setor é uma tarefa difícil, uma vez que levanta inúmeras questões metodológicas, e envolve a escolha de uma ou algumas dentre diversas definições. Diferentes estudos têm abordado esse fenômeno, alguns qualitativamente, quando se procura principalmente avaliar a financeirização como uma mudança de comportamento e prática; enquanto outros, que a tratam como fluxos de capitais, estudam empiricamente com métodos quantitativos, a fim de entendê-lo economicamente. Independente da abordagem, além de contribuir para os estudos acerca de uma determinada empresa, setor ou país, essas pesquisas podem ampliar as ferramentas e metodologias utilizadas pelos pesquisadores da área da financeirização (ROMAINVILLE, 2017). No quadro abaixo, é apresentado um resumo de como a financeirização foi observada nos estudos empíricos encontrados e descritos neste tópico (Quadro 3).

Quadro 3– Síntese dos trabalhos empíricos que abordaram a financeirização em empresas não financeiras

| Estudo | Objeto de Estudo | Indicadores de Financeirização | Fonte de dados | Objetivo e método de análise |
|--------------------------------|---|---|---|---|
| (TARVERDYAN; ROZMAINSKY, 2023) | Empresas italianas não financeiras de capital aberto | Despesas e receitas financeiras | Banco de dados Thomson Reuters | Verificar a relação entre a financeirização e investimentos em P&D por meio de um modelo econométrico |
| (YU; JO, 2022) | Empresas sul coreanas não financeiras inseridas na bolsa de valores coreana | Informações financeiras | Banco de dados KIS-Value | Verificar a relação entre a financeirização e investimentos em P&D por meio de um modelo matemático |
| (ROMAINVILLE, 2017) | Empresas promotoras habitacionais na cidade de Bruxelas, Bélgica | Características das empresas, como atividade econômica, porte e localização da sede. | Recolhimento de informações das empresas promotoras com a administração local e busca das características dessas empresas na plataforma ORBIS/AMADEUS | Verificar o processo de financeirização das empresas promotoras da habitação em Bruxelas e analisar a geografia dos investimentos no ambiente construído, por meio da análise dos indicadores encontrados |
| (JIA; WINSECK, 2018) | Empresas chinesas da internet | Lucros operacionais, fusões e aquisições, dívida, estrutura de mercado, papel do capital financeiro nessas empresas | Notícias de veículos negócios, relatórios anuais e outros documentos financeiros | Verificar o processo de financeirização das três principais empresas chinesas da internet por meio da análise dos indicadores de |

| | | | | |
|----------------------------------|--|--|---|---|
| | | | | financeirização coletados |
| (KLINGE et al., 2022) | Big Tech | (1) expansão de ativos financeiros e dívidas; (2) aumento das estruturas de ativos, com ativos intangíveis na forma de ágio crescendo ao lado de capital tangível; e (3) maximização do valor para o acionista | Relatórios anuais do período 2000–2020 por meio do banco de dados Refinitiv Eikon Worldscope | Verificar a relação entre a financeirização e a ascensão das sete maiores big tech do mundo por meio da análise dos indicadores estudados |
| (GAGGERO et al., 2022a) | Empresas não financeiras da Argentina | Trajetória sócio-ocupacional dos indivíduos que ocuparam a presidência das 50 maiores empresas de maior rotatividade | Ranking das 1000 maiores empresas que mais vendem na Argentina da Revista Mercado; e outras fontes de dados secundários | Verificar a financeirização das principais empresas da Argentina, a partir da análise dos indicadores financeiros estudados. |
| (ANDRIETTA; MONTE-CARDOSO, 2022) | Empresas brasileiras de saúde do setor privado | Porte, desempenho, endividamento e relevância de aplicações financeiras | Banco de Dados sobre Empresariamento na Saúde (BDES) | Verificar o processo de financeirização de empresas brasileiras do setor da saúde, por meio da análise dos indicadores de financeirização estudados |
| (DO CARMO, 2017) | Empresas do setor automotivo | Aquisições acionárias; origem dos dirigentes das empresas e pagamento de dividendos aos acionistas, além | Relatórios anuais das empresas e sites de notícias econômicas e outros especializados nos indicadores estudados | Verificar o processo de financeirização de empresas do setor automotivo, por meio da análise de conteúdo dos |

| | | | | |
|----------------------------------|---|--|---|---|
| | | das compensações aos executivos, os salários dos trabalhadores e o emprego | | indicadores de financeirização encontrados |
| (DO CARMO; NETO; DONADONE, 2018) | Empresa Ford Company | Lucro obtido das finanças em comparação com o obtido pela produção; aquisições; contribuição acionária, origem dos dirigentes da empresa e pagamento de dividendos aos acionistas | Relatórios anuais da empresa e sites de notícias econômicas e outros especializados nos indicadores estudados | Verificar o processo de financeirização da empresa Ford Company, por meio da análise de conteúdo dos indicadores de financeirização encontrados |
| (DO CARMO; NETO; DONADONE, 2019) | Empresas do setor automotivo | Lucro obtido das finanças em comparação com o obtido pela produção; estrutura acionária; aquisições de ações; origem dos gestores de topo; remuneração aos executivos; salários dos funcionários; pagamentos de dividendos aos acionistas e ao emprego | Relatórios anuais da empresa e sites de notícias econômicas e outros especializados nos indicadores estudados | Verificar o processo de financeirização de empresas do setor automotivo, por meio da análise de conteúdo dos indicadores de financeirização encontrados |
| (DO CARMO, 2020) | 10 empresas com maior valor de mercado no mundo | Comparação entre as fontes de lucratividade; Composição Acionária e Aquisições | Relatórios anuais da empresa e sites de notícias econômicas e outros especializados nos | Verificar o processo de financeirização das 10 empresas com maior valor de mercado, por meio |

| | | | | |
|--|--|---|--------------------------|---|
| | | Acionárias. Fusões e Aquisições; Origem dos dirigentes; Pagamento de Compensações aos Executivos; Pagamento de Dividendos aos Acionistas; Salários dos Funcionários e Emprego | indicadores estudados | da análise de conteúdo dos indicadores de financeirização encontrados |
|--|--|---|--------------------------|---|

Fonte: Elaboração Própria

Um estudo explorou empiricamente a influência da financeirização na atividade inovativa dos gestores de empresas italianas (TARVERDYAN; ROZMAINSKY, 2023). Para a realização da pesquisa, os autores analisaram a relação entre indicadores financeiros (despesas e receitas financeiras) e investimentos em pesquisa e desenvolvimento em uma amostra com 48 empresas italianas não financeiras e de capital aberto. A partir de um modelo econométrico, o estudo revelou que a receita financeira das empresas não financeiras italianas foi positivamente associada com suas despesas de P&D.

Outro artigo também observou a relação entre a financeirização e o investimento em P&D, só que no contexto sul-coreano (YU; JO, 2022). Em abordagem semelhante ao estudo sobre as empresas italianas, esses autores investigaram 711 empresas da Coreia do Sul não financeiras e inseridas na bolsa de valores coreana. Para isso, os autores utilizaram dados de um banco de dados com informações financeiras dessas empresas, e por meio de um modelo matemático, fizeram a relação com gastos reais em P&D. Os resultados encontrados neste trabalho divergiram do anterior, ao apontar que na Coreia do Sul o aumento da financeirização diminuiu os investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento.

Em outro estudo, a pesquisadora Romainville, (2017) abordou a financeirização da produção da habitação na cidade de Bruxelas, na Bélgica. Para isso a autora recolheu informações da administração local da cidade aquando da concessão das licenças de construção, para avaliar as empresas envolvidas no fornecimento da habitação nessa localidade. Essas informações possibilitaram a identificação das origens do capital investido em projetos de desenvolvimento habitacional e analisar a geografia desses investimentos no ambiente

construído. O estudo não encontrou evidências claras de que este processo de financeirização da produção habitacional tem relação com a gentrificação da cidade, no entanto, a autora aponta que as formas como esses promotores imobiliários atuam, fazem deles os principais agentes da perpetuação ou transformação da divisão social do espaço urbano (ROMAINVILLE, 2017).

Um estudo sobre as principais empresas chinesas da internet (Baidu, Alibaba e Tencent), abordou seu processo de financeirização, sua caracterização como empresas capitalistas e proximidade com bancos de investimento internacionais, fundos de capital de risco e outros investidores estrangeiros (JIA; WINSECK, 2018). A partir da análise de notícias de veículos negócios, relatórios anuais e outros documentos financeiros os autores investigaram algumas dimensões relacionadas à financeirização dessas empresas: (1) seus lucros operacionais, (2) como fusões e aquisições sustentaram sua expansão para novos mercados, (3) a dívida em rápido crescimento que veio junto com sua estratégia de 'expansão por meio de aquisição', (4) a estrutura de mercado mais concentrada da economia da internet na China que surgiu e o porquê dessas tendências e (5) o maior papel do capital financeiro – nacional e internacional – na propriedade, controle e operações dessas empresas. Dentre outros resultados encontrados, a análise dessas dimensões, destacou a participação significativa de propriedade estrangeira nessas empresas chinesas, o que de certa forma contradiz as visões convencionais de que elas foram criadas pelo governo para combater o domínio das empresas de internet dos Estados Unidos (JIA; WINSECK, 2018).

Com base na noção de financeirização corporativa, um artigo analisou a dinâmica financeira das maiores big tech do mundo no período de 2000-2020: Alibaba, Alphabet (Google), Amazon, Apple, Meta (Facebook), Microsoft e Tencent (KLINGE et al., 2022). Tomando como base estudos críticos de mídia e economia política, os autores examinaram as demonstrações financeiras dessas empresas a partir de três indicadores de financeirização: (i) expansão de ativos financeiros e dívidas; (ii) aumento das estruturas de ativos, com ativos intangíveis na forma de ágio crescendo ao lado de capital tangível; e (iii) maximização do valor para o acionista. Os resultados mostraram que essas corporações foram alavancadas com a utilização das principais ferramentas da financeirização de forma que aceleraram o domínio de infraestrutura da Big Tech na economia e sociedade.

Para estudar a financeirização na elite empresarial argentina, (GAGGERO et al., 2022a) analisaram a presença de atores do setor financeiro na propriedade e gestão de grandes empresas da Argentina no período de 2015-2019. Os autores investigaram o peso das empresas financeiras nessa elite e seu papel como acionistas de empresas de outros setores, verificando-se, desta forma, um grau baixo de financeirização direta na elite. Além disso, o artigo também

abordou a trajetória sócio-ocupacional dos indivíduos que ocuparam a presidência das 50 maiores empresas de maior rotatividade, analisando qual a parcela de empresas não financeiras lideradas por executivos com formação acadêmica e/ ou experiência de gestão anteriores no setor financeiro. A partir das dimensões levantadas no trabalho, os autores concluíram que diferentemente de outros contextos nacionais, o processo de financeirização na liderança empresarial é bastante limitado na Argentina (GAGGERO et al., 2022b).

No contexto brasileiro, um trabalho abordou expressões de financeirização no setor de saúde do país (ANDRIETTA; MONTE-CARDOSO, 2022). Para o desenvolvimento do estudo, foram analisadas as demonstrações financeiras e contábeis de 43 empresas que atuam no país no período de 2009-2015 em 4 aspectos principais: porte, desempenho, endividamento e relevância de aplicações financeiras. Os resultados encontrados mostraram que o setor de saúde brasileiro está crescendo e expandindo seus negócios, isso é evidenciado com o surgimento de empresas mais fortes e a centralização de capital, mesmo em um período de crise econômica. No entanto, os autores destacaram a necessidade de que pesquisas futuras incorporem outras dimensões de análise, como as estratégias de fusões, aquisições e outras operações patrimoniais.

O setor automotivo também foi objeto de análise de algumas pesquisas. Carmo, (2017) em dissertação defendida em 2017, analisou o processo de financeirização do setor, por meio de um estudo de caso múltiplo com as cinco maiores empresas automotivas do mundo em 2014: Toyota, Volkswagen, GM, Hyundai e Ford. Para a análise, o trabalho investigou cinco categorias componentes desse processo: proporção do lucro advindo das finanças em comparação com o lucro obtido pela produção real; composição acionária das empresas; aquisições acionárias; origem dos dirigentes das empresas e pagamento de dividendos aos acionistas, além das compensações aos executivos, os salários dos trabalhadores e o emprego. Para o exame dos resultados o autor utilizou o método de análise de conteúdo e pôde concluir, dentre outros achados, que a financeirização acontece de maneiras distintas nos diversos países em que as empresas estudadas estão inseridas, no entanto, seu estudo não corrobora que este fenômeno é exclusivamente anglo-saxão. De acordo com seus resultados, por mais que as ideias da financeirização sejam mais desenvolvidas nos Estados Unidos e Reino Unido, esta ideologia está se disseminando, em diferentes estágios e proporções, em outros países (DO CARMO, 2017).

Este autor também publicou, junto de outros pesquisadores, outros trabalhos sobre a financeirização do setor automotivo (DO CARMO; NETO; DONADONE, 2018, 2019). O primeiro explorou o caso único da empresa Ford, comparando a contribuição do setor produtivo e financeiro da empresa (DO CARMO; NETO; DONADONE, 2018). Neste estudo, os autores

concluíram que o processo de financeirização da companhia é crescente e vem se intensificando a cada ano, o que coloca as atividades financeiras à frente das atividades produtivas tornando-se a ordem do dia para os investidores. O segundo artigo, também abordou o estudo de casos múltiplos proposto na dissertação, e explorou o processo de financeirização das cinco principais empresas automotivas Toyota, Volkswagen, Hyundai, General Motors (GM) e Ford (DO CARMO; NETO; DONADONE, 2019).

No primeiro trabalho as dimensões da financeirização abordadas utilizadas para análise foram: proporção do lucro advindo das finanças em comparação com o lucro obtido pela produção; aquisições; contribuição acionária, origem dos dirigentes da empresa e pagamento de dividendos aos acionistas (DO CARMO; NETO; DONADONE, 2018). Enquanto no segundo trabalho foram: A rentabilidade das atividades financeiras foi comparada à das atividades produtivas; estrutura acionária; aquisições de ações; origem dos gestores de topo; remuneração aos executivos; salários dos funcionários; pagamentos de dividendos aos acionistas e ao emprego (DO CARMO; NETO; DONADONE, 2019).

Além desses trabalhos, em 2020, este autor defendeu sua tese de doutorado em que estudou o processo de financeirização das 10 empresas com maior valor de mercado no mundo (DO CARMO, 2020). Em 2017, as 10 empresas com maior valor de mercado eram: Apple, Google, Microsoft, Amazon, Berkshire Hathaway, Facebook, Johnson & Johnson, JPMorgan Chase, Tencent Holdings e Exxon Mobil. Os indicadores de financeirização abordados foram: 1) Comparação entre as fontes de lucratividade; 2) Composição Acionária e Aquisições Acionárias. 3) Fusões e Aquisições; 4) Origem dos dirigentes; 5) Pagamento de Compensações aos Executivos; 6) Pagamento de Dividendos aos Acionistas 7) Salários dos Funcionários e 8) Emprego. Dentre outros resultados, o autor também encontrou que as atividades financeiras vêm constituindo uma importante fração da lucratividade de algumas dessas empresas, em alguns casos, representando até mais que as atividades produtivas.

No contexto desta dissertação, cujo objetivo é estudar o processo de financeirização das empresas de plataformas, entendemos que dentre os trabalhos listados anteriormente, há uma maior sinergia com três estudos (DO CARMO, 2020; JIA; WINSECK, 2018; KLINGE et al., 2022). As plataformas, independente do setor em que atuam, se caracterizam como empresas de tecnologia (KENNEY; ZYSMAN, 2016), no trabalho de Do Carmo, 2020, o autor explorou a financeirização nas 10 empresas de maior valor de mercado, destas, pelo menos 6 se inserem no setor de tecnologia, sendo que algumas destas funcionam como plataformas digitais. Nos trabalhos de Jia; Winseck, 2018 e Klinge et al., 2022, os pesquisadores também investigaram

empresas de tecnologias, o primeiro as três maiores da internet chinesa, enquanto o segundo as maiores *big tech* do mundo.

Observando os indicadores de financeirização explorados por estes três estudos, foi possível observar que a tese de Do Carmo, 2020, apresenta indicadores que englobam os que foram explorados nos outros artigos, além de inserir outros que são imprescindíveis no contexto do estudo de caso desejado sobre as plataformas digitais, como por exemplo a abordagem dos empregos nestas organizações (GANDINI, 2019). Desta forma, neste trabalho utilizaremos os mesmos indicadores trazidos no trabalho de Do Carmo, 2020, e que estão sintetizados no quadro abaixo elaborado por este autor e que também contém a tendência para cada um desses indicadores (Quadro 4).

Quadro 4 - Tendências do processo de Financeirização nas empresas

| Indicadores de Financeirização | Tendência |
|---|--|
| 1) Comparação entre as fontes de lucratividade | Aumento da participação dos serviços e da área financeira no conjunto do negócio. |
| 2) Controle Acionário e Aquisições Acionárias | Aumento da participação de instituições de tipo financeiro no controle acionário e nas aquisições acionárias. |
| 3) Fusões e Aquisições | Aumento das fusões e particularmente das aquisições de empresas por outras de maior porte. |
| 4) Origem dos dirigentes 5) Pagamento de Compensações aos Executivos | Dirigentes vem de todos os setores, mas tomam decisões afinadas com a mentalidade financeirizada; Aumento exponencial das compensações pagas aos executivos. |
| 6) Pagamento de Dividendos aos Acionistas – <i>Maximizing Shareholder Value; Stock buybacks</i> | Aumento exponencial dos pagamentos de dividendos aos acionistas, <i>stockrepurchases</i> e <i>stockbuybacks</i> . |
| 7) Salários dos Funcionários | Abaixo da média dos salários dos trabalhadores de seus países. |
| 8) Emprego | Diminuição de vagas em algumas empresas; crescimento em outras, mas com forte tendência à terceirização, trabalho parcial e à precarização do trabalho. |

Fonte: (DO CARMO, 2020)

O primeiro indicador apresentado “Comparação entre as fontes de lucratividade” foi abordado inicialmente por Froud et al., (2006) e destacam a necessidade de se comparar as fontes de lucratividade nas organizações atuais, pois há a tendência de existir uma distinção entre os setores produtivo e financeiro, e que independente da atuação, muitas vezes os

resultados das fontes financeiras estão proporcionalmente se saindo melhor que as fontes produtivas. Isso é evidenciado nos trabalhos de Do Carmo; Neto; Donadone, (2018, 2019), que avaliaram o setor automotivo, e destacaram que nessas empresas existe essa distinção e que muitas vezes o setor financeiro é mais lucrativo que o produtivo, como é o caso da Ford Company (DO CARMO; NETO; DONADONE, 2018, 2019).

Os indicadores relacionados ao “Controle Acionário e Aquisições Acionárias” destacam que a ascensão da financeirização mudou a dinâmica das organizações e que a revolução dos acionistas transferiu o poder das organizações para investidores e analistas, evidenciando, desta forma, cada vez mais o controle acionário e as aquisições acionárias das firmas por organizações financeiras (DAVIS, 2009). Além disso, esta dimensão pode destacar ou não a participação dos chamados *Big Three* nas participações acionárias da empresa estudada. De acordo com a literatura, é possível observar atualmente, um crescimento constante e contínuo dos três grandes gestores de fundos de índices, BlackRock, State Street Global Advisors e Vanguard, aumentando sua participação nas principais empresas disponíveis no mercado financeiro (BEBCHUK; LAW; HIRST, 2019).

Ainda relacionado a esses indicadores, o chamado *Big Three*, também se apresentam como os principais gestores dos chamados fundos de índices (exchange traded funds — ETFs) (MUNDO NETO; DONADONE, 2023). Os ETFs são denominados fundos de gestão passiva por rastreamento de índices de mercado. Grandes gestoras de investimento têm dominado o mercado de fundos de índices e desta forma, ocupando posição acionária minoritária em milhares de empresas de capital aberto (MUNDO NETO et al., 2023). O potencial controle de decisão que essas grandes organizações possuem sobre a maioria das empresas disponíveis nas bolsas de valores ao redor do mundo, e possíveis conflitos de agência que podem ocorrer nessa relação, evidenciam a necessidade de se estudar esses indicadores (BEBCHUK; LAW; HIRST, 2019).

Com relação a “Fusões e Aquisições” a literatura destaca que essas ações vêm sendo tomadas por grandes organizações a fim de se expandir para outros mercados ou até mesmo como tentativa de se diminuir a concorrência e adquirir características de quase monopólios (SRNICEK, 2017). Por mais que existem razões muito além da financeirização que explicam as decisões por fusões e aquisições como redução de custos de transação; aumento do poder de mercado; e aproveitamento de economias de escala; no contexto atual, essas atividades refletem os processos de financeirização e também contribuem para sua ascensão (DO CARMO, 2020; JIA; WINSECK, 2018).

No que tange a “Origem dos dirigentes”, nos estudos sobre financeirização se faz importante a análise da trajetória acadêmica e profissional dos principais gestores das

organizações não financeiras, a tendência é que nem sempre sejam diretamente ligados ao setor financeiro, mas que tenham alinhamento e tomem decisões direcionadas à mentalidade financeirizada (GAGGERO et al., 2022a; JIA; WINSECK, 2018).

Em respeito ao “Pagamento de Compensações aos Executivos” a literatura aponta que a tendência é que os principais executivos das organizações recebam salários gigantescos, e que superam em muitas vezes a média dos outros trabalhadores (DO CARMO, 2020). Esse pagamento costuma ser feito com altas quantias em dinheiro, mas principalmente em ações institucionais, um movimento que além de ajudar a valorizar as ações das corporações, proporciona aos executivos menos incidência de imposto de renda (DO CARMO, 2020; LAZONICK, 2011).

O “Pagamento de Dividendos aos Acionistas” é um indicador importante pois reforça a característica de maximização de valor ao acionista destacada pela literatura ao caracterizar a financeirização (VAN DER ZWAN, 2014). Diversos autores vêm explorando e mostrando os enormes ganhos financeiros que os acionistas das organizações vêm recebendo de dividendos e também pela compra e recompra de ações dessas empresas (LAZONICK, 2011; LAZONICK; O’SULLIVAN, 2000). Desta forma, a fim de maximizar os retornos aos seus acionistas, as empresas distribuem seus lucros em pagamento de dividendos e à recompra de ações, resultando assim, em cada vez menos investimentos em seus setores produtivos (KLINGE et al., 2022).

Com relação a “Salários dos Funcionários” e “Empregos” a literatura destaca que atualmente se observa nas empresas salários em média cada vez mais baixos e enormes discrepâncias da maioria dos trabalhadores em proporção com os principais executivos (ANTUNES, 2018; DO CARMO; NETO; DONADONE, 2019). Além disso, atualmente em todo o mundo, é visível uma diminuição dos direitos trabalhistas, aumento das cargas de trabalho e precarização das atividades, muitas vezes impulsionadas por ideologias neoliberais (ACQUIER, 2018; ANTUNES, 2018; BROU et al., 2021; RANI; FURRER, 2021). Todas essas características evidenciam a importância de se abordar esses dois indicadores.

Na próxima seção serão apresentados o método e os protocolos utilizados para o desenvolvimento desta pesquisa.

3.2 METODOLOGIA DE PESQUISA

A presente pesquisa envolve uma abordagem qualitativa que visa explorar como se dá o processo de financeirização nas empresas de plataforma e verificar quais as implicações deste modelo de negócios nos contextos organizacional, econômico e social. Com relação à sua natureza, a pesquisa será um estudo exploratório, conforme Gil, (2008), esse tipo de pesquisa

se justifica quando o tema escolhido é bastante genérico e tornam-se necessários seu esclarecimento e delimitação. Com relação a sua abordagem, esse estudo será qualitativo, uma vez que o tema ainda está em um estágio nascente de investigação (EDMONDSON; MCMANUS, 2007).

A estratégia metodológica aplicada neste trabalho será a de um estudo de caso. De acordo com Yin, (2009), o estudo de caso é uma pesquisa empírica que investiga um fenômeno contemporâneo dentro de seu contexto, preservando suas características. Além disso, pode ser aplicado em pesquisas exploratórias nos estágios iniciais dos temas de pesquisa, promovendo o desenvolvimento de novas ideias e questões de pesquisa (VOSS; TSIKRIKTSIS; FROHLICH, 2002). De acordo com Yin, (2015) o estudo de caso tem duas principais características: investiga um fenômeno contemporâneo em profundidade e em seu contexto de mundo real; os limites entre o fenômeno e o contexto não são claramente evidentes.

Um estudo de caso é a história de um fenômeno passado ou atual, desenhado por múltiplas fontes de evidência e pode ser de caso único ou múltiplos casos (VOSS; TSIKRIKTSIS; FROHLICH, 2002). Para responder à questão de pesquisa deste trabalho será realizado um estudo de caso único, pois segundo Yin, (2009), proporciona importantes contribuições à base de conhecimento e à construção da teoria e também ajuda a direcionar investigações futuras em uma área inteira. Conforme Voss; Tsikriktsis; Frohlich, (2002) o estudo de caso único também permite um maior aprofundamento.

Uma das principais características de uma pesquisa de estudo de caso é a utilização de múltiplas fontes de evidência, permitindo a triangulação dos dados obtidos. Essa estratégia possibilita diversas análises sobre um mesmo fenômeno, e a convergência dessas evidências apresenta o evento de forma precisa (YIN, 2015). Além disso, a triangulação das informações de diversas fontes de evidência também proporciona maior confiabilidade ao estudo (VOSS; TSIKRIKTSIS; FROHLICH, 2002).

Para a realização desta pesquisa, a empresa de plataforma escolhida foi a Uber Technologies Inc. O motivo da escolha se deve ao fato desta ser uma das principais representantes da economia de plataforma, e que desde sua criação promoveu mudanças radicais na economia e sociedade (KENNEY; ZYSMAN, 2016). A Uber foi criada na cidade de São Francisco, Estados Unidos em 2009, inicialmente para desafiar o serviço de táxi ineficiente e inadequado da cidade. Desde o início, com sua estratégia de crescimento implacável e audaciosa, a empresa disseminou seus serviços por diversos países do mundo, de modo que em 2017 a empresa já atuava em 70 países, com cerca de 16 bilhões de dólares investidos desde sua criação (DUDLEY; BANISTER; SCHWANEN, 2017).

Alinhado ao método de pesquisa, foi elaborado um protocolo de pesquisa para auxiliar a condução do estudo de caso durante o desenvolvimento do estudo e garantir confiabilidade aos resultados encontrados (Quadro 5). O processo de coleta de dados se realizará pela análise documental. Os documentos a serem analisados serão: informações gerais disponibilizadas pela empresa em seu *website*, relatórios institucionais, reportes financeiros, notícias sobre a organização publicada pela mídia especializada e fóruns institucionais.

Quadro 5 – Protocolo para o Estudo de Caso

| | |
|---|---|
| Questão de Pesquisa | Como ocorre o processo de financeirização nas empresas de plataforma e quais as implicações deste modelo de negócios nos contextos organizacional, econômico e social? |
| Unidades de Análise | Processo de financeirização nas empresas de plataforma; dimensões de financeirização observadas na empresa do estudo; consequências para as organizações, economia e sociedade. |
| Empresa Estudada | Uma empresa de plataforma consolidada e que atua em diversos países. |
| Tempo Disponível | 24 meses. |
| Fontes de Dados e Confiabilidade | Cruzamento entre os dados coletados por meio da análise documental (dados secundários). |
| Validade do Constructo | Uso de múltiplas fontes de evidência (informações gerais disponibilizadas pela empresa em seu <i>website</i> , relatórios institucionais, reportes financeiros, notícias sobre a organização publicada pela mídia especializada e fóruns institucionais). |
| Validade Interna | Verificar a convergência entre os dados coletados para estabelecer como se dá o processo de financeirização em empresas de plataforma e as implicações deste modelo para as organizações, economia e sociedade. |
| Validade Externa | Usar a lógica de replicação em estudos de múltiplos casos e discussão dos resultados empíricos com o estado da arte da temática. |

Fonte: Elaboração Própria

3.2.1 Coleta de Dados

A coleta de dados desta pesquisa foi realizada entre os anos de 2022 e 2023, e aconteceu principalmente por meio de buscas na internet em diferentes fontes: no site da empresa selecionada para o caso, para buscar seus relatórios financeiros, diretrizes corporativas, dados sobre sua história e informações de governança; em veículo de mídias especializadas em finanças, e de notícias em geral para coletar informações complementares sobre os dados financeiros e também sobre outros aspectos desta organização. Alguns dos sites e portais pesquisados foram: NASDAQ; TRACXN; FORBES; CRUNCHBASE; SALARY; PAYSCAL e STOCKANALYSIS.

Trata-se de uma pesquisa documental com dados secundários, baseando-se nos referenciais teóricos abordados pelos trabalhos empíricos sintetizados no capítulo 3.1, partindo inicialmente dos indicadores de financeirização estilizados pelo trabalho de Do Carmo, (2020) que foram apresentados no Quadro 4. Para facilitar a busca pelos dados financeiros, optou-se por escolher para o estudo de caso uma empresa listada na bolsa de valores, já que a tendência é que essas empresas tenham seus dados disponibilizados publicamente (TARVERDYAN; ROZMAINSKY, 2023). Além disso, a presença da empresa na bolsa de valores, possibilita que seus resultados sejam explorados e analisados pela mídia especializada, ou até mesmo organizados por ferramentas para uso de investidores (KLINGE et al., 2022). A Uber, organização selecionada para este caso, teve o início de sua operação na bolsa de valores em 2019 (LUNDEN; CLARK, 2019).

3.3 O CASO DA UBER TECHNOLOGIES INC

A Uber Technologies Inc é uma empresa fundada em 2009, e que funcionou oficialmente em 2010 na cidade de São Francisco, nos Estados Unidos. Inicialmente era focada em serviços de carros de luxo, mas rapidamente expandiu seu portfólio de produtos e sua presença pelo mundo (UBER, 2020b).

Segundo a própria organização, sua atuação industrial está no setor de tecnologia, e seu principal produto é a plataforma tecnológica que permite que “motoristas parceiros se conectem de forma fácil e descomplicada a usuários que buscam viagens acessíveis e confiáveis” (UBER, 2020b). Em sua página na web, a empresa deixa claro no item “O que não fazemos” atividades que não realiza: “A Uber não é uma empresa de transporte”; “A Uber não é um serviço de carona paga ou remunerada” e “A Uber não emprega nenhum motorista e não é dona de nenhum carro”. As justificativas para essas afirmativas são: a empresa atua no ramo de tecnologia e apenas opera uma plataforma de mobilidade; permite por meio desse aplicativo que motoristas parceiros e pessoas que precisam de viagens se conectem; e ao fazer isso, proporciona que esses motoristas parceiros aumentem seus rendimentos e que os usuários encontrem opções de mobilidade (UBER, 2020b).

Pela própria apresentação da Uber sobre o seu negócio, suas características e o que ela declara não fazer, podemos justificar sua escolha como empresa de plataforma para esse estudo. Conforme abordamos anteriormente, as empresas inseridas na economia de plataforma abrangem diversas transações econômicas mediadas digitalmente envolvendo a troca de bens e serviços (VALLAS; SCHOR, 2020). Além disso, funcionam como um núcleo da economia

compartilhada ao realizar a intermediação descentralizada entre pares para realização dessas trocas, por meio de uma plataforma digital (ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017).

As características da plataforma oferecida pela empresa, fornecem alternativas e novos meios para as pessoas socializarem, trabalharem, além de apresentarem novas possibilidades de rendimentos e salários, o que vai de encontro ao que já foi abordado na literatura sobre a economia de plataforma (KENNEY; ZYSMAN, 2016). Além disso, ao afirmar que não emprega nenhum motorista e nem possui nenhum carro, a empresa reforça outro aspecto explorado, de que neste modelo a empresa é ainda mais reduzida, transferindo grande parte de sua força de trabalho e custos para parceiros (RAHMAN; THELEN, 2019).

3.3.1 A Uber em números

O sucesso e crescimento da Uber podem ser observados em números. De acordo com a companhia, ela já está presente em mais de 10.000 cidades espalhadas por 70 países, além de possuir mais de 5,4 milhões de motoristas parceiros e mais de 131 milhões de usuários. Completou o primeiro bilhão de viagens em dezembro de 2015, 2 bilhões em junho de 2016, 5 bilhões em maio de 2017 e 10 bilhões em junho de 2018. Em 2022, passou da marca de 37 bilhões de viagens. A empresa estima a realização de 23 milhões de viagens/ entregas por dia no mundo (UBER, 2020b).

Todos esses resultados só foram possíveis graças ao grande valor investido na empresa por grandes *players* do capital de risco que apostam na liderança exercida pela empresa no setor de transporte (VITA, 2022). Em agosto de 2015, por exemplo, a Google Ventures investiu mais de US\$ 250 milhões na Uber, e os maiores investidores da empresa também incluem a firma de capital de risco do Vale do Silício Kleiner Perkins Caufield & Byers, Fidelity Investments, Jeff Bezos da Amazon, Goldman Sachs, Blackrock, Lone Pine Capital e dezenas de outras empresas de capital de risco, fundos de hedge e bilionários privados (VITA, 2022).

No ano de 2017 a empresa já havia recebido mais de 16 bilhões de dólares em investimento (DUDLEY; BANISTER; SCHWANEN, 2017). No entanto, mesmo com todo esse investimento, a empresa apresenta prejuízos. Em 2015, por exemplo, a empresa registrou um prejuízo operacional de US\$ 470 milhões, mesmo assim, em junho deste ano, emitiu um título conversível de 8% com vencimento em 2022, em outubro deste mesmo ano a empresa anunciou outra rodada de financiamento de US\$ 1 bilhão, à época a oitava vez que adicionou capital externo nos cinco anos anteriores (VITA, 2022).

Além de sua capacidade de expansão, o elevado investimento recebido também pode ser justificado pela valorização da empresa por conta do sucesso do seu negócio. Em estudo

realizado com dados de 2015, Cohen et al., (2016) estimaram o excesso do consumidor, no caso dos usuários da Uber, por meio da *big data*. Os resultados permitiram aos pesquisadores estimarem que em 2015, nas quatro cidades dos Estados Unidos estudadas, o serviço UberX gerou US\$ 2,9 bilhões em excedente do consumidor, ou seja, para cada dólar gasto pelos consumidores, cerca de US\$ 1,60 de excedente do consumidor é gerado. Segundo o estudo, o excedente geral do consumidor nos Estados Unidos pelo serviço UberX em 2015, deve ter sido US\$ 6,8 bilhões (COHEN et al., 2016).

Essa possibilidade de fornecer um serviço à um custo menor ao consumidor, fez com que a empresa se consolidasse, aumentando exponencialmente seu valor para mais de US\$ 50 bilhões em 2015, fazendo também com que seus fundadores, Travis Kalanick (antigo CEO da empresa) e Garrett Camp e um antigo funcionário da empresa, Ryan Graves, entrassem pela primeira vez na lista de bilionários da revista Forbes neste ano. Os cofundadores com patrimônio de US\$ 5,3 bilhões cada e o antigo funcionário US\$ 1,4 bilhão (KOSOFF, 2015).

Enquanto empresa privada a Uber levantou até 2019 US\$ 28,5 bilhões em investimentos, de 166 financiadores diferentes, com uma avaliação de US\$ 75 bilhões em seu último relatório antes de sua estreia na bolsa de valores de Nova York. Sua oferta pública inicial (*Initial Public Offering - IPO*) aconteceu em maio de 2019 e foi de US\$ 82,4 bilhões, vendendo 180 milhões de ações a US\$ 45 / ação. Por mais que os valores tenham credenciado a empresa como uma dos IPOs de tecnologia mais valiosas da história, ao lado de gigantes como Alibaba e Facebook, os valores ainda ficaram distantes das projeções elevadas de US\$ 120 bilhões que bancos e analistas estimaram nos meses que antecederam a IPO (LUNDEN; CLARK, 2019).

3.3.2 A Uber por trás dos números

Por trás da ascensão e sucesso da Uber, existem várias questões que precisam ser compreendidas. Neste tópico começamos a traçar um panorama sobre isso, para depois explorar os dados coletados e analisados por meio dos indicadores de financeirização utilizados.

De acordo com Zwick, (2018b) a Uber obteve essa vantagem competitiva sobre o setor de táxi, não por fornecer um produto superior, e sim porque promoveu a ocorrência de falhas na lei ao colocar-se como do setor de tecnologia. Desta forma, a empresa acelerou a descentralização do mercado, aumentando o excedente do consumidor, além de elevar a remuneração dos executivos. Ademais, segundo este autor, ela usa o sucesso de sua plataforma digital para: minar as leis trabalhistas e regulamentações; transferir o risco para o motorista individual e reduzir os salários e padrões trabalhistas em nome da concorrência (ZWICK, 2018).

Collier; Dubal; Carter, (2018) complementam afirmando que empresas de plataforma, não perturbam apenas setores econômicos em que se inserem, mas também os regimes regulatórios que regem esses setores. Em estudo de caso sobre a Uber os autores descobriram que a política de regulamentação desta empresa nos Estados Unidos não estava alinhada a nenhum modelo de legislação existente. Em vez disso, os pesquisadores descrevem como um modelo de regulação disruptiva que acontece em duas etapas: 1) Um regime regulatório existente não é desregulamentado, mas não é considerado pela empresa; 2) A política de regulamentação subsequente do desafiante leva a um regime regulatório duplo. No caso da Uber, sua regulamentação disruptiva, tem um padrão dirigido pela elite, e a empresa tem prevalecido sempre. Isso ocorre, pois, essa regulamentação disruptiva originou um regimento regulatório duplo no setor de táxi, em que a concorrência ainda permanece inserida na regulamentação anterior, ficando sempre em desvantagem, enquanto a Uber se insere em uma classificação alternativa ao regulamento das empresas de táxi (COLLIER; DUBAL; CARTER, 2018).

Neste mesmo trabalho, os pesquisadores apontam que a empresa possui grande poder político, além de estrutura, instrumentos e recursos para implantar uma variedade de estratégias internas e externas, tornando-se muito influente nos ambientes legislativos (COLLIER; DUBAL; CARTER, 2018). Com isso, a empresa conseguiu vitórias importantes nas câmaras municipais e estaduais em que atuou a fim limitar as regulamentações de consumo e segurança àquelas que se ajustam ao seu modelo de negócios de crescimento, flexibilidade de oferta e preços e prestação de serviços de baixo custo. Além desse poder político, a empresa contou com o *lobby* por parte de clientes e motoristas em defesa desse modelo. A mobilização e alinhamento desses atores com a empresa, fez com que se tornassem agentes importantes nessa etapa de disrupção inicial, principalmente em questões de entrada e políticas de preço (COLLIER; DUBAL; CARTER, 2018).

Além das questões regulatórias, também há diversos aspectos importantes a serem considerados em relação à Uber sobre seus motoristas. Classificados pela empresa como motoristas parceiros, a empresa os promove como empreendedores em que o trabalho é caracterizado pela liberdade, flexibilidade e independência. No entanto, estudos empíricos apontam que a empresa produz assimetrias de informação e poder para estruturar seu controle sobre esses trabalhadores, além disso, utiliza das tecnologias digitais e algoritmos para promover relações corporativas assimétricas para o seu próprio benefício (ROSENBLAT, 2016). Além disso, não são raras as notícias com histórias e depoimentos de motoristas denunciando aumentos das tarifas cobradas, em alguns casos até 50% do preço das corridas; e

até mesmo relatando desativações injustas realizadas arbitrariamente e sem justificativas pela empresa (SAINATO, 2023).

Como abordado por Dudley; Banister; Schwanen, (2017), desde o seu início, a ascensão da Uber se deu a partir de uma estratégia de atuar como um inovador disruptivo de mercado por meio de uma tecnologia amigável e fazendo uso da "economia compartilhada", no entanto, diante dos aspectos negativos, como os mencionados nos parágrafos anteriores, para sua expansão em outros países, a empresa adotou uma abordagem invasiva, novamente contornando seus regimes regulatórios (DUDLEY; BANISTER; SCHWANEN, 2017). Em 2022, uma reportagem publicada pelo jornal The Guardian, após o vazamento de mais de 124 mil documentos confidenciais para o veículo, expôs essa abordagem invasiva realizada pela empresa. Os arquivos, que abrangem o período de 2013 e 2017, mostram tentativas de *lobby* pela empresa com grandes lideranças políticas, como Joe Biden, que na época era vice-presidente dos Estados Unidos no governo de Barack Obama; Olaf Scholz, na época prefeito de Hamburgo, na Alemanha; e George Osborne, então chanceler do Reino Unido. Além disso, a reportagem mostra que Emmanuel Macron ajudou secretamente a ascensão da empresa na França enquanto ministro da economia, dando acesso direto e frequente a ele e à sua equipe (DAVIES et al., 2022).

A reportagem também mostrou que para sua expansão, a empresa planejou gastar em 2016 US\$ 90 milhões em *lobby* e relações públicas. Mesmo com todo esse aporte, em alguns lugares a empresa encontrou resistência, principalmente por indústrias de táxi e políticos que se recusaram a ceder. Nessas localidades, seu CEO à época, Travis Kalanick, ordenou a seus executivos que retaliassem, em casos de greves e tumultos. Em uma série de protestos realizados em Paris, o executivo incentivou os motoristas da Uber a realizarem um contra-protesto com desobediência civil em massa (DAVIES et al., 2022). Uma outra reportagem sobre os arquivos vazados, também mostraram que os executivos estimularam suas equipes a utilizarem um “*Kill Switch*” durante as batidas policiais, para impedir que os oficiais vissem os dados da empresa. Esses sistemas de desligamento foram implementados durante uma série de batidas policiais oficiais que reuniam evidências que poderiam ser usadas para fechar o serviço de táxi sem licença da Uber, apreender veículos ou processar motoristas (DAVIES; GOODLEY, 2022).

Após este capítulo trazer um descritivo sobre a Uber, é possível observar a importância e influência que essa empresa tem hoje em diversos lugares do mundo, além de seu grande poder político e econômico. Sua incrível expansão e desenvolvimento, bem como a origem dos seus investimentos, e as diversas contradições trazidas pelo seu modelo de negócios evidenciam

a importância de se estudar essa empresa empiricamente. Nos próximos tópicos faremos isso de uma maneira ainda não realizada na literatura pesquisada, estudando a empresa a partir de seu processo de financeirização.

3.3.3 Indicadores de Financeirização da empresa Uber

Com base em pesquisas anteriores (DO CARMO, 2020; JIA; WINSECK, 2018; KLINGE et al., 2022), realizamos neste trabalho uma análise da empresa Uber sob a ótica da financeirização. Para isso, buscamos dados financeiros da empresa em seus relatórios anuais, agências reguladoras, sites especializados em finanças, buscando informações como: Comparação entre as fontes de lucratividade; Composição Acionária e Aquisições Acionárias. Fusões e Aquisições; Origem dos dirigentes; Pagamento de Compensações aos Executivos; Pagamento de Dividendos aos Acionistas; Salários dos Funcionários e Emprego.

3.3.3.1 Fontes de lucratividade

Diferentemente de empresas de outros setores, como o de automóveis, a Uber não apresenta em seus relatórios uma distinção entre suas atividades produtivas e financeiras (DO CARMO, 2017; DO CARMO; NETO; DONADONE, 2018). As receitas da empresa em 2022 passaram de 31 bilhões de dólares, registrando um aumento de 83% em relação ao ano anterior (Tabela 4). Desde 2016, foi possível observar um aumento crescente das receitas pela empresa em quase todos os anos. A única exceção foi o ano de 2020, em que a empresa obteve pouco mais de 11 bilhões de dólares em receita, uma queda de 14% em relação ao mesmo período em 2019. A empresa justificou essa queda nas receitas pela pandemia causada pela doença do coronavírus (COVID 2019), uma vez que a pandemia mudou rapidamente as condições de mercado e econômicas em todo o mundo, impactando motoristas, entregadores, comerciantes, consumidores e parceiros de negócios, bem como seus negócios, resultados operacionais, posição financeira e fluxos de caixa (UBER, 2020a, pág 56).

Tabela 4 – Receitas da Uber (em milhões de dólares)

| Ano: | 2022 | 2021 | 2020 | 2019 | 2018 | 2017* | 2016* |
|-------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|----------|----------|
| Receitas totais | \$31.877 | \$17.455 | \$11.139 | \$13.000 | \$10.433 | \$ 7.402 | \$ 3.338 |
| Perda de Operações | \$ -1.832 | \$ -3.834 | \$ -4.863 | \$ -8.596 | \$ -3.303 | \$-4.080 | \$-3.023 |
| Lucro Líquido / Perda Líquida | \$ -9.141 | \$ -496 | \$ -6.768 | \$ -8.506 | \$ 997 | \$-4.033 | \$ -370 |

*Resultados não auditados

Fonte: Elaborado pelo autor adaptado de <https://www.nasdaq.com/market-activity/stocks/uber/financials> e Annual Report Uber 2020, pág 54 (NASDAQ, 2023a; UBER, 2020a). Acessado em 20/05/2023

Observando a série histórica das receitas, é possível verificar que a empresa apresentou perdas de operações em todos os anos durante esse período, além disso, só apresentou lucro líquido no ano de 2018 (Tabela 4). Esse lucro só ocorreu por conta de outras receitas líquidas. Em seu relatório, essas outras receitas são inseridas no item “*Other Income (Expense), Net*” que podem ser: receitas de juros; ganhos ou perdas cambiais; ganho na alienação de negócios; ganho da venda de investimentos entre outros (UBER, 2022, pág 51).

Em 31 de dezembro de 2022, a Uber tinha três segmentos operacionais e reportáveis: Mobilidade, Entrega e Frete. As ofertas de plataformas de Mobilidade, Entrega e Frete atendem a mercados grandes e fragmentados (UBER, 2022, pág 4). Ao analisar as receitas da empresa por segmento, é possível escrutinar que sua principal atividade é a mobilidade, desde 2018 a empresa aumentou sua receita nesse setor em todos os anos com exceção de 2020, ano em que se iniciou a pandemia da Covid 2019 (Tabela 5). Em 2022, a empresa obteve uma receita de mais de 14 bilhões de dólares em mobilidade, um aumento de 102% em relação a 2021. Com relação aos outros setores é perceptível uma crescente em todos os anos, sendo que em 2021 as receitas com o segmento de entregas foi até maior que o de mobilidade. No comparativo com o ano anterior, o segmento de frete foi o que mais cresceu em 2022, com quase US\$ 7 bilhões em receitas, um aumento de 326%.

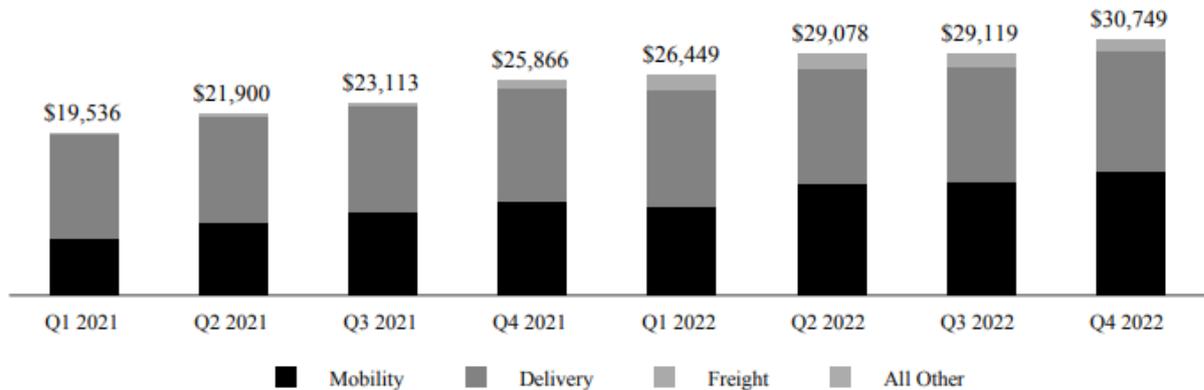
Tabela 5 - Receitas da Uber por segmento (em milhões de dólares)

| Ano: | 2022 | 2021 | 2020 | 2019 | 2018 |
|-----------------|-----------|----------|----------|-----------|----------|
| Mobilidade | \$ 14.029 | \$ 6.953 | \$ 6.089 | \$ 10.707 | \$ 9.288 |
| Entregas | \$ 10.901 | \$ 8.362 | \$ 3.904 | \$ 1.401 | \$ 772 |
| Frete | \$ 6.947 | \$ 2.132 | \$ 1.011 | \$ 731 | \$ 356 |
| Todos os outros | - | \$ 8 | \$ 135 | \$ 161 | \$ 17 |

Fonte: Elaborado pelo autor adaptado dos Annual Reports da Uber de 2020, pág 68 e 2022, pág 60 (UBER, 2020a, 2022). Acessado em 20/05/2023

Outro indicador explorado pelos relatórios e comunicados da empresa é o chamado “*Gross Booking*”, que é definido pela empresa como o valor total em dólares, incluindo quaisquer impostos, pedágios e taxas aplicáveis, de: Passeios de mobilidade; Ordens de entrega (em cada caso sem qualquer ajuste para descontos e reembolsos do consumidor); Ganhos de Motorista e Comerciante; Incentivos ao motorista e receita de frete. Esses valores não incluem as gorjetas recebidas pelos trabalhadores. Para a empresa o *Gross Booking* são uma indicação da escala da plataforma e que acaba afetando as receitas. (UBER, 2022, pág 59). É possível observar na figura abaixo, um aumento dessas reservas em todos os trimestres de 2021 e 2022 (Figura 5).

Figura 5 - *Gross Bookings* (em milhões)



Fonte: (UBER, 2022, pág 59)

Mesmo apresentando perdas operacionais em todos os anos, é possível observar uma valorização nos preços das ações da Uber no decorrer do tempo, com alguns momentos de queda, mas sempre aumentando posteriormente (Figura 6). Conforme podemos observar na Figura 6, desde o início do ano de 2023, os preços das ações da empresa estão aumentando consideravelmente, tendo chegado aos maiores valores no início do ano de 2024.

Figura 6 – Valor das ações da Uber na bolsa de valores da NASDAQ (em dólares)



Fonte: <https://finance.yahoo.com/quote/UBER/chart> (YAHOOFINANCE, 2024). Acessado em 09/04/2024

3.3.3.2 Composição acionária

Na tabela 6 é apresentada uma lista com os 15 maiores acionistas da Uber em 31/03/2023, de acordo com a Nasdaq. Os dados obtidos mostram que esses 15 possuem quase 928 milhões das ações ativas da Uber, representando 60,73%. Em valores, essas organizações possuem mais de 35 bilhões de dólares em ações na empresa (Tabela 6).

Tabela 6 - Maiores acionistas da Uber em 31/03/2023

| Acionistas | Ações detidas | % | Valor em milhares de US\$ |
|---------------------------------|---------------|--------|---------------------------|
| MORGAN STANLEY | 169.525.108 | 11,10% | \$ 6.465.688,00 |
| FMR LLC | 134.375.074 | 8,80% | \$ 5.125.065,00 |
| VANGUARD GROUP INC | 120.404.873 | 7,88% | \$ 4.592.242,00 |
| BLACKROCK INC. | 88.534.308 | 5,80% | \$ 3.376.699,00 |
| JPMORGAN CHASE & CO | 83.235.764 | 5,45% | \$ 3.174.612,00 |
| PUBLIC INVESTMENT FUND | 72.840.541 | 4,77% | \$ 2.778.138,00 |
| JENNISON ASSOCIATES LLC | 46.082.453 | 3,02% | \$ 1.757.585,00 |
| CAPITAL WORLD INVESTORS | 44.190.831 | 2,89% | \$ 1.685.438,00 |
| STATE STREET CORP | 39.280.086 | 2,57% | \$ 1.498.142,00 |
| WELLINGTON MANAGEMENT GROUP LLP | 28.689.443 | 1,88% | \$ 1.094.215,00 |
| NORGES BANK | 23.476.278 | 1,54% | \$ 895.385,00 |
| FISHER ASSET MANAGEMENT, LLC | 20.785.980 | 1,36% | \$ 792.777,00 |
| GEODE CAPITAL MANAGEMENT, LLC | 20.585.066 | 1,35% | \$ 785.114,00 |
| AMERIPRISE FINANCIAL INC | 20.107.300 | 1,32% | \$ 766.892,00 |
| CLEARBRIDGE INVESTMENTS, LLC | 15.513.432 | 1,02% | \$ 591.682,00 |
| | 927.626.537 | 60,73% | \$ 35.379.674,00 |

Fonte: <https://www.nasdaq.com/market-activity/stocks/uber/institutional-holdings> (NASDAQ, 2023b). Acessado em 20/05/2023

Destes 15 principais acionistas institucionais, 13 deles são corporações que prestam algum serviço financeiro, sejam administrando fundos ou que funcionam como bancos e *holdings*. As outras duas (Public Investment Fund e Norges Bank) são agências estatais, mas que também atuam no setor financeiro, a primeira representa o fundo de investimento público da Arábia Saudita e a segunda é o banco central da Noruega. Essa presença predominante de empresas financeiras proprietárias das ações institucionais da Uber representa essa característica importante da financeirização, de que as grandes organizações têm como principais acionistas grandes conglomerados financeiros (NASDAQ, 2023b).

Em relação aos ETFs, de acordo com o site etf.com, a Uber estava listada em 244 fundos, compartilhando mais 238,8 milhões de ações em ETFs (ETF.COM, 2024). Se compararmos com outras organizações mais consolidadas e maiores como a Alphabet Inc, com mais de 745,2 milhões de ações em 416 fundo; a Amazon.com, Inc, com mais de 1,2 bilhões de ações em 405 fundos; a Apple Inc, com 2 bilhões de ações em 458 fundos; e a Meta Platforms Inc, com 302,7 milhões de ações compartilhadas em 425 ETFs; podemos observar a relevância da participação da Uber nesses fundos de índices, mesmo que com menos anos de atuação e com menos de cinco anos de sua IPO.

Na tabela 7 é possível observar os fundos dos Estados Unidos em que a participação da Uber tem maior alocação em proporção às demais empresas alocadas no fundo. Em destaque, está o fundo iShares U.S. Transportation ETF, que contém 16,45% de suas ações com ações da

Uber. Este fundo é gerenciado pela gigante BlackRock, e busca acompanhar os resultados de investimento de um índice composto por ações dos EUA no setor de transportes.

Tabela 7 - ETFs com maiores participações de ações da Uber alocadas

| Nome do Fundo | Segmento | % de Alocação | nº. de ações |
|--|---|---------------|--------------|
| IShares U.S. Transportation ETF | Equity: U.S. Transportation | 16.45% | 2.290.000 |
| Direxion Daily Transportation Bull 3X Shares | Leveraged Equity: U.S. Transportation | 11.24% | 46.210 |
| First Trust U.S. Equity Opportunities ETF | Equity: U.S. - Total Market | 7.13% | 789.640 |
| Franklin Disruptive Commerce ETF | Equity: Global Digital Economy | 6.99% | 14.180 |
| Global X Millennial Consumer ETF | Equity: U.S. Millennials | 5.43% | 91.820 |
| ProShares On-Demand ETF | Equity: Global Consumer | 5.21% | 481.00 |
| WBI BullBear Quality 3000 ETF | Equity: Global - Total Market | 4.90% | 31.220 |
| First Trust Innovation Leaders ETF | Equity: Global Broad Thematic | 4.84% | 15.760 |
| ETFMG Travel Tech ETF | Equity: Global Broadline Retail | 4.82% | 73.880 |
| ALPS Global Travel Beneficiaries ETF | Equity: Global Hotels, Resorts & Cruise Lines | 4.67% | 4.620 |

Fonte: <https://www.etf.com/stock/UBER> (ETF.COM, 2024). Acessado em 28/01/2024

Na tabela 8 observamos os ETFs que contém as maiores quantidades de ações da Uber. É visível a influência das Big Three (BlackRock, Vanguard e State Street Corp), já que todos os fundos listados, são geridos por uma das três.

Tabela 8 - Fundos com maior quantidade de ações da Uber

| Nome do Fundo | Segmento | nº. de ações | Gestora do fundo |
|--|---------------------------------|--------------|-------------------|
| Vanguard Total Stock Market ETF | Equity: U.S. - Total Market | 61.380.000 | Vanguard |
| Vanguard 500 Index Fund | Equity: U.S. - Large Cap | 50.250.000 | Vanguard |
| SPDR S&P 500 ETF Trust | Equity: U.S. - Large Cap | 24.170.000 | State Street Corp |
| IShares Core S&P 500 ETF | Equity: U.S. - Large Cap | 20.930.000 | BlackRock |
| Vanguard Growth ETF | Equity: U.S. - Large Cap Growth | 17.920.000 | Vanguard |
| Industrial Select Sector SPDR Fund | Equity: U.S. Industrials | 9.180.000 | State Street Corp |
| IShares Russell 1000 Growth ETF | Equity: U.S. - Large Cap Growth | 6.660.000 | BlackRock |
| IShares S&P 500 Growth ETF | Equity: U.S. - Large Cap Growth | 3.530.000 | BlackRock |
| IShares U.S. Transportation ETF | Equity: U.S. Transportation | 2.290.000 | BlackRock |
| IShares Core S&P Total U.S. Stock Market ETF | Equity: U.S. - Total Market | 2.180.000 | BlackRock |

Fonte: <https://www.etf.com/stock/UBER> (ETF.COM, 2024). Acessado em 28/01/2024

3.3.3.3 Aquisição acionária

A tabela a seguir, apresenta os 15 grupos que mais adquiriram ações da Uber (Tabela 9) dentre os 15 que mais detém ações. É possível observar, que os 11 primeiros desta lista, estão entre os 15 maiores acionistas da empresa, conforme observado no tópico anterior. Além desses, os outros 4 acionistas que se destacam como maiores compradores de ações da Uber também são organizações financeiras. Isso também reforça as características da financeirização, em que os principais compradores de ações de empresas são instituições financeiras.

Tabela 9 - Grupos que mais adquiriram ações da Uber até 31/03/2023

| Acionista | Ações detidas | Ações adquiridas | Mudança (%) | Valor em milhares de US\$ |
|---------------------------------|---------------|------------------|-------------|---------------------------|
| FMR LLC | 134.375.074 | 6,772,640 | 5,308% | \$5.125.065,00 |
| VANGUARD GROUP INC | 120.404.873 | 2,689,210 | 2,284% | \$4.592.242,00 |
| BLACKROCK INC. | 88.534.308 | 1,878,155 | 2,167% | \$3.376.699,00 |
| JPMORGAN CHASE & CO | 83.235.764 | 31,439,548 | 60,699% | \$3.174.612,00 |
| CAPITAL WORLD INVESTORS | 44.190.831 | 3,246,112 | 7,928% | \$1.685.438,00 |
| STATE STREET CORP | 39.280.086 | 842,374 | 2,192% | \$1.498.142,00 |
| WELLINGTON MANAGEMENT GROUP LLP | 28.689.443 | 9,806,291 | 51,931% | \$1.094.215,00 |
| NORGES BANK | 23.476.278 | 7,183,977 | 44,094% | \$ 895.385,00 |
| FISHER ASSET MANAGEMENT, LLC | 20.785.980 | 660,757 | 3,283% | \$ 792.777,00 |
| GEODE CAPITAL MANAGEMENT, LLC | 20.585.066 | 615,942 | 3,084% | \$ 785.114,00 |
| AMERIPRISE FINANCIAL INC | 20.107.300 | 330 | 0,002% | \$ 766.892,00 |
| NUVEEN ASSET MANAGEMENT, LLC | 15.339.346 | 295,114 | 1,962% | \$ 585.043,00 |
| BANK OF AMERICA CORP /DE/ | 13.430.825 | 3,317,656 | 32,805% | \$ 512.252,00 |
| NORTHERN TRUST CORP | 11.518.536 | 135,175 | 1,187% | \$ 439.317,00 |
| INVESCO LTD. | 11.184.914 | 4,228,862 | 60,794% | \$ 426.593,00 |

Fonte: <https://www.nasdaq.com/market-activity/stocks/uber/institutional-holdings#:~:text=New-,Increased,-Decreased> (NASDAQ, 2023c). Acessado em 20/05/2023

Na lista é possível destacar a gigante de serviços financeiros JPMorgan Chase, tendo adquirido mais de 31 milhões de ações e aumentado em 60,7% sua participação. Também se destacam a empresa de gestão de investimentos dos Estados Unidos Wellington Management Company e o Banco Central Norueguês Norges Bank, que adquiriram respectivamente 9,8 e 7,2 milhões de ações, aumentando sua participação em 52% e 44%. Além disso, ao avaliar a porcentagem de participação, a organização que mais aumentou foi o grupo Invesco LTD, uma empresa estadunidense de gestão de investimentos, que adquiriu mais de 4 milhões de ações, um aumento de quase 61%.

Os grupos financeiros da lista que mais investiram para aquisição de ações da UBER foram FMR LLC; VANGUARD GROUP INC e BLACKROCK INC que desembolsaram aproximadamente 5,13; 4,59 e 3,38 bilhões de dólares respectivamente.

Essas características também reforçam a financeirização na Uber, uma vez que os grupos que mais aumentaram sua participação na empresa, a partir da compra de ações, são organizações e grupos do setor financeiro (NASDAQ, 2023c).

3.3.3.4 Vendas de ações

Com relação a venda de ações, os 15 principais vendedores de ações da empresa entre as 15 que mais detém ações são apresentados na tabela abaixo (Tabela 10). Nela é possível observar novamente a ampla participação de grupos financeiros, todos os listados são organizações que desenvolvem atividades financeiras.

Tabela 10 - Grupos que mais venderam ações da Uber até 31/03/2023

| Acionistas | Ações Vendidas | % de variação (-) | Valor em milhares de US\$ |
|-----------------------------------|----------------|-------------------|---------------------------|
| MORGAN STANLEY | 1.353.550 | 0,792% | \$ 7.377.733,00 |
| JENNISON ASSOCIATES LLC | 918.528 | 1,954% | \$ 2.005.508,00 |
| CLEARBRIDGE INVESTMENTS, LLC | 812.828 | 4,979% | \$ 675.145,00 |
| ALTIMETER CAPITAL MANAGEMENT, LP | 591 | 4,243% | \$ 580.409,00 |
| ALKEON CAPITAL MANAGEMENT LLC | 1,597,378 | 12,472% | \$ 487.879,00 |
| SANDS CAPITAL MANAGEMENT, LLC | 4,262,655 | 28,278% | \$ 470.524,00 |
| PAR CAPITAL MANAGEMENT INC | 1,265,200 | 12,877% | \$ 372.531,00 |
| ROYAL BANK OF CANADA | 958.315 | 10,604% | \$ 351.594,00 |
| GOLDMAN SACHS GROUP INC | 5.558.134 | 44,295% | \$ 304.198,00 |
| SWISS NATIONAL BANK | 99 | 1,640% | \$ 258.343,00 |
| UBS ASSET MANAGEMENT AMERICAS INC | 513 | 0,903% | \$ 244.903,00 |
| SOMA EQUITY PARTNERS LP | 1.000.000 | 15,385% | \$ 239.360,00 |
| LYRICAL ASSET MANAGEMENT LP | 113.044 | 2,163% | \$ 222.562,00 |
| AMUNDI | 7.763.766 | 63,269% | \$ 196.159,00 |
| HARRIS ASSOCIATES L P | 826.666 | 15,546% | \$ 195.436,00 |

Fonte: <https://www.nasdaq.com/market-activity/stocks/uber/institutional-holdings#:~:text=Increased-Decreased,-Activity> (NASDAQ, 2023d). Acessado em 20/05/2023

As duas organizações que mais receberam dinheiro com venda de ações da Uber foram a Morgan Stanley e a Jennison Associates LCC com respectivamente 7,38 e 2 bilhões de dólares. Nesta lista, ainda podemos destacar com a porcentagem de ações vendidas a Amundi, empresa francesa de gestão de ativos que vendeu mais de 7,7 milhões de ações, diminuindo em

63% suas ações na Uber; e o grupo financeiro multinacional Goldman Sachs, que vendeu mais de 5 milhões de ações, diminuindo em 44% suas ações na empresa. Também é possível salientar a venda de 4,2 milhões de ações pelo grupo Sands Capital, que com essas transações diminuiu suas ações em 28%.

3.3.3.5 Fusões e Aquisições

De acordo com as informações encontradas nesta pesquisa a Uber já realizou 18 aquisições. Segundo estes dados, a empresa gastou mais de US\$ 10,33 bilhões, conforme pode ser observado no quadro abaixo, que contém além dos valores das transações que foram divulgadas, uma descrição do negócio das empresas e também a data de sua aquisição (quadro 6). Como pode ser observado, a empresa investiu em vários setores, como Tecnologia de Transporte Rodoviário, Mercearia Online, Veículos Autônomos e muito mais.

Quadro 6 - Aquisições da Uber

| Empresa adquirida | Descrição do negócio | Data da aquisição | Valor em milhões de US\$ |
|--------------------------|---|--------------------------|---------------------------------|
| Postmates | Plataforma online que fornece serviços de entrega hiperlocal sob demanda | 05/07/2020 | 2.650 |
| Transplace | Provedor de gerenciamento de transporte e soluções 3PL | 22/07/2021 | 2.250 |
| Drizly | Plataforma que oferece aplicativo de entrega de álcool sob demanda | 02/02/2021 | 1.100 |
| Otto | Tecnologias de direção autônoma para caminhões | 18/08/2016 | 680 |
| Cornershop | Plataforma online que oferece serviços de entrega de supermercado sob demanda | 11/10/2019 | 450 |
| JUMP Bikes | Plataforma online que oferece sistema de compartilhamento de bicicletas elétricas | 09/04/2018 | 100 |
| Geometric Intelligence | Inteligência Artificial Geral | 05/12/2015 | Não divulgado |
| HKTaxi | Plataforma de carona baseada em aplicativo | 20/08/2021 | Não divulgado |
| Car Next Door | Mercado de aluguel de carros P2P | 19/01/2022 | Não divulgado |
| Swipe | Aplicativo de compartilhamento de fotos e vídeos | 14/07/2017 | Não divulgado |

| | | | |
|---------------------|---|------------|---------------|
| Autocab | Provedor de soluções de tecnologia para o setor de táxi e aluguel privado | 06/08/2020 | Não divulgado |
| Cornershop | Plataforma de entrega de itens de supermercado | 11/10/2019 | Não divulgado |
| DeCarta | Plataformas de mapeamento e provedor de soluções de navegação passo a passo | 04/03/2015 | Não divulgado |
| Mighty AI | Provedor de dados de treinamento para modelos de visão computacional e IA | 26/06/2019 | Não divulgado |
| Post Intelligence | Desenvolve assistente de mídia social inteligente | 01/06/2017 | Não divulgado |
| Routematch Software | Fornecedora de software para provedores de trânsito | 16/07/2020 | Não divulgado |
| Complex Polygon | Estúdio de produtos que projeta, constrói e lança aplicativos móveis com o objetivo de aproximar as pessoas | 14/07/2017 | Não divulgado |
| Careem | Plataforma que conecta passageiros com motoristas | 26/03/2019 | 3.100 |

Fonte: Elaborado pelo autor com base em: (CRUNCHBASE, 2023a; TRACXN, 2023).

Observando as aquisições em que os valores foram divulgados, é possível verificar que as principais aquisições feitas pela Uber, considerando o valor investido, foram para adquirir a Careem, a Postmates e a Transplace. Pela descrição dos negócios dessas 3 organizações, é visível que a intenção da Uber ao realizar essas transações é fortalecer seus três segmentos de atuação: o de mobilidade pela aquisição da Careem, o de entregas Postmates e de frete com a aquisição da Transplace. Ao adquirir essas companhias, a Uber além de eliminar concorrentes, absorve o conhecimento técnico de funcionamento dessas empresas.

3.3.3.6 Origem dos Dirigentes

O conselho administrativo ou *board of directors* da Uber é composto por 10 membros que apresentam trajetórias profissionais e acadêmicas diversas (quadro 7). No quadro abaixo foram destacados os nomes dos membros com sua principal função profissional atualmente, os conselhos em que já atuaram ou ainda atuam e as organizações profissionais e acadêmicas em que trabalharam e/ ou estudaram.

Quadro 7 - Dirigentes da Uber – *Board of Directors*

| Conselho de Administração | Conselhos em que atuaram | Trajetórias | |
|---|---|--|---|
| | | Acadêmica | Profissional |
| David Trujillo Sócio TPG Capital | 2 Uber; Musixmatch | MBA pela Stanford Graduate School of Business e BA em economia pela Yale University | Sócio e Diretor da TPG (Atual); GTCR Golder Rauner (Anterior); |
| Wan Ling Martello Vice-presidente executiva Nestlé | 9 BayPine; Uber; Alibaba Group; Cereal Partners Worldwide; Museum of Chinese in America; Nestlé; Life Ventures AS; Nutrition Wellness Venture AG; Royal Neighbors of America | MBA em Management Information Systems pela Universidade de Minesota e Graduação em Administração de Empresas e Contabilidade pela Universidade das Filipinas | Vice-presidente executiva da Nestlé (atual); Nestlé, Walmart; Nielsen; Borden Dairy; Kraft Heinz |
| Dara Khosrowshahi Presidente-Executivo (CEO) Uber | 6 Uber; Aurora; Grab; The New York Times; eLong.com e Expedia | Bacharel em Engenharia Elétrica e Eletrônica na Universidade de Brown | CEO da Uber (Atual); Expedia; IAC; Allen & Company (Anterior); |
| Ursula Burns Former CEO and Chairman VEON | 9 Uber; ExxonMobil; Xerox; American Express; Datto; Ford Foundation; Massachusetts Institute of Technology; Change the Equation; Cornell Tech | Bacharelado em Engenharia Mecânica pela Escola de Engenharia Tandon da Universidade de Nova York e Mestrado em Engenharia Mecânica pela Universidade de Columbia | CEO Veon (Atual); Xerox (Anterior); |
| John Thain Former Chairman and CEO CIT Group | 1 Uber | Graduação pelo MIT e MBA pela Harvard | CIT Group; Merrill Lynch; (Anterior); |
| Robert Eckert Chairman Emeritus Mattel | 7 Uber; McDonald's; Amgen; Eyemart Express; Pardee Rand Graduate School of Policy Studies; University of Arizona; Northwestern University | Bacharelado em Administração de Negócios pela Universidade do Arizona e MBA em Marketing e Finanças na Universidade Northwestern | Operation Partner na Friedman Fleischer & Lowe (Atual); Mattel; Kraft Heinz; Oscar Mayer (Anterior) |
| Ronald Sugar (Presidente do conselho) Ex-Presidente do Conselho e CEO Northrop Grumman | 10 Uber; Apple; Chevron; BeyondTrust; Air Lease Corporation; Ares Management; G100 Network; Amgen; Avenda Health; Alliance College-Ready Public Schools | Graduação, Mestrado e Doutorado na Universidade da Califórnia | TRW Automotive Holdings; Litton Industries; Northrop Grumman Systems Corporation (Anterior) |
| Mandy Ginsberg Former CEO Match Group | 2 Uber; JCPenney | Graduação pela Universidade da Califórnia e MBA pela escola de negócios de Wharton da Universidade da Pensilvânia | CEO Match Group (Atual) I2 Technologies; Edelman (Anterior) |

| | | | |
|---|-------------------------|--|---|
| Revathi Advaiti CEO Flex | 2 Uber; Catalyst.org | Graduação em Engenharia Mecânica pelo Birla Institute of Technology Pilani e MBA pela Thunde Globe of Management | CEO Flex (Atual); Eaton; Honeywell (Anterior) |
| Alexander Wynaendts Former CEO and Chairman Aegon NV | 1 Uber | Graduação em Engenharia Elétrica e Economia | Aegon; ABN AMRO (Anteriores) |

Fonte: Elaborada pelo autor com base em: (AMGEN, 2023; BISWAL, 2023; CRUNCHBASE, 2023b, 2023c, 2023d, 2023e, 2023f, 2023g, 2023a, 2023h; FORBES, 2023; MOYER, 2015; SALESFORCE, 2023)

Dentre as informações coletadas, são observáveis algumas semelhanças e diferenças entre os diretores. Dos 10, pelo menos 8 são ou já foram CEO de alguma grande companhia. Nessa mesma proporção, temos que a maioria dos membros, já fizeram parte de pelo menos outro conselho administrativo além da Uber. Há uma diversificação dentre os segmentos das organizações em que esses diretores atuaram, existem empresas de tecnologias, manufatura, alimentação, transporte e bancos.

Com relação à trajetória acadêmica, quase todos possuem bacharelado e MBA em instituições renomadas dos Estados Unidos como Harvard, MIT e Yale. Os cursos de graduação são principalmente Economia, Administração de Empresas e Engenharias. De acordo com a nossa pesquisa, apenas um dos membros do conselho administrativo possui doutorado.

É perceptível a influência da financeirização nesse conselho, onde pelo menos metade de seus membros já atuaram em alguma organização financeira. Essa lista inclui seu CEO, Dara Khosrowshahi, que atuou como vice-presidente e analista no banco Allen & Company (CRUNCHBASE, 2023e)

3.3.3.7 Compensação aos Executivos

Em relação ao pagamento dos principais executivos da empresa Uber, é evidente o processo de financeirização (tabela 11). A tendência de pagamentos por meio de ações e bônus é visível na empresa.

Na tabela é possível observar que a maior parte das compensações recebidas pelos principais executivos da empresa é feita por meio de ações e opções de ações. A remuneração total em dinheiro é composta pelo salário base anual mais os bônus recebidos. Os salários bases compõem a menor parte desse montante, uma vez que o maior valor pago é para o CEO Dara Khosrowshahi que recebeu 1 milhão de dólares em 2022, enquanto os outros receberam 800 mil dólares, com exceção da diretora de pessoas Nikki Krishnamurthy que recebeu pouco mais 683 mil dólares neste ano. Desta forma, é evidente, que a remuneração base de salário pago

para os principais executivos da empresa, representa no máximo 10% das compensações recebidas por estes.

Tabela 11 - Pagamento de Compensações aos Executivos Uber - anual - 2022

| Nome e posição | Total em dinheiro (US\$) | Total em ações e opção de ações (US\$) | Outras remunerações (US\$) | Compensação Total (US\$) |
|--|--------------------------|--|----------------------------|--------------------------|
| Dara Khosrowshahi CEO e Diretor | \$ 3.937.200 | \$ 20.170.608 | \$ 169.169 | \$ 24.276.977 |
| Nelson Chai CFO | \$ 1.974.880 | \$ 10.290.602 | \$ 20.890 | \$ 12.286.372 |
| Nikki Krishnamurthy SVP & Chief People Officer | \$ 1.711.353 | \$ 5.381.507 | \$ 102.796 | \$ 7.195.656 |
| Tony West SVP, Chief Legal Officer and Corporate Secretary | \$ 3.149.760 | \$ 7.461.678 | \$ - | \$ 10.611.438 |
| Jill Hazelbaker SVP, Marketing and Public Affairs | \$ 1.974.880 | \$ 6.267.013 | \$ - | \$ 8.241.893 |

Fonte: <https://www.salary.com/tools/executive-compensation-calculator/uber-technologies-inc-executive-salaries?year=2022&view=table#exe> (SALARY.COM, 2023). Acessado em 18/05/2023

3.3.3.8 Pagamento de dividendos

Conforme observamos no decorrer deste trabalho, a Uber ainda não é uma empresa lucrativa, tendo registrado perdas líquidas em todos os anos desde sua fundação, com exceção do ano de 2018 (tabela 4). Desta forma, a empresa ainda não pagou dividendos aos seus acionistas ou realizou recompra de ações. Em seu relatório anual de 2022, a empresa registrou o seguinte esclarecimento:

“Nunca declaramos ou pagamos dividendos em dinheiro sobre nosso capital social. Atualmente, pretendemos reter quaisquer lucros futuros para financiar a operação e expansão de nossos negócios e não esperamos declarar ou pagar quaisquer dividendos em dinheiro no futuro previsível. Além disso, alguns de nossos instrumentos de dívida existentes incluem restrições à nossa capacidade de pagar dividendos em dinheiro. Como resultado, você só poderá receber um retorno sobre seu investimento em nossas ações ordinárias se o preço de mercado de nossas ações ordinárias aumentar” (UBER, 2022, pág 44).

No entanto, em divulgação feita após o anúncio dos resultados da empresa no primeiro trimestre de 2023, seu CFO Nelson Chai, afirmou que a empresa gerou neste período 549 milhões de fluxo de caixa livre, que representa 596 milhões a mais em relação ao ano anterior.

Segundo o executivo, esses resultados farão com que a Uber tenha um alto padrão para quaisquer oportunidades de fusões e aquisições, e que nos próximos trimestres avaliarão o retorno do excesso de capital da empresa aos acionistas à medida que aumentam seus fluxos de caixa e qualquer potencial monetização adicional de suas participações acionárias no longo prazo (UBER, 2023).

Neste tópico em específico, o não pagamento de dividendos, mostra que a Uber vem trilhando um caminho oposto à característica principal da financeirização que é a de maximização do valor ao acionista. No entanto, a empresa parece acenar para uma mudança, conforme declaração do seu principal executivo financeiro, nos próximos trimestres eles avaliarão possibilidade de pagamento de dividendos aos acionistas e inclusive a perspectiva de recompras de ações.

3.3.3.9 Salário dos Empregados

Na tabela abaixo listamos 10 funções representativas com seus respectivos salários na empresa Uber (Tabela 12). A listagem foi feita com base em dados disponíveis na plataforma Payscale, que valida e analisa dados salariais de fontes tradicionais e não tradicionais. Segundo a organização, essa coleta de dados está fortemente correlacionada com o tamanho do grupo considerado, representando a diversidade da força de trabalho em geral (PAYSCALE, 2023a). Os dados apresentam a função, o salário mínimo, máximo e a média salarial de cada função.

Tabela 12 - Uber. Salário anual em US\$ - 2023

| Título da Função | Mínimo | Máximo | Média Salarial |
|------------------------------------|---------------|---------------|-----------------------|
| Engenheiro de Software | \$ 83.000,00 | \$158.000,00 | \$ 116.659,00 |
| Gerente de Operações | \$ 50.000,00 | \$133.000,00 | \$ 82.435,00 |
| Gerente de Operações <i>Senior</i> | \$ 60.000,00 | \$141.000,00 | \$ 94.110,00 |
| Gerente de Contas | \$ 47.000,00 | \$106.000,00 | \$ 69.422,00 |
| Gerente de Marketing de Produto | \$ 82.000,00 | \$163.000,00 | \$ 118.384,00 |
| Gerente de Programa Técnico | \$ 83.000,00 | \$184.000,00 | \$ 132.525,00 |
| Executivo de Contas | \$ 39.000,00 | \$ 75.000,00 | \$ 54.342,00 |
| Analista de Informações | \$ 66.000,00 | \$116.000,00 | \$ 88.689,00 |
| Consultor Jurídico | \$ 115.000,00 | \$222.000,00 | \$ 164.485,00 |
| Motorista | \$ 21.000,00 | \$ 85.000,00 | \$ 39.387,00 |

Fonte: https://www.payscale.com/research/US/Employer=Uber_Technologies%2C_Inc./Salary (PAYSCALE, 2023b). Acessado em 19/05/2023

A tabela possibilita observar que as médias salariais mais altas são para os cargos de consultor jurídico, gerente de programa técnico, gerente de marketing de produto e engenheiro

de software, enquanto os mais baixos são para executivo de contas, gerente de contas, gerente de operações e motoristas. É necessária uma maior atenção em relação ao salário dos motoristas, uma vez que a variação é muito maior que nas outras funções. Em busca por outras fontes, a salary.com, calcula uma média de 38.102 dólares anualmente para esses trabalhadores, enquanto a talento.com estima 36.270 dólares em média, o que não está muito distante do que foi calculado pela *payscale* (SALARY, 2023; TALENT, 2023). Os dados são baseados no que foi recebido pelos motoristas que atuam nos Estados Unidos.

Quando observamos a relação entre os ganhos dos trabalhadores destas funções com os executivos, a diferença é enorme (Tabela 13).

Tabela 13 - Relação entre os salários dos funcionários e os ganhos totais do CEO- Dara Khosrowshahi em 2022 – US\$ 24.276.977,00

| Título da Função | Mínimo | Máximo | Média Salarial |
|------------------------------------|---------------|---------------|-----------------------|
| Engenheiro de Software | 292 | 154 | 208 |
| Gerente de Operações | 486 | 183 | 294 |
| Gerente de Operações <i>Senior</i> | 405 | 172 | 258 |
| Gerente de Contas | 517 | 229 | 350 |
| Gerente de Marketing de Produto | 296 | 149 | 205 |
| Gerente de Programa Técnico | 292 | 132 | 183 |
| Executivo de Contas | 622 | 324 | 447 |
| Analista de Informações | 368 | 209 | 274 |
| Consultor Jurídico | 211 | 109 | 148 |
| Motorista | 1156 | 286 | 616 |

Fonte: Elaborada pelo autor com base nos dados coletados

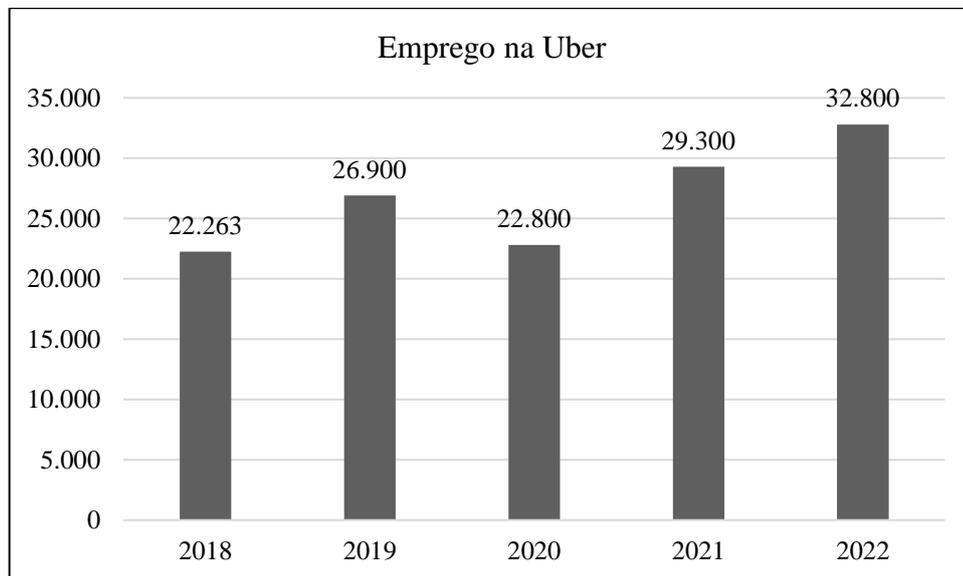
A menor relação é a com o cargo de consultor jurídico, que recebe em média, 148 vezes menos que o CEO. A maior diferença está com os trabalhadores que recebem menos, os motoristas, que recebem em média 616 vezes menos que o principal executivo da empresa. Se observamos as variações, a diferença é ainda mais acentuada, com alguns motoristas chegando a receber anualmente 1156 vezes menos que Dara Khosrowshahi.

3.3.3.10 Empregos

No indicador sobre empregos, é apresentada a série histórica sobre o quadro de funcionários da Uber de 2018 a 2022 (Figura 7). Nela é possível verificar um aumento ano a ano no número de funcionários da empresa, a única exceção foi no ano de 2020, em que a empresa registrou uma diminuição de 15% em relação a 2019. Neste ano, o CEO da Uber justificou os cortes em seu quadro de trabalhadores por conta da queda em seus negócios por

conta da pandemia da Covid-19 (HAWKINS, 2020). No entanto, nos anos seguintes registrou um aumento de 28,5% em 2021 e 13% em 2022.

Figura 7 - Evolução do emprego na Uber – 2018 a 2022



Fonte: <https://stockanalysis.com/stocks/uber/employees/> (STOCKANALYSIS, 2023). Acessado em: 20/05/2023

Esse registro, no entanto, não contabiliza agentes importantes de seu modelo de negócio, seus motoristas e entregadores. Conforme informamos anteriormente, a empresa não classifica esses trabalhadores como seus funcionários, e sim como parceiros, que usam sua plataforma para aumentar seus rendimentos (UBER, 2020b). Por essa característica, a análise sobre os motoristas deve ser feita detalhadamente.

3.3.3.10.1 Motoristas “parceiros” da Uber

A Uber atingiu em 2022 a marca de 37 bilhões de viagens, a empresa estima que realiza 23 milhões de viagens/ entregas por dia (UBER, 2020b). Todas essas marcas, no entanto, só foram atingidas graças à atuação dos motoristas e entregadores que realizam essas atividades. Em 2022, a empresa possuía 5,4 milhões de motoristas/ entregadores ativos em sua plataforma. Todos os setores de atuação da empresa, Mobilidade, Frete e Entrega, dependem dessas pessoas para sua realização.

A empresa, todavia, não classifica essas pessoas como força de trabalho e sim como parceiros, que estão em busca de aumento dos seus rendimentos (UBER, 2020b). A realidade, entretanto, mostra que esses motoristas/ entregadores não são apenas parceiros, muitos dependem exclusivamente do salário obtido trabalhando na plataforma para sua sobrevivência. Porém, ao não os classificar como trabalhadores, a empresa se abstém da obrigatoriedade de

cumprir determinadas obrigações como: garantia de salário mínimo; férias; décimo terceiro salário; auxílio saúde dentre outras.

Por conta dessas características, desde que começou a funcionar, a empresa vem enfrentando resistências e greves por parte dos seus parceiros motoristas/ entregadores em busca de melhores condições de trabalho e direitos. Em 2019, por exemplo, às vésperas da IPO da empresa no mercado de ações, houveram greves e paralisações em diversos países do mundo, como Reino Unido, Estados Unidos, Brasil e Austrália (KOLLEWE, 2019). Os trabalhadores protestaram exigindo melhores condições de salários e condições. À época, um sindicato do Reino Unido rotulou suas reivindicações de “pagamento por pobreza” uma vez que a estreia da empresa no mercado de ações cristalizaria fortunas multimilionárias e multibilionárias para seus primeiros investidores (KOLLEWE, 2019).

No Brasil, empresas como a Uber, ao invés de servirem como um complemento de renda, passaram a ser vistas como uma salvação para milhões de desempregados no país desde o início da sua atuação em 2014 (GIOVANAZ, 2021b). No entanto, fatores externos e internos à plataforma dificultam cada vez mais a subsistência destes trabalhadores, como por exemplo o aumento dos preços dos combustíveis, já que a empresa não ressarcie esses valores, e o aumento desses custos, sem o devido reajuste das taxas, diminui o salário dos motoristas/ entregadores. Esses também declaram inseguranças, principalmente pelo receio de punições muitas vezes injustificadas pela plataforma; além disso, muitos têm desconfianças de terem seus veículos quebrados, roubados, ou até mesmo sofrerem algum tipo de acidente (GIOVANAZ, 2021b). A insegurança a que esses trabalhadores são submetidos se sobressai ao observar que segundo informações do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) e do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), no país apenas 23% dos motoristas/ entregadores de aplicativos têm cobertura do INSS, ou seja, 77% desses trabalhadores, além de não terem seu tempo de trabalho contado para a aposentadoria, não estão protegidos em casos de acidentes, ou de doenças que exijam afastamento do trabalho (ALEGRETTI, 2023).

A Uber, no entanto, informa que possui diversas iniciativas que visam melhorar as condições para seus motoristas/ entregadores, como: parcerias para *cashback* em abastecimento de combustíveis em determinadas redes; preços especiais para contratação de serviços de telefonia móvel; descontos para mensalidades de convênios de saúde, academias e formações educacionais. A Uber também incentiva seus parceiros a se educarem financeiramente, com opções de cursos gratuitos (GIOVANAZ, 2021b).

Os motoristas/ entregadores da Uber no Reino Unido conquistaram na suprema corte do país que a Uber pague salário mínimo e férias por todo o tempo de trabalho (SKELTON, 2022).

A empresa, no entanto, não cumpriu essa decisão, e ao invés de pagar por todo o trabalho, desde o login no aplicativo, está pagando apenas quando os trabalhadores são designados para viagens. Esse não cumprimento junto de outras demandas, resultou em uma greve e uma ação coletiva pelos trabalhadores contra a empresa. Além desse cumprimento, eles reclamam que estão vivendo uma crise de custo de vida sem precedentes, com o aumento da inflação sobre os combustíveis, custos de veículos e inflação doméstica. Ademais, os empregados exigiram mais transparência algorítmica pela Uber, para entenderem como estão classificados, como seu desempenho é gerenciado e com que base o trabalho foi alocado ou retido (SKELTON, 2022).

Diversos protestos e paralisações ainda vem ocorrendo contra a empresa. Em 2023 trabalhadores e sindicatos de diferentes países em que a Uber atua, como Nigéria, Brasil, Nova Zelândia e EUA realizaram atos (ARO, 2023; NERY; SCHAUN, 2023; SARGENT, 2023; TABACHNIK, 2023). As motivações são específicas, na Nigéria os motoristas da Uber e da concorrente Bolt reivindicaram aumentos no pagamento das tarifas, principalmente após o aumento nos preços de combustíveis no país, segundo alguns motoristas, em algumas situações eles apresentam prejuízos em determinadas corridas (ARO, 2023). No Brasil, as exigências também foram por aumentos nas tarifas, além do aumento no valor mínimo das corridas, a instalação de câmeras pelas empresas e uma maior rigidez no cadastro de clientes. No país, também há uma expectativa para que os governos das esferas estaduais e federais regulamentem a Uber e suas concorrentes (NERY; SCHAUN, 2023).

Nos Estados Unidos e na Nova Zelândia, os protestos ocorreram após os trabalhadores vivenciarem derrotas legislativas, após conseguirem alguns avanços na luta por direitos (SARGENT, 2023; TABACHNIK, 2023). Nos Estados Unidos, motoristas da Uber e da sua concorrente Lyft fizeram protestos por melhores condições de trabalho, o estopim foi a derrota em um comitê estadual do senado de um projeto de lei que daria mais transparência nas viagens (TABACHNIK, 2023). No país da Oceania, em uma histórica vitória em outubro de 2022, um tribunal decidiu que alguns motoristas que atuavam pela Uber na cidade de Wellington deveriam ser classificados como funcionários da empresa e não apenas como parceiros. Alguns meses depois, no entanto, a empresa recebeu sinal verde para apelar da decisão deste tribunal, esse fato influenciou os sindicatos e motoristas a se organizarem, para pressionar as autoridades a manterem sua decisão prévia (SARGENT, 2023).

Diante dessas diversas situações a que estão sujeitos, e das consecutivas derrotas que enfrentam nas tentativas de cobrar direitos e melhores condições de trabalho junto às empresas de plataformas, os trabalhadores buscam formas alternativas de resistir e burlar os aplicativos (KELLOGG; VALENTINE; CHRISTIN, 2020). Na cidade de Sydney, na Austrália, um

número crescente de motoristas da Uber está burlando o algoritmo para criar períodos falsos de aumento de preços nas plataformas, elevando o custo das tarifas (DOWLING, 2023). O golpe ocorre por meio de uma paralisação coordenada dos motoristas no aplicativo em determinadas áreas, com a finalidade de aumentar a demanda pelo serviço devido à ausência desses trabalhadores online. Com isso, os valores das taxas têm um aumento de duas ou até três vezes mais, resultando em ganhos maiores aos motoristas e prejuízos para os consumidores (DOWLING, 2023).

Diante de todos os casos expostos, é evidente que o sucesso desse modelo de negócios estabelecido por empresas de plataforma como a Uber, depende essencialmente dessa enorme força de trabalho não regulamentada classificada como “parceiros”. Para atuar em 70 países e realizar mais de 23 milhões de viagens/ entregas por dia, a Uber conta com uma proporção de quase 165 motoristas/ entregadores “parceiros” sem nenhum vínculo empregatício para 1 empregado devidamente registrado.

3.3.3.11 Outras dimensões

Além das informações obtidas a partir dos indicadores apresentados por Do Carmo, (2020), outros dois aspectos surgiram durante a coleta de dados e se mostraram relevantes para análise, no contexto de um estudo de caso sobre empresa de plataforma.

O primeiro aspecto é a Influência do Capital de Risco nas empresas plataformizadas, observado a partir dos achados da literatura, que apontaram que as empresas consolidadas receberam um enorme aporte financeiro de capitalistas de risco, principalmente para o impulsionamento e consolidação das empresas de plataforma. Além disso, a literatura destaca um caráter mais paciente desses investidores, que em muitos casos continuaram investindo, mesmo diante de resultados negativos.

O segundo aspecto é a Estrutura Fiscal das empresas de plataformas, que também foi evidenciado na literatura, que destacou que uma das principais características e para algumas até se uma vantagem competitiva, é sua capacidade de se adaptar e estruturar para buscar diminuir ou se isentar de sua carga tributária.

Ambos se mostraram importantes e característicos das empresas de plataforma, portanto, se faz necessário explorar como a Uber se relaciona com esses aspectos.

3.3.3.11.1 Influência do Capital de Risco

Conforme já abordado no decorrer do trabalho, uma característica importante das plataformas é sua dependência de investimentos de capital de risco (JIA; WINSECK, 2018; RAHMAN; THELEN, 2019; SRNICEK, 2017; WOODCOCK; GRAHAM, 2020). No caso

específico da empresa Uber, essa característica é ainda mais marcante. Até 2019, antes de sua estreia na bolsa de valores, a empresa já havia recebido mais de 28,5 bilhões de dólares de 166 investidores diferentes, sendo principalmente de empresas de capital de risco (LUNDEN; CLARK, 2019).

O objetivo principal desses investidores era a obtenção de grandes lucros na abertura da empresa ao mercado de ações (VITA, 2022). Esse objetivo foi alcançado, e ao menos para alguns os resultados foram extraordinários, como pode ser observado na tabela abaixo (Tabela 14).

Tabela 14 - Investidores com mais participação em ações após a oferta pública da Uber

| Investidores | Valores estimados das ações após o IPO (em milhares de dólares) | |
|-----------------------|---|---------------|
| SoftBank Vision Fund | \$ | 10.000.000,00 |
| Benchmark Capital | \$ | 6.800.000,00 |
| Travis Kalanick | \$ | 5.300.000,00 |
| Garrett Camp | \$ | 3.700.000,00 |
| Saudi Arabia's Public | \$ | 3.300.000,00 |
| Google Ventures | \$ | 3.200.000,00 |
| Dara Khosrowshahi | \$ | 8.800,00 |

Fonte: <https://www.nytimes.com/interactive/2019/business/dealbook/ipo-investors.html> (GROCER; GOLD; GRIFFITH, 2019). Acessado em: 21/01/2024

Conforme pode ser observado na tabela 14, diversos investidores da empresa obtiveram grandes ganhos com o IPO da Uber em 2019, desses é possível observar que 3 são empresas de capital de risco, a Softbank, Benchmark e a Google Ventures. A Benchmark foi uma das primeiras acionistas da Uber, liderando uma rodada de investimentos de US\$ 11 milhões de dólares em 2011, e na época do IPO possuía uma participação de 11%, sendo considerada a segunda maior acionista (SHARMA, 2019). A investidora detinha tanto poder que foi uma das principais responsáveis pela saída do seu cofundador, Travis Kalanick, em 2018 (SHARMA, 2019).

O *Softbank* se tornou o principal investidor da Uber em 2018, um ano antes de sua IPO, em uma rodada de financiamento de 7 bilhões de dólares. À época o grupo adquiriu 17,5% da Uber, desbancando a Benchmark como principal acionista da empresa (CAO, 2019).

A outra empresa de capital de risco que apareceu nessa lista foi a Google Ventures, braço de capital de risco da Google. A empresa fez investimentos na Uber desde 2013, quando adquiriu 258 milhões de dólares em ações por apenas US\$ 3,55 cada. Em 2014 investiu mais 60 milhões por US\$ 15,00 por ação (CAO, 2019).

Os outros investidores presentes nessa lista foram: o Saudi Arabia's Public, um fundo estatal da Arábia Saudita; os cofundadores Travis Kalanick e Garrett Camp; e o atual CEO da empresa, Dara Khosrowshahi. Outra figura importante que não aparece na lista, mas que pode ter obtido grandes ganhos com o IPO da Uber foi Jeff Bezos, fundador da Amazon, que foi um dos primeiros investidores da Uber (CAO, 2019). Bezos teria investido 37 milhões de dólares em 2011, com o IPO em 2019, esses valores podem ter chegado a 400 milhões de dólares (CAO, 2019).

3.3.3.11.2 Estrutura Fiscal

Outro aspecto importante sobre a Uber que precisa ser explorado é a sua estrutura fiscal. Em uma investigação global conduzida por diversos jornalistas investigativos a partir de documentos vazados em 2022 referentes ao período de 2013 a 2017 e que abrangem 40 países em que a Uber tinha atuação à época, ficaram evidentes as preocupações da empresa em evitar possíveis auditorias sobre a sua estrutura fiscal (ALECCI, 2022)

De acordo com a investigação, em todo seu processo de expansão a empresa buscou formas de poupar milhões de dólares em impostos, encaminhando lucros através das Bermudas e outros paraísos fiscais (ALECCI, 2022). Além disso, sempre que surgia alguma pressão ou possibilidade de fiscalização por parte dos governos dos países em que atuava, a organização adotava estratégias para desviar o foco das suas atividades fiscais. Uma dessas estratégias foi ajudar as autoridades locais a cobrarem impostos dos seus motoristas, transferindo dessa forma o foco da evasão fiscal da empresa para o seu apoio em garantir o cumprimento pelos motoristas (ALECCI, 2022).

Outra estratégia abordada pela empresa ocorreu quando para fugir de uma possível tributação no Reino Unido a empresa propôs a mudança de um de seus principais executivos que residia no país britânico para sua sede internacional e base tributária em Amsterdã na Holanda (GOODLEY, 2022). Fraser Robinson, um dos principais negociadores da empresa foi informado por um executivo sênior que teria que se mudar para Amsterdã para ajudar a persuadir os cobradores de impostos do Reino Unido de que a empresa não era parcialmente gerida no país, por isso, não deveria ser tributada (GOODLEY, 2022). O receio da empresa era de que a presença de um executivo sênior como Robinson no país, pudesse ser uma evidência para que os órgãos legisladores classificassem o Reino Unido como um estabelecimento permanente da Uber, o que poderia sujeitar a empresa à tributação. O executivo, no entanto, não aceitou a transferência e se desligou da organização em 2017 (GOODLEY, 2022).

A sede oficial da Uber está localizada na cidade de São Francisco nos Estados Unidos, no entanto, seu centro financeiro responsável pelas atividades em grande parte do mundo está localizado nos Países Baixos (ALECCI, 2022). Em 2012, poucos meses após a sua estreia europeia na França, a empresa criou sua primeira subsidiária holandesa, a Uber BV, para receber pagamentos de clientes que solicitavam automóveis em Nova Deli, Londres, Sydney e centenas de outras cidades em todo o mundo (ALECCI, 2022).

Um relatório do Centre for International Corporate Tax Accountability and Research (CICTAR) estima que a Uber usou mais de 50 empresas de fachada holandesas e em outros paraísos fiscais para se proteger do pagamento de bilhões em impostos em todo o mundo (ZAKI, 2021). O relatório foi elaborado com o uso de dados públicos da Nova Zelândia mas se basearam em grande parte em estimativas dos registros australianos da Uber, que eram mais completos. A estimativa conservadora foi de que a Uber evitou entre US\$ 6,4 milhões e US\$ 12,8 milhões em impostos corporativos no ano de 2020 na Nova Zelândia (ZAKI, 2021).

Para a concretização de sua IPO em 2019, a Uber fez uma reestruturação global de seu negócio. Sua atuação em paraísos fiscais teve de ser encerrada para melhorar sua “imagem”. Para isso, uma subsidiária holandesa comprou a propriedade intelectual, que anteriormente pertencia à empresa de fachada da Uber nas Bermudas, utilizando um empréstimo de US\$ 16 bilhões da unidade da Uber de em Singapura (ALECCI, 2022). Esse novo acordo, no entanto, trouxe vantagens fiscais lucrativas, de acordo com um relatório da CICTAR a empresa estruturou o empréstimo de sua subsidiária para reduzir seu lucro tributável na Holanda em cerca de US\$ 1 bilhão por ano durante duas décadas, o prazo do empréstimo (ALECCI, 2022).

De acordo com Jason Ward, analista da CICTAR, os esforços da Uber para conseguir diminuir sua carga tributária sobre receitas globais multibilionárias representam um desafio importante que os governos enfrentam para fazer cumprir os dispositivos fiscais entre empresas e indivíduos ricos em todo o mundo, além disso, a empresa está continuamente alterando sua estrutura para evitar os impostos e confundir os reguladores (SONNEMAKER, 2021; ZAKI, 2021). Para o analista “Esta é a Liga dos Campeões da evasão fiscal”, referindo-se às estratégias de evasão fiscal da Uber (SONNEMAKER, 2021).

3.4 DISCUSSÕES

Assim como destacado por outros autores da literatura, a partir dos dados obtidos durante o desenvolvimento desta pesquisa, foi possível observar previamente como o processo de financeirização é heterogêneo na prática (DO CARMO, 2020; KLINGE et al., 2022). Ao observar os resultados é evidente que a Uber apresenta características típicas do que a literatura

apresenta sobre a financeirização, no entanto, apresenta também outros aspectos importantes que fogem das tendências que se destacam na literatura. Os dois aspectos serão explorados nas próximas seções desta dissertação, com a apresentação da análise dos principais achados da pesquisa, a fim de contribuir para um melhor entendimento do processo de financeirização nas empresas de plataformas.

Para facilitar esse processo dividimos as análises dos indicadores em três grupos: Dimensões Financeiras e Acionárias; Dimensões de Governança e Dimensões Disruptivas. A primeira refere-se aos indicadores: Comparação entre as fontes de lucratividade; Composição acionária; Aquisição acionária; Vendas de ações e Pagamento de dividendos. A segunda a: Fusões e Aquisições; Origem dos Dirigentes; Compensação aos Executivos e Salários dos Empregados. E a terceira a: Empregos; Influência do Capital de Risco e Estrutura Fiscal.

Essas nomenclaturas foram feitas para dividir os indicadores e podermos analisar essas características da financeirização em blocos maiores. A primeira engloba os indicadores relacionados às ações da Uber e ao pagamento de dividendos. Na segunda, questões de governança, como as ações de fusões, composição do seu *board*, compensação aos executivos e salários dos funcionários. Por último, nomeamos esse último bloco de Dimensões Disruptivas, pois envolvem os indicadores que entendemos que são mais evidentes e que possibilitaram à Uber sua escalada global e sua transformação em um agente “disruptivo” no mercado.

3.4.1 Dimensões financeiras e acionárias

Nesta seção traremos as análises dos resultados das seguintes dimensões: Comparação entre as fontes de lucratividade; Composição acionária; Aquisição acionária; Vendas de ações e Pagamento de dividendos.

A comparação entre as fontes de lucratividades foi a primeira dimensão que trouxemos em nossos resultados. O indicador apresentado inicialmente por Froud et al., (2006) aponta para a necessidade de se comparar as fontes de lucratividade das organizações devido a sua tendência atual de haver uma diversificação entre setores produtivos e financeiros, e que o segundo, proporcionalmente, vem obtendo mais sucesso que o primeiro. No entanto, isso não foi observado na empresa estudada, a Uber não apresenta um setor financeiro diferenciado dos demais em seus relatórios. A organização destaca apenas seus três setores de atuação: Mobilidade, Entrega e Frete.

Nos relatórios financeiros consultados, foi possível observar um avanço nas receitas dos três setores na maioria dos anos, no entanto, mesmo com esses resultados e uma grande expansão de seus negócios a Uber ainda não se apresenta como uma empresa lucrativa, tendo

perdas operacionais em praticamente todos os anos. Este indicador, de certa forma, vai em desencontro com as tendências apontadas pela literatura, em um contexto de financeirização, é incomum que uma empresa se mantenha crescendo registrando tantos resultados negativos. Porém, essa parece ser uma característica das empresas de plataforma. Desde suas criações, muitas dessas empresas recebem grandes investimentos de capitalistas de risco, que financiam suas operações e alavancam os negócios mesmo em contextos de prejuízos, como é o caso da Uber (JIA; WINSECK, 2018; RAHMAN; THELEN, 2019; SRNICEK, 2017; WOODCOCK; GRAHAM, 2020). Essa característica será melhor explorada no decorrer desse tópico.

Em relação a composição acionária, aquisições e vendas de ações, os resultados mostraram total alinhamento da Uber com as tendências da financeirização apontadas pela literatura (BEBCHUK; LAW; HIRST, 2019; DAVIS, 2009). De acordo com o autor, a ascensão da financeirização, principalmente com a revolução dos acionistas, transferiu os poderes das firmas para as organizações financeiras. No caso da Uber isso é visível, uma vez que os 15 principais acionistas da empresa são empresas que atuam no setor financeiro: grandes fundos de investimento, fundos de pensão, *hedge funds*, bancos de investimento, entre outras instituições de tipo financeiro. Além disso, entre as empresas que mais adquiriram ações e também as que mais venderam ações, também estão essas instituições.

Outro aspecto interessante que se confirmou com os nossos resultados, foi a participação dos chamados *Big Three* na composição acionária da Uber. De acordo com Bebhuk; Law; Hirst, (2019), as gigantes BlackRock, State Street Corp e Vanguard estão passando por um período de crescimento constante e contínuo no mercado financeiro e que está resultando nas aquisições de participações minoritárias na maioria das principais organizações com capital aberto em todo o mundo. Isso também é observado na Uber, essas empresas estão entre os principais acionistas, ocupando respectivamente a quarta, nona e terceira posições. Nas transações de aquisições essas empresas também se destacaram na lista de maiores valores desembolsados para aquisição de ações em uma única compra, figurando respectivamente na terceira, sexta e segunda posição. Isso também demonstra como o controle da empresa está direcionado a essas três gigantes do mercado financeiro.

A participação dos *Big Three* também se destaca quando observamos a atuação da Uber no mercado de ETFs. A Uber é listada em 244 fundos, compartilhando mais de 238 milhões de ações (ETF.COM, 2024). Conforme pode ser observado na Tabela 7, o fundo em que as ações da Uber possuem maior participação em relação às demais é o IShares U.S. Transportation ETF que é gerenciado pela gigante BlackRock, e busca acompanhar os resultados de investimento de um índice composto por ações dos EUA no setor de transportes. Além disso, na Tabela 8,

que apresenta os 10 fundos que contém ações da Uber em maior quantidade, notamos que todos são geridos por um dos *Big Three*: BlackRock; Vanguard ou State Street Corp.

Esses resultados também estão em conformidade com o observado na literatura (BEBCHUK; LAW; HIRST, 2019; MUNDO NETO et al., 2023; MUNDO NETO; DONADONE, 2023), que destaca o crescimento do mercado de ETFs e como empresas financeiras como BlackRock, Vanguard e State Street Corp têm aumentado a sua participação na maioria das empresas públicas, por meio do controle desses fundos de índices. Nesse contexto, a Uber é um caso explícito. Os resultados de um estudo de caso único não são suficientes para uma generalização, mas apoiados pela literatura, podemos supor que as empresas de plataformas também estão de certa forma sendo controladas pelos Big Three, e que a análise das suas gestões corporativas são um campo de estudo importante a ser explorado, principalmente sua possível associação com outras características das plataformas.

No que diz respeito ao pagamento de dividendos e recompra de ações, os resultados apontam que a Uber está seguindo uma direção contrária ao que foi encontrado na maioria das empresas por pesquisadores sobre o tema (LAZONICK, 2011; LAZONICK; O’SULLIVAN, 2000). Para atender a uma das principais características da financeirização, a maximização de valor aos acionistas (VAN DER ZWAN, 2014), a maioria das empresas públicas pagam altos valores de dividendos aos acionistas e realizam diversas operações de compra e recompra de ações para valorização de seus indicadores, no entanto, isso não é observado na Uber, já que até o momento da coleta de dados desta pesquisa nunca fez pagamento de dividendos e também não realizou recompra de ações.

3.4.2 Dimensões de governança

Nesta seção traremos as análises dos resultados das seguintes dimensões: Fusões e Aquisições; Origem dos Dirigentes; Compensação aos Executivos e Salários dos Empregados.

Quando se explora as ações de fusões de aquisições da Uber, é possível observar que a empresa está alinhada às tendências da financeirização. Conforme pode ser observado no Quadro 6, até 2023 gastou mais de US\$ 10,33 bilhões para a aquisição de 18 empresas de vários setores, como Tecnologia de Transporte Rodoviário, Mercearia Online e Veículos Autônomos. Conforme apontado pela literatura, esses movimentos são estratégicos e realizados pelas organizações a fim de dominar novos mercados, diminuir concorrência, melhorar e expandir seus negócios (JIA; WINSECK, 2018; SRNICEK, 2017; YANG; NAM; KIM, 2018).

Esses aspectos são visíveis ao observar as empresas adquiridas pela Uber, principalmente analisando individualmente os setores de atuação das três maiores aquisições:

Careem (mobilidade), Postmates (entregas) e Transplace (frete). Ao adquirir essas organizações, a empresa diminuiu sua concorrência e obteve novas tecnologias para seus três principais setores de atuação. Além disso, a organização também expandiu seu portfólio de tecnologias e *expertises* em outros diversos, o que de certa forma pode auxiliar a empresa a estabelecer seu domínio sobre outros mercados. Desta forma, a Uber segue os conceitos de financeirização estabelecidos na literatura, conforme Jia; Winseck, (2018), a intensificação dos processos de fusões e aquisições reflete os processos de financeirização e também contribuem para eles.

Conforme destacado na literatura a análise da origem dos dirigentes é importante para explorar a possível relação de suas trajetórias acadêmicas e profissionais com as finanças (GAGGERO et al., 2022a). No quadro 7 apresentamos a lista com as trajetórias profissionais e acadêmicas dos membros do conselho administrativo da Uber, e assim como destacado por outros autores, também foi possível observar uma diversificação, uma vez que os membros atuaram em diversos conselhos de outras empresas, de setores diversos, e tiveram também formações distintas (DO CARMO, 2020; GAGGERO et al., 2022a; JIA; WINSECK, 2018). Essa diversidade destaca também um outro aspecto da financeirização inserido por outros pesquisadores, que apontam que essas diferentes vivências e participação em outros *boards*, sugerem que esses membros vão adquirindo nessas trajetórias a mentalidade voltada à maximização do valor ao acionista, e por diversas vezes devem votar a favor dos acionistas, e em desacordo com possíveis questões relacionadas a produtividade da organização (DO CARMO, 2020).

Na Uber essa heterogeneidade marcante na literatura aparece principalmente quando observamos a participação dos membros em outros conselhos, a trajetória acadêmica, as universidades e formações, no entanto, há uma certa inclinação para o mercado financeiro, já que ao menos metade de seus membros já atuaram em alguma organização financeira, incluindo seu CEO, Dara Khosrowshahi, que atuou como vice-presidente e analista no banco Allen & Company (CRUNCHBASE, 2023e). Essa maior influência das finanças, frente ao que foi abordado na literatura, pode ser explicado ao menos nessa empresa de plataforma, pela elevada influência das empresas de capital de risco que impulsionaram seu crescimento e funcionamento desde sua fundação. Um exemplo desse poder e influência da financeirização na organização ocorreu por exemplo na saída de seu antigo CEO e cofundador, Travis Kalanick, que foi resultado de um movimento de pressão liderado principalmente pela empresa de capital de risco Benchmark, uma das principais financiadoras da Uber e que antes de sua IPO era a segunda maior proprietária em número de ações da empresa (SHARMA, 2019).

Em relação à compensação aos executivos e salário dos empregados, a Uber segue à risca as tendências para esses indicadores, conforme pode ser observado nas Tabelas 11, 12 e 13. De acordo com a literatura, as empresas financeirizadas pagam enormes remunerações aos principais executivos e proporcionalmente salários muito baixos para os outros trabalhadores (DO CARMO, 2020; LAZONICK, 2011). Com relação aos ganhos dos executivos, outra característica marcante é a proporção muito maior dessa remuneração em bonificação e principalmente ações da empresa, o que de certa forma, reforça a financeirização.

Com relação aos salários dos trabalhadores, a proporção com o salário do principal executivo da empresa (CEO - Dara Khosrowshahi) são enormes, fazendo com que a menor diferença seja para o cargo de consultor jurídico, em que os funcionários com maiores remunerações recebem “apenas” 148 vezes menos que o CEO. No entanto, a questão principal está relacionada à remuneração dos motoristas, que além da fragilidade do seu vínculo, que será melhor explorada na próxima seção, recebem remunerações muito menores até que os outros trabalhadores e são em proporção a maioria absoluta da mão de obra desta organização. Em comparação com o CEO os motoristas recebem em média 616 vezes menos, e nos casos mais graves, os que recebem as menores remunerações chegam a receber 1156 vezes menos que o CEO. Esses indicadores reforçam completamente a tendência da financeirização na Uber.

No próximo tópico apresentaremos as análises dos últimos indicadores pesquisados e a análise final dos resultados de toda a pesquisa.

3.4.3 Dimensões disruptivas

Nesta seção traremos as análises dos resultados das seguintes dimensões: Empregos; Influência do Capital de Risco e Estrutura Fiscal.

Com relação ao indicador de empregos, conforme apontado por Antunes, (2018), com a adoção da lógica da financeirização pelas empresas, o capital passou a subordinar toda a esfera produtiva e impôs mudanças profundas que resultaram em um novo modo de trabalho pautado principalmente na flexibilização e precarização do trabalho. Além disso, segundo o autor o Estado atua como um gestor dos interesses dessas empresas, pautando-se principalmente pela desregulamentação dos mercados, principalmente o financeiro e o trabalho (ANTUNES, 2018). Ao observar os resultados obtidos no estudo de caso, é visível a inclusão da Uber nessas características, sendo essa inclusive uma das principais “vantagens” competitivas de seu modelo de negócios.

Esse modelo parece representar uma evolução do modelo de empresa capitalista financeirizada que buscava a todo momento a diminuição de gastos com trabalhadores. Se antes

a financeirização trouxe uma forte tendência à terceirização, trabalho parcial e precarização do trabalho (DO CARMO, 2020), com o advento das plataformas isso foi maximizado, pelo menos no que podemos generalizar a partir de um estudo de caso único. Neste novo contexto, a precarização é vivenciada por “parceiros empreendedores” que agora se cadastram nos aplicativos e atendem aos clientes da empresa detentora da plataforma, recebendo uma parte da taxa cobrada pelo serviço, utilizando seus próprios bens, sem direitos e vivenciando cada vez mais insegurança.

Esse modelo promovido pela Uber foi impulsionado pelos avanços tecnológicos que permitiram às organizações capitalistas utilizarem todo seu aparato para alterar suas lógicas de trabalho, no caso das plataformas, isso é evidente principalmente pela utilização dos algoritmos - de aplicativos, sites, softwares - que são recursos essenciais para o seu funcionamento, sendo responsáveis pela alocação, otimização e avaliação do trabalho (LEE et al., 2015; WOOD et al., 2019). A partir desses recursos, as empresas utilizam sua plataforma digital para intermediar trocas entre os pares em um conjunto de iniciativas que caracterizam a economia compartilhada (ACQUIER; DAUDIGEOS; PINKSE, 2017). Essas iniciativas da economia compartilhada inclusive, justificam a transferência dos riscos das propriedades da empresa para o trabalhador. No contexto da Uber, os motoristas dirigem seus próprios veículos e são os responsáveis por qualquer manutenção ou melhoria que seja necessária para a realização do serviço.

Além disso, assim como exposto por outros autores, observamos na Uber uma grande ascensão da ideologia neoliberal nas relações da empresa com seus motoristas (VEEN; BARRATT; GOODS, 2020). Desde sua concepção a empresa trata sua principal força de trabalho como parceiros, empreendedores em busca de uma renda extra, com flexibilidade e autonomia. Os trabalhadores aderiram a esse discurso. Principalmente no início de seu funcionamento, a empresa contou com um apoio maciço de motoristas/ entregadores, atuando em conjunto com parceiros políticos das plataformas e lobistas em defesa de sua regularização e funcionamento nas cidades e países que tentava se inserir. No entanto, atualmente há uma enorme insatisfação por parte dos trabalhadores, realizando inclusive diversos protestos e boicotes à tecnologia em busca de melhores condições e direitos em diversos lugares do mundo.

Desta forma, ao usufruir dos avanços tecnológicos, operar sob os conceitos da economia compartilhada e promover a ideologia neoliberal em suas atividades, é evidente que a Uber criou um modelo de negócios que apresenta mudanças radicais nas formas de trabalho e emprego. Esse modelo e sua representação são tão importantes para seu funcionamento e sucesso, que a qualquer sinal de avanços de ações trabalhistas movidas por motoristas/

entregadores ou sindicatos em esferas judiciais, suas ações despencam a valores historicamente mais baixos (GIOVANAZ, 2021a). Todos os resultados reforçam a financeirização na Uber em relação ao indicador empregos, e colocam a empresa como uma das principais representantes da economia de plataforma.

Em relação ao indicador sobre a Influência do Capital de Risco, esse é outro aspecto importante e característico dessa nova fase do capitalismo (RAHMAN; THELEN, 2019). As organizações de plataforma têm se estruturado principalmente a partir de altos investimentos feitos por empresas de capital de risco (WOODCOCK; GRAHAM, 2020). Na Uber essa característica é marcante, os dados coletados apontam que a empresa recebeu 28,5 bilhões de dólares até 2019, e esses investidores foram principalmente empresas de capital de risco, como a Benchmark e a SoftBank. Por conta dos altos valores investidos, essas empresas tiveram papel importante nas decisões da empresa, pelo menos até sua IPO em 2019, sendo por exemplo a Benchmark, uma das principais responsáveis pela demissão do cofundador e antigo CEO da Uber, Travis Kalanick.

Em um contexto de taxas de juros baixas e poucas oportunidades de investimentos, o excesso de dinheiro acumulado, principalmente pelo setor de tecnologia, encontrou nas empresas de plataforma um caminho perfeito de investimento, e a intermediação dessas transações é feita principalmente pelos fundos de capital de risco (WOODCOCK; GRAHAM, 2020). Esse excesso de dinheiro e a possibilidade de ganhos extraordinários fizeram com que houvesse um grande crescimento desses fundos apostando sempre em novos negócios de tecnologia com ideias inovadoras (RAHMAN; THELEN, 2019). Por conta dessas características, essa etapa inaugurou um novo perfil de investidor, paciente, que continua investindo mesmo em cenários de insucesso, apostando sempre na possibilidade de sucesso futuro e características de monopólio que podem obtidos com a consolidação dessas empresas (SRNICEK, 2017).

A Uber está inserida nesse contexto, e deve grande parte de sua expansão a esse capital paciente. Conforme encontramos em nossos resultados, com as grandes quantias de dinheiro disponíveis, a empresa pôde se estabelecer no mercado oferecendo valores mais acessíveis aos clientes em relação às empresas de táxis tradicionais; realizando altos investimentos em campanhas publicitárias e promovendo práticas de lobby nos diversos países em que se estabeleceu. Mesmo registrando prejuízos, a empresa continuou recebendo investimentos e expandindo. Para alguns desses investidores, uma parte do prêmio por essa paciência veio com a IPO da empresa em 2019, em que suas ações valorizaram até 10 vezes mais, em relação ao que investiram inicialmente.

A influência dos fundos de capital de risco na Uber reforça a financeirização nesta empresa, e aponta uma característica importante das dinâmicas financeiras da atualidade. A atuação dos capitalistas de risco junto a essas plataformas pode ser mais um indicativo do reforço do domínio das finanças sobre todas as estruturas produtivas. Com as plataformas, esses investidores têm apostado muito alto na expectativa de domínio de mercado por essas empresas e com isso a maior valorização e ganhos com suas ações.

O último indicador que abordamos foi a Estrutura Fiscal. As empresas financeirizadas adotam algumas atividades estratégicas a fim de aumentar seus ganhos e poder financeiros, dentre estas, destaca-se a evasão fiscal (RABINOVICH, 2019). O estudo de caso sobre a Uber, mostrou que essa é uma atividade importante realizada pela empresa desde o início de seu funcionamento. Os dados encontrados apontam que a maior parte de suas atividades financeiras eram realizadas em empresas subsidiárias localizadas em paraísos fiscais como a Bermudas, por exemplo, a fim de se aproveitar de políticas tributárias favoráveis e dessa forma evitar ou ao menos minimizar o pagamento de impostos. No entanto, a fim de melhorar sua imagem, para sua oferta pública inicial em 2019, a empresa fez uma reestruturação global, onde encerrou suas atividades em diversos paraísos fiscais, e concentrando suas ações na sua sede financeira na Holanda.

Além disso, a empresa adotou diversas estratégias a fim de burlar as legislações dos países em que atuava e que tinham políticas tributárias mais severas, tentando não caracterizar sua atuação permanente neste país e desta forma, não ser tributada. Um exemplo foi a tentativa de transferência de um de seus principais executivos da Inglaterra para a Holanda, a fim de impedir que a presença desse executivo no país inglês fizesse com que os cobradores de impostos classificassem uma atuação parcial da empresa nesta localidade. Desta forma, essa estrutura fiscal e as ações tomadas pela empresa, se aproxima das principais características destacadas na literatura. A Uber assim como outras plataformas promovem essas práticas criativas para evasão fiscal e diminuição de sua carga tributária como uma vantagem competitiva de seu modelo de negócios (BROU et al., 2021).

Essas e outras práticas, associadas à sua capacidade de se reestruturar, permitiram à Uber “economizar” bilhões em impostos e taxas fiscais. Essa capacidade parece ter sido decisiva para a empresa obter o sucesso que teve em sua trajetória, desde a captação de investimentos de fundos de capital de risco até os excelentes valores obtidos em sua IPO. Desta forma, entendemos que esse indicador também reforça a financeirização desta organização.

3.4.4 Uber: Um caso de plataforma financeirizada

Conforme apresentado nas seções anteriores, as análises dos resultados dos indicadores de financeirização explorados para o caso da Uber, mostraram que essa empresa opera sob a lógica da financeirização. Obviamente, alguns indicadores não seguiram a tendência encontrada na literatura, no entanto, isso é característico da financeirização, que é um processo heterogêneo e que ocorre de maneiras distintas, mesmo se comparado com empresas de mesmo setor (DO CARMO; NETO; DONADONE, 2019). Neste tópico, a fim de dar mais profundidade às discussões, vamos explorar os resultados encontrados no estudo de caso com os principais trabalhos encontrados nas classes obtidas no capítulo anterior, quando realizamos uma revisão sistemática da literatura relacionando os dois temas: financeirização e plataformas.

Na primeira classe, *Shareholder Value* e Capitalismo de Dados, observamos diretamente os principais resultados do nosso estudo de caso. Composta por artigos que exploraram a maximização de valor ao acionista impulsionada pela capacidade de obtenção de dados das plataformas, os autores dos artigos inseridos na classe destacaram entre outras questões as práticas financeiras adotadas pelas organizações para aumentarem seus ganhos e dominar mercados, destacando principalmente os cenários de possibilidades de atingir posições de monopólios e o registro de ganhos extraordinários para seus investidores e fundadores (KLINGE et al., 2022; KOKAS, 2020). A Uber relaciona-se completamente com essas características e é um dos principais símbolos desse “novo capitalismo”. No entanto, com relação ao potencial capitalismo de dados, nosso estudo de caso registrou apenas os aspectos relacionados ao trabalho e a transferência de risco de propriedade que a ascendência da plataforma digital proporcionou.

Em relação à Classe 2 - Plataformas e Gentrificação, nosso estudo de caso não identificou no setor de atuação da Uber, um processo de transformação social e geográfica tão evidente como o que as plataformas alinhadas à financeirização promoveram nos espaços urbanos, como a gentrificação (COCOLA-GANT; GAGO, 2021). No entanto, a Uber apresenta características e ações muito parecidas com as realizadas pelas plataformas atuantes no setor imobiliário: a influência nos processos de desregulamentação do setor, principalmente com a disseminação dos discursos da economia compartilhada (COCOLA-GANT; GAGO, 2021; GURRAN; SHRESTHA, 2021); investimento na marca e lobby para influenciar as questões regulatórias e promover sua cultura de serviço (GRISDALE, 2021) e a utilização das peculiaridades das plataformas digitais para conectar capital financeiro e concentrar fluxos de renda dispersos (ROLNIK; GUERREIRO; MARÍN-TORO, 2021).

No que diz respeito à Classe 3- Sharing Economy, Neoliberalismo e Trabalho nas plataformas, os artigos trouxeram os aspectos mais evidentes que também observamos ao estudar a Uber. Assim como indicado por Murillo; Buckland; Val, (2017), ao explorar o caso, observamos que por trás do discurso de economia compartilhada divulgado pela empresa existem interesses e ideologias escondidas que reforçam e justificam atividades laborais precarizadas, mal remuneração e insegurança jurídica aos trabalhadores. Ao mesmo tempo que promovem essas mudanças importantes nas relações de trabalho, esses discursos de apoio à economia compartilhada associados ao ideal neoliberal, legitimam reorganizações produtivas do capital, a partir desses oligopólios tecnológicos e suas plataformas, como a Uber, projetando sentidos cristalizados de “disrupção” e imagem exemplar (GROHMANN, 2020; ZWICK, 2018)

Em contraponto às características observadas na Uber, a classe mostrou em um artigo a empresa Velofood, que representa um modelo alternativo de plataforma, que permite maior autodeterminação dos empregados no trabalho e contribui para a conscientização de baixo limiar sobre os efeitos ecológicos de entregas (ECKER; STRÜVER, 2022). À época do estudo, a empresa, que introduziu os serviços de entrega na cidade em que atua, ainda não tinha concorrência, o que fez os autores questionarem se ela resistirá, caso receba a concorrência de uma plataforma como a Uber, que tenha foco em extração de dados, valor para o acionista, gerenciamento algorítmico, crescimento antes do lucro e escalabilidade rápida (ECKER; STRÜVER, 2022). Essa é uma dúvida pertinente, e pelos resultados da nossa pesquisa, entendemos que provavelmente não. Com o poder financeiro, político e de lobby que essas empresas detêm, supondo que a estrutura da Uber se replique a outras empresas de plataforma, desde os investimentos quase infinitos e pacientes dos fundos de capital de risco aos discursos do neoliberalismo, se tiverem como objetivo avançar sobre este mercado, teriam condições positivas para promover seu discurso disruptivo, além da possibilidade de repassar taxas mais baixas para os consumidores e condições mais vantajosas aos comerciantes e trabalhadores. No entanto, mesmo com essa fragilidade, a Velofood representa um contraponto interessante, e que ao menos pelos resultados do artigo, representa um caso de sucesso de organização constituída a partir dos conceitos da economia compartilhada e que usufrui dos avanços tecnológicos e modelo de plataforma (ECKER; STRÜVER, 2022).

Por último, na Classe 4 – Plataformas e Poder, os resultados obtidos a partir do estudo de caso sobre a Uber, evidenciaram conclusões e aspectos importantes apresentados pelos autores dos artigos que compuseram esta classe. Assim como destacado por Brou et al., (2021), observamos na Uber uma enorme desigualdade de riqueza e salarial, impostos principalmente

pelo modelo de negócios e aspectos de governança característicos da plataforma, com os trabalhadores vivenciando inseguranças e precarização, enquanto os principais executivos e acionistas exercem níveis elevados de controle e recebem enormes quantias de riqueza. A Uber também reforça essas características ao promover a ausência de amparo jurídico e legislativo aos trabalhadores. Assim como detalhado por Vasconcelos; Mello; Oliveira, (2021), observamos em nossos resultados, que essa promoção se dá pelas possibilidades trazidas neste modelo de negócios estruturado em tecnologia digital característico da empresa. Do mesmo modo que estes autores destacaram a influência do estado nessa promoção das desregulamentações de setores produtivos e de serviços e das legislações de trabalho, diversos políticos importantes e influentes, participaram e participam de momentos e decisões importantes da Uber, principalmente para viabilizar seu ingresso em um novo mercado, e também nas ocasiões em que seu domínio foi desafiado por outros legisladores ou órgãos públicos.

3.4.5 Uber: A inauguração de uma nova fase da financeirização

A partir dos resultados e discussões apresentadas observamos que a Uber apresenta um processo de financeirização distinto, e parece inaugurar uma nova fase da financeirização. Essa diferenciação se deve a diversos fatores, o primeiro deles é que a Uber já surge em um contexto de financeirização, pós crise de 2008, e em um cenário econômico distinto do vivenciado pelas grandes organizações industriais do século XX. Isso faz com que a instituição já tenha em sua estrutura inicial, práticas para evasão fiscal; recorra desde o início ao investimento de capitalistas de risco; e tenha como objetivo principal a desregulamentação de setores tradicionais e da legislação trabalhista.

Os capitalistas de risco, cumpriram seu papel na primeira fase de expansão da Uber. Foram os principais investidores e proporcionaram a incrível expansão da empresa por diversos países ao redor do mundo. Durante esse processo, tiveram grande autonomia e poder nas decisões da empresa, proporcionando seu crescimento e preparando para seu IPO que ocorreu em 2019. Junto com sua abertura na bolsa de valores, após quase 10 anos da fundação da Uber, esses investidores conseguiram seu prêmio com a liquidação de suas ações e obtenção dos lucros extraordinários. Esse papel dos capitalistas de risco na Uber fortalece essa característica da atual estrutura financeirizada, já que estão em constante busca de novas ideias de negócios para investir pesado em sua estruturação e expansão para no futuro obterem lucros extraordinários com sua futura abertura nas bolsas de valores.

Também podemos destacar nessa nova fase aspectos importantes relacionados ao trabalho e que foram abordadas durante esta pesquisa. Mesmo sendo visível a precarização das atividades dos motoristas e entregadores da Uber, ainda observamos muitas manifestações de trabalhadores em apoio a essa forma de atividade laboral, posicionando-se inclusive de forma contrária a algumas possibilidades de regulamentação com garantia de direitos. Podemos entender dessas situações que mesmo diante de toda a precarização e informalidade que acompanham o trabalho nas plataformas, os trabalhadores ainda encontram nelas possibilidades de garantir o seu sustento e que anteriormente não encontravam no trabalho formal. Esse aspecto sem dúvidas é imprescindível e reforça que ainda há muito o que se debater e pesquisar tanto pelos os acadêmicos como pelos proponentes de políticas públicas. No entanto, mesmo reconhecendo esse importante aspecto, continua sendo necessária uma política pública adequada e que seja construída junto dos trabalhadores para garantia de seus direitos e que possa protegê-los dessa dominação que se mostra cada vez mais sofisticada, sutil e onipresente que as plataformas inauguraram.

Por último, talvez a principal característica observada em nosso estudo é que a Uber, mesmo tendo registrado até o momento da nossa coleta de dados perdas operacionais em quase todos os anos, recebeu investimentos bilionários dos capitalistas de risco, expandiu seu negócio a nível global com a dominação de diversos mercados e continua com altos valores nos preços de suas ações nos mercados financeiros. Com relação ao retorno aos capitalistas de risco, nossa pesquisa já identificou que ocorreu no momento de abertura da empresa no mercado financeiro. Mas o que ainda suporta a sua popularidade junto aos atuais investidores? A nossa hipótese é que isso esteja inserido nas diversas possibilidades de investimento que essa empresa proporciona, aqui focamos principalmente no mercado de índices.

Como mostramos em nossos resultados a Uber estava listada em 244 fundos, compartilhando mais 238,8 milhões de ações em ETFs, o que é um valor considerável quando comparamos com empresas muito mais estruturadas como a Alphabet, Meta, Apple e Amazon. Além disso, identificamos uma participação impressionante das gigantes do mercado financeiro BlackRock, Vanguard e State Street Corp na gestão desses fundos. Desta forma, entendemos que as possibilidades de ganhos extraordinários com a operação desses fundos de índice, seja um dos caminhos encontrados pelos capitalistas para obtenção de lucros com a Uber. Essa é uma hipótese que ainda precisa ser melhor explorada na literatura, mas que pode representar um caminho para entender de que formas as empresas de plataforma podem estar cooperando para o aumento de capital dos seus acionistas.

3.5 CONSIDERAÇÕES FINAIS DO CAPÍTULO

Este capítulo teve como objetivo explorar o processo de financeirização em empresas de plataforma a partir de um estudo de caso único sobre a Uber. Para isso, visitamos a literatura e encontramos diversos métodos e formas de se observar e descrever a financeirização. No contexto desta pesquisa, optamos pela utilização das dimensões de financeirização trazidas pela tese de Do Carmo, (2020), associadas a outros aspectos importantes encontrados por outros autores e que se destacam nas empresas de plataforma. Com isso, nossos objetivos foram atendidos e pudemos trazer um panorama sobre as principais características do processo de financeirização da Uber.

Pudemos observar ao explorar as dimensões, Comparação entre as fontes de lucratividade; Composição Acionária e Aquisições Acionárias; Fusões e Aquisições; Origem dos dirigentes; Pagamento de Compensações aos Executivos; Pagamento de Dividendos aos Acionistas; Salários dos Funcionários; Emprego; Influência do Capital de Risco e Estrutura Fiscal que o processo de financeirização da Uber ocorre de forma heterogênea, apresentando aspectos que se aproximam das tendências apontadas pela literatura e outros que se distanciam. Entendemos que o caso da Uber estabelece uma nova fase da financeirização. Além disso, essa financeirização praticada pela empresa parece ser o principal aspecto responsável pelos desequilíbrios e desigualdades sociais e econômicas observadas em sua estrutura e que distorcem as características de economia compartilhada, e distanciam o modelo da Uber, da empresa Velofood, por exemplo, que parece trazer os benefícios da economia compartilhada para os trabalhadores, clientes e sustentabilidade, mas não adotam ações de extração de dados, valor para o acionista, gerenciamento algorítmico, crescimento antes do lucro e escalabilidade rápida (ECKER; STRÜVER, 2022)

Nossos resultados vinculam-se aos principais debates ocorridos em relação às plataformas. Ao analisar a financeirização da Uber, foi possível entender como seu modelo de negócios foi desenvolvido para uma escalada global, domínio de mercados e possibilidades de ganhos extraordinários para seus primeiros financiadores e acionistas, a partir das desregulamentações dos setores de entregas e táxi, práticas contábeis para evasão fiscal e precarização do trabalho. Ou seja, enquanto em sua fundação a empresa se colocou como um ator inovador “disruptivo” de mercado por meio de uma tecnologia amigável e fazendo uso da economia compartilhada, o que observamos ao explorá-la empiricamente foi a perpetuação de “vantagens competitivas” associadas à extinção dos setores tradicionais de táxi e entrega, ao “esquecimento” das leis trabalhistas e à fuga de obrigações fiscais.

Entendemos que nossos achados podem contribuir para as pesquisas sociais ao evidenciar as desigualdades de renda e poder perpetuados pela plataforma Uber, inclusive maximizadas pelas características da financeirização. Além disso, às pesquisas sobre finanças, destacamos aspectos importantes como elevados investimentos dos capitalistas de risco, inclusive investindo em momentos de prejuízo da plataforma; grande participação da empresa em fundos de índices; a influência dos chamado Big Three (State Street Global, Vanguard e BlackRock) na composição acionária da empresa e principalmente na presença completa na gestão dos 10 ETFs com maior número de ações da Uber. Para os gestores e legisladores, nossa pesquisa contribui ao apontar como a empresa atua desregulamentando mercados, classifica seus trabalhadores à parte das legislações trabalhistas e como essas características perpetuam desequilíbrios entre as partes, promovendo mudanças sociais e econômicas drásticas. Por outro lado, destacamos também, que essas questões ainda precisam de um maior aprofundamento, pois ao mesmo tempo em que essa empresa gera desigualdades e desequilíbrios, os trabalhadores ainda encontram nela uma importante possibilidade de sustento e ganhos financeiros.

A principal limitação do trabalho está na metodologia de caso único. Nossos resultados não podem servir para generalização deste modelo em todas as plataformas, no entanto, pode servir de indicativo de que a financeirização nas empresas de plataformas acontecem de forma parecida com a Uber. Além disso, outra limitação importante, se relaciona com a acumulação por dados como uma característica importante das plataformas, que foi um tema bastante abordado nos artigos que analisamos na revisão sistemática da literatura, mas não foi plenamente observada nos indicadores que estudamos sobre a Uber.

As pesquisas futuras podem utilizar esses indicadores com a aplicação de múltiplos casos em plataformas diversas. A análise do processo de financeirização na empresa Uber aponta que a empresa inaugura um processo em que a maioria das tendências foram seguidas, mas com algumas características maximizadas e que permitiram a escalada da plataforma. Novas pesquisas podem também explorar essa nova fase da financeirização e aprofundar os estudos, principalmente buscando entender de que maneiras os capitalistas têm obtido seus ganhos com a Uber. A hipótese do nosso trabalho e que precisa ser melhor explorada, é de que isso ocorre com a operação de fundos de índices que contém ações da Uber, a criação e dissolução desses fundos permitem ganhos para esses operadores e seus investidores.

Para encerrar, destacamos que o modelo estabelecido pelas empresas de plataformas atuando sob o contexto da financeirização, vêm promovendo mudanças incríveis nos contextos sociais e econômicos de toda a sociedade. A exploração desse fenômeno é imprescindível pelas

as áreas de estudo da sociologia econômica, que pode ter em suas referências, metodologias e abordagens o ferramental capaz de desvendar as especificidades e nuances trazidas pelas plataformas e sua operação a partir da financeirização.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta dissertação teve como objetivo principal explorar a dinâmica da financeirização no contexto de emergência e ascensão das empresas de plataformas, focando nas implicações nos contextos organizacional, econômico e social. Além disso, especificamente buscamos mapear os principais temas e características da produção científica sobre a financeirização em empresas de plataformas por meio de uma revisão sistemática da literatura e elaborar um estudo de caso único sobre uma empresa de plataforma, abordando aspectos de financeirização em seu funcionamento e as especificidades de seu modelo de negócios. Após o desenvolvimento do trabalho, entendemos que os objetivos foram atingidos.

A revisão sistemática da literatura permitiu caracterizar os artigos que compuseram a amostra final do processo de revisão e categorizar os resultados destes estudos em quatro classes com os principais temas abordados na literatura a partir da análise lexical dos resumos dos artigos que compuseram a amostra: *Shareholder Value* e Capitalismo de Dados; Plataformas e Gentrificação; *Sharing Economy*, Neoliberalismo e Trabalho nas plataformas e Plataformas e Poder. Além de observar os temas principais abordados na literatura, esta etapa também permitiu a identificação de lacunas de pesquisas que contribuiriam para melhorar o conhecimento sobre a financeirização em empresas de plataforma.

No estudo de caso exploramos as dimensões: Comparação entre as fontes de lucratividade; Composição Acionária e Aquisições Acionárias; Fusões e Aquisições; Origem dos dirigentes; Pagamento de Compensações aos Executivos; Pagamento de Dividendos aos Acionistas; Salários dos Funcionários; Emprego; Influência do Capital de Risco e Estrutura Fiscal. Com base nesses indicadores, observamos que o processo de financeirização da Uber ocorre de forma heterogênea, apresentando aspectos que se aproximam das tendências apontadas pela literatura e outros que se distanciam, inaugurando desta forma uma nova fase da financeirização.

Os resultados mostraram que assim como caracterizado pela literatura que abordou a financeirização em empresas de plataformas, a Uber vem trilhando um caminho de grande crescimento e consolidação impulsionado pelo enorme aporte financeiro investido pelos capitalistas de risco; pela aposta no descumprimento das legislações do trabalho e desregulamentação dos setores de entrega e táxi; na sua incrível capacidade de se reestruturar para diminuir ou fugir de suas obrigações fiscais; e pela sua colocação como um agente disruptivo e inovador de mercado. Todos esses aspectos, ao mesmo tempo em que promoveram a expansão extraordinária da empresa, permitiram a ascensão de um modelo de negócio estabelecido por meio das desigualdades de renda e poder.

O desenvolvimento deste estudo, ao explorar uma representante genuína da economia de plataforma, promoveu contribuições que podem ser importantes para as pesquisas sociais ao explorar os desequilíbrios inseridos por esta organização que resultaram em alguns níveis na validação e fortalecimento da precarização do trabalho; na destruição de setores tradicionais de serviços e na perpetuação de um modelo de negócios baseado na fuga e diminuição de obrigações tributárias. Para os pesquisadores sobre a área de finanças, o trabalho destacou características importantes como o elevado investimento paciente dos capitalistas de risco; grande participação da empresa em fundos de índices; a participação do chamado Big Three (State Street Global, Vanguard e BlackRock) na composição acionária da empresa e principalmente na presença integral na gestão dos 10 ETFs com maior número de ações da Uber. Para os gestores e legisladores, a dissertação contribui ao evidenciar as ações que as empresas de plataforma seguem para sua expansão e consolidação, exemplificada nesse caso pela Uber, e possíveis ações e exemplos que poderiam ser tomadas ou seguidos pelas plataformas para a diminuição das desigualdades e desequilíbrios que a sua expansão vem promovendo à sociedade.

As características mais marcantes do processo de financeirização da Uber, explicam o crescente sucesso e expansão dessa organização, bem como pode ser um indício para que o mesmo ocorra em outras plataformas. Com o elevado investimento recebido dos capitalistas de risco, associado à sua estrutura fiscal adaptável e sua capacidade de se desprender das legislações trabalhistas e dos setores em que atua, a Uber se tornou um negócio valioso para seus investidores e acionistas. Além disso, o discurso neoliberal, com as promessas de liberdade, flexibilidade e independência financeira, associado aos efeitos de rede da plataforma, principalmente em seu início, conquistaram o apoio dos próprios motoristas/ trabalhadores e dos consumidores, que encontraram em seu consumo final, um preço mais baixo para suas viagens ou entregas. Todas essas características evidenciam um modelo distinto e que vem promovendo alterações importantes nas organizações e na sociedade.

Apesar dessas contribuições, o trabalho apresenta algumas limitações. A revisão sistemática se restringiu a apenas duas bases de dados, que por mais completas que sejam, podem não ter incluído algumas pesquisas importantes que poderiam trazer novas perspectivas e/ ou caminhos para a nossa pesquisa. A expansão das buscas em novas bases pode ser um caminho alternativo para que pesquisas futuras possam trazer achados mais contundentes e completos sobre o tema. Em relação ao estudo de caso, a abordagem de caso único restringe as discussões à empresa estudada. Por mais característica e representativa que a Uber seja dentre as empresas plataformizadas, sua comparação com outras organizações poderia contribuir para

uma melhor compreensão do processo de financeirização das empresas de plataformas como um todo.

Pesquisas futuras poderiam explorar múltiplos casos, aumentando o número de organizações estudadas permitindo maiores comparações e discussões sobre este processo. Também analisar essa nova fase da financeirização e aprofundar os estudos, principalmente buscando entender de que maneiras os capitalistas têm obtido seus ganhos com a Uber, a hipótese do nosso trabalho e que precisa ser melhor explorada, é de que isso ocorre com a operação de fundos de índices que contém ações da Uber, a criação e dissolução desses fundos permitem ganhos para esses operadores e seus investidores. Além disso, estudos posteriores podem explorar especificamente as perspectivas futuras deste modelo de plataformas financeirizadas, e trazer outras interpretações e discussões sobre a manutenção, expansão ou decadência deste modelo a longo prazo.

Em suma, a pesquisa detalhou como o modelo estabelecido pelas empresas de plataformas atuando sob o contexto da financeirização, tem se expandindo e vem promovendo mudanças importantes nos contextos social e econômico da sociedade global. A maior exploração desse fenômeno é imprescindível e urgente pelos pesquisadores das áreas de estudos da sociologia econômica, que pode ter em suas referências, metodologias e abordagens o ferramental capaz de desvendar as especificidades e nuances trazidas pelas plataformas e sua operação a partir da financeirização.

REFERÊNCIAS

- ACQUIER, A. Uberization meets Organizational Theory: Platform capitalism and the rebirth of the putting-out system. Em: **The Cambridge Handbook of the Law of the Sharing Economy**. [s.l.] Cambridge University Press, 2018. v. 1p. 13–26.
- ACQUIER, A.; DAUDIGEOS, T.; PINKSE, J. Promises and paradoxes of the sharing economy: An organizing framework. **Technological Forecasting and Social Change**, v. 125, p. 1–10, 1 dez. 2017.
- ALECCI, S. **Uber shifted scrutiny to drivers as it dodged tens of millions in taxes**. Disponível em: <<https://www.icij.org/investigations/uber-files/uber-tax-havens-dodge-drivers/>>. Acesso em: 21 jan. 2024.
- ALEGRETTI, L. **Sem proteção: só 23% dos entregadores e motoristas de app têm cobertura do INSS**. Disponível em: <<https://www.bbc.com/portuguese/brasil-64121410>>. Acesso em: 10 jun. 2023.
- AMGEN. **Amgen: Ronald Sugar**.
- ANDRIETTA, L. S.; MONTE-CARDOSO, A. Analysis of financial statements from companies in the Brazilian health sector (2009-2015): concentration, centralization of capital, and expressions of financialization. **Cadernos de Saude Publica**, v. 38, 2022.
- ANTUNES, R. **O privilégio da servidão: o novo proletariado de serviços na era digital**. 1. ed. São Paulo: Boitempo Editorial, 2018. v. 1
- ARO, B. **‘We’re struggling to survive’ — Bolt, Uber drivers begin strike over low fares, 25% commission rate**. Disponível em: <<https://www.thecable.ng/were-struggling-to-survive-bolt-uber-drivers-begin-strike-over-low-fares-25-commission-rate>>. Acesso em: 10 jun. 2023.
- ARRIGHI, GIOVANNI. **The long twentieth century : money, power, and the origins of our times**. [s.l.] Verso, 2010.
- AVELAR, A. B. A.; SILVA-OLIVEIRA, K. D. DA; PEREIRA, R. DA S. Education for advancing the implementation of the Sustainable Development Goals: A systematic approach. **International Journal of Management Education**, v. 17, n. 3, p. 100322, 2019.
- BAJWA, U. et al. The health of workers in the global gig economy. **Globalization and Health**, v. 14, n. 1, p. 1–4, 2018.
- BEBCHUK, L. A.; LAW, H.; HIRST, S. **The Specter of the Giant Three**. [s.l.: s.n.]. Disponível em: <http://ssrn.com/abstract_id=3385501<https://ecgi.global/content/working-papers/Electroniccopyavailableat:https://ssrn.com/abstract=3385501>>.
- BISWAL, R. **Revathi Advaiti – CEO, Flex**. Disponível em: <<https://www.ceovine.com/revathi-advaiti-ceo-flex/>>. Acesso em: 19 maio. 2023.
- BONEN, A. **Outside-Inside: The relationship between financial deregulation and shareholder primacy**. [s.l.: s.n.]. Disponível em: <<https://www.researchgate.net/publication/263696446>>.
- BRAGA, R. **A rebeldia do precariado: trabalho e neoliberalismo no Sul global**. 1. ed. [s.l.] Boitempo, 2017. v. 1

BROU, D. et al. Corporate governance and wealth and income inequality. **Corporate Governance: An International Review**, v. 29, n. 6, p. 612–629, 1 nov. 2021.

BRUNETTI, F. et al. Digital transformation challenges: strategies emerging from a multi-stakeholder approach. **TQM Journal**, v. 32, n. 4, p. 697–724, 2020.

BRYCE, D. J.; USEEM, M. The Impact of Corporate Outsourcing on Company Value. **European Management Journal**, v. 16, n. 6, p. 635–643, 1998.

BUENO, S.; BAÑULS, V. A.; GALLEGO, M. D. Is urban resilience a phenomenon on the rise? A systematic literature review for the years 2019 and 2020 using textometry. **International Journal of Disaster Risk Reduction**, v. 66, 2021.

CAMARGO, B. V.; JUSTO, A. M. Tutorial IRAMUTEQ Portuguese. **Universidade Federal de Santa Catarina - Laboratório de Psicologia Social da Comunicação e Cognição - Laccos**, p. 1–18, 2013.

CAO, S. **7 Biggest Winners of Uber's Blockbuster IPO This Week**. Disponível em: <<https://observer.com/2019/05/uber-ipo-nyse-7-investor-winners/>>. Acesso em: 20 jan. 2024.

CHEUNG, J. Real Estate Politik: Democracy and the Financialization of Social Networks. **Journal of Social Computing**, v. 2, n. 4, p. 323–336, 2021.

CLANCY, M. Tourism, financialization, and short-term rentals: the political economy of Dublin's housing crisis. **Current Issues in Tourism**, v. 0, n. 0, p. 1–18, 2020.

COCKAYNE, D. G. Sharing and neoliberal discourse: The economic function of sharing in the digital on-demand economy. **Geoforum**, v. 77, p. 73–82, 1 dez. 2016.

COCOLA-GANT, A. et al. Short-term rentals as a new urban frontier – evidence from European cities. **Environment and Planning A**, v. 53, n. 7, p. 1601–1608, 2021.

COCOLA-GANT, A.; GAGO, A. Airbnb, buy-to-let investment and tourism-driven displacement: A case study in Lisbon. **Environment and Planning A**, v. 53, n. 7, p. 1671–1688, 2021.

COHEN, P. et al. **We are grateful to Using Big Data to Estimate Consumer Surplus: The Case of Uber**. Cambridge: [s.n.]. Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w22627>>.

COLLIER, R. B.; DUBAL, V. B.; CARTER, C. L. Disrupting Regulation, Regulating Disruption: The Politics of Uber in the United States Special Section Article. **Perspectives on Politics**, v. 16, n. 4, p. 919–937, 2018.

CRUNCHBASE. **Crunchbase: Uber Acquisitions**. Disponível em: <https://www.crunchbase.com/organization/uber/company_financials>. Acesso em: 16 maio. 2023a.

CRUNCHBASE. **Crunchbase: Alexander Wynaendts**. Disponível em: <<https://www.crunchbase.com/person/alexander-rijn-wynaendts>>. Acesso em: 19 maio. 2023b.

CRUNCHBASE. **Crunchbase: Mandy Ginsberg**. Disponível em: <[crunchbase.com/person/mandy-ginsberg](https://www.crunchbase.com/person/mandy-ginsberg)>. Acesso em: 19 maio. 2023c.

CRUNCHBASE. **Crunchbase: Robert Eckert**. Disponível em: <<https://www.crunchbase.com/person/robert-a-eckert>>. Acesso em: 19 maio. 2023d.

- CRUNCHBASE. **Crunchbase: Dara Khosrowshahi**. Disponível em: <<https://www.crunchbase.com/person/dara-khosrowshahi>>. Acesso em: 19 maio. 2023e.
- CRUNCHBASE. **Crunchbase: David Trujillo**. Disponível em: <<https://www.crunchbase.com/person/david-trujillo>>. Acesso em: 19 maio. 2023f.
- CRUNCHBASE. **Crunchbase: Ursula Burns**. Disponível em: <<https://www.crunchbase.com/person/ursula-burns>>. Acesso em: 17 maio. 2023g.
- CRUNCHBASE. **Crunchbase: Wan Ling Martello**. Disponível em: <<https://www.crunchbase.com/person/wan-ling-martello>>. Acesso em: 17 maio. 2023h.
- DAVIES, H. et al. **The Uber files**. Disponível em: <<https://www.theguardian.com/news/2022/jul/10/uber-files-leak-reveals-global-lobbying-campaign>>. Acesso em: 11 maio. 2023.
- DAVIES, R.; GOODLEY, S. **Uber bosses told staff to use ‘kill switch’ during raids to stop police seeing data**. Disponível em: <<https://www.theguardian.com/news/2022/jul/10/uber-bosses-told-staff-use-kill-switch-raids-stop-police-seeing-data>>. Acesso em: 11 maio. 2023.
- DAVIS, G. F. **Managed by the Markets: How Finance Re-Shaped America**. [s.l.] Oxford University Press, 2009.
- DAVIS, G. F.; KIM, S. Financialization of the Economy. **Annual Review of Sociology**, v. 41, p. 203–221, 14 ago. 2015.
- DAVIS, L. E. FINANCIALIZATION AND INVESTMENT: A SURVEY OF THE EMPIRICAL LITERATURE. **Journal of Economic Surveys**, v. 31, n. 5, p. 1332–1358, 1 dez. 2017.
- DEDRICK, J.; GURBAXANI, V.; KRAEMER, K. L. **Information Technology and Economic Performance: A Critical Review of the Empirical Evidence** **ACM Computing Surveys**. [s.l.: s.n.].
- D’EUSANIO, M.; ZAMAGNI, A.; PETTI, L. Social sustainability and supply chain management: Methods and tools. **Journal of Cleaner Production**, v. 235, p. 178–189, 2019.
- DO CARMO, M. J. **Análise do processo de financeirização do setor automotivo**. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção)—São Carlos: Universidade Federal de São Carlos, 2017.
- DO CARMO, M. J. **Indicadores de financeirização nas empresas com maior valor de mercado**. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção)—São Carlos : Universidade Federal de São Carlos , 2020.
- DO CARMO, M. J.; NETO, M. S.; DONADONE, J. C. Analysis of financialization in the automotive sector: The case of ford motor company. **Nova Economia**, v. 28, n. 2, p. 549–578, 1 maio 2018.
- DO CARMO, M.; NETO, M. S.; DONADONE, J. C. Financialization in the Automotive Industry: Shareholders, Managers, and Salaries. **Journal of Economic Issues**, v. 53, n. 3, p. 841–862, 2019.
- DOBBIN, F.; JUNG, J. The Misapplication of Mr. Michael Jensen: How Agency Theory Brought Down the Economy and Why it Might Again*. Em: LOUNSBURY, M.; HIRSCH, P. M. (Eds.). **Markets on trial: the economic sociology of the US financial crisis: part B. Research in the sociology of organizations**. [s.l.] Emerald, 2010. v. 30Bp. 29–64.

DORE, R. Financialization of the global economy. **Industrial and Corporate Change**, v. 17, n. 6, p. 1097–1112, 2008.

DOWLING, J. **How Uber drivers trigger fake surge price periods when no delays exist.**

Disponível em: <<https://www.drive.com.au/news/uber-drivers-trigger-fake-surge-price-periods/>>.

Acesso em: 10 jun. 2023.

DUDLEY, G.; BANISTER, D.; SCHWANEN, T. The Rise of Uber and Regulating the Disruptive Innovator. **Political Quarterly**, v. 88, n. 3, p. 492–499, 1 jul. 2017.

DYLAG, M.; SMITH, H. From cryptocurrencies to cryptocourts: blockchain and the financialization of dispute resolution platforms. **Information Communication and Society**, v. 0, n. 0, p. 1–16, 2021.

ECKER, Y.; STRÜVER, A. Towards alternative platform futures in post-pandemic cities? A case study on platformization and changing socio-spatial relations in on-demand food delivery. **Digital Geography and Society**, v. 3, p. 100032, 2022.

EDMONDSON, A. C.; MCMANUS, S. E. Methodological fit in management field research.

Academy of Management Review, v. 32, n. 4, p. 1155–1179, 2007.

ETF.COM. **etf.com: Uber.**

FAULKNER-GURSTEIN, R.; WYATT, D. Platform NHS: Reconfiguring a Public Service in the Age of Digital Capitalism. **Science Technology and Human Values**, p. 1–21, 2021.

FIELDS, D.; ROGERS, D. Towards a Critical Housing Studies Research Agenda on Platform Real Estate. **Housing, Theory and Society**, v. 38, n. 1, p. 72–94, 2021.

FITZMAURICE, C. J. et al. Domesticating the market: Moral exchange and the sharing economy. **Socio-Economic Review**, v. 18, n. 1, p. 81–102, 2020.

FORBES. **Forbes: Revathi Advaiti.** Disponível em: <<https://www.forbes.com/profile/revathi-advaiti/?sh=64ac26fd671a>>. Acesso em: 19 maio. 2023.

FROUD, J. et al. **Financialization and Strategy: Narrative and Numbers.** 1. ed. Abingdon: Routledge, 2006. v. 1

GAGGERO, A. et al. Financialization the Business Elite? An Analysis Based on the Composition, Ownership and Boards of Directors of the Upper Echelons of Argentine Business. **America Latina Hoy**, v. 91, p. 1–19, 2022a.

GAGGERO, A. et al. Financialization the Business Elite? An Analysis Based on the Composition, Ownership and Boards of Directors of the Upper Echelons of Argentine Business. **America Latina Hoy**, v. 91, p. 1–19, 2022b.

GANDINI, A. Labour process theory and the gig economy. **Human Relations**, v. 72, n. 6, p. 1039–1056, 1 jun. 2019.

GIL, A. C. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social.** 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008. v. 1

GIOVANAZ, D. **Ações da Uber despencam após decisões judiciais favoráveis a motoristas nos EUA e no Canadá.** Disponível em: <<https://www.brasildefato.com.br/2021/08/23/acoes-da-uber->

despencam-apos-decisoes-judiciais-favoraveis-a-motoristas-nos-eua-e-no-canada>. Acesso em: 10 jun. 2023a.

GIOVANAZ, D. **Não é só o preço do combustível: ex-motoristas da Uber contam por que deixaram o aplicativo**. Disponível em: <<https://www.brasildefato.com.br/2021/09/13/nao-e-so-o-preco-do-combustivel-ex-motoristas-da-uber-contam-por-que-deixaram-o-aplicativo>>. Acesso em: 10 jun. 2023b.

GOODLEY, S. **Star executive quit Uber as it faced pressure over UK tax structure**. Disponível em: <<https://www.theguardian.com/news/2022/jul/11/star-executive-quit-uber-faced-pressure-uk-tax-structure>>. Acesso em: 21 jan. 2024.

GRISDALE, S. Displacement by disruption: short-term rentals and the political economy of “belonging anywhere” in Toronto. **Urban Geography**, v. 42, n. 5, p. 654–680, 2021.

GROCER, S.; GOLD, G.; GRIFFITH, E. **Who’s Getting Rich When Uber, Slack and Other ‘Unicorns’ Go Public**. Disponível em: <<https://www.nytimes.com/interactive/2019/business/dealbook/ipo-investors.html>>. Acesso em: 20 jan. 2024.

GROHMANN, R. Plataformização do trabalho: entre a dataficação, a financeirização e a racionalidade neoliberal [Platformization of labor: datafication, financialization and neoliberal rationality]. **Revista Eptic**, v. 22, n. 1, p. 106–122, 2020.

GURRAN, N.; SHRESTHA, P. Airbnb, platform capitalism and the globalised home. **Critical Housing Analysis**, v. 8, n. 1, p. 107–118, 2021.

HAMARI, J.; SJÖKLINT, M.; UKKONEN, A. The sharing economy: Why people participate in collaborative consumption. **Journal of the Association for Information Science and Technology**, v. 67, n. 9, p. 2047–2059, 1 set. 2016.

HARZING, A. W.; ALAKANGAS, S. Google Scholar, Scopus and the Web of Science: a longitudinal and cross-disciplinary comparison. **Scientometrics**, v. 106, n. 2, p. 787–804, 2016.

HAWKINS, A. **Uber lays off 3,000 more employees in latest round of COVID-19-inspired cuts**. Disponível em: <<https://www.theverge.com/2020/5/18/21262337/uber-layoff-3000-employees-covid-19-coronavirus>>. Acesso em: 20 maio. 2023.

HIEBL, M. R. W. Sample Selection in Systematic Literature Reviews of Management Research. **Organizational Research Methods**, p. 1–33, 2021.

IDOIAGA MONDRAGON, N. et al. Struggling to breathe: a qualitative study of children’s wellbeing during lockdown in Spain. **Psychology and Health**, v. 36, n. 2, p. 179–194, 2021.

IDOIAGA, N. et al. Exploring Children’s Social and Emotional Representations of the COVID-19 Pandemic. **Frontiers in Psychology**, v. 11, n. August, p. 1–9, 2020.

JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. **Journal of Financial Economics**, v. 3, n. 4, p. 305–360, out. 1976.

JIA, L.; WINSECK, D. The political economy of Chinese internet companies: Financialization, concentration, and capitalization. **International Communication Gazette**, v. 80, n. 1, p. 30–59, 1 jan. 2018.

KARATZOGIANNI, A.; MATTHEWS, J. Platform Ideologies: Ideological Production in Digital Intermediation Platforms and Structural Effectivity in the “Sharing Economy”. **Television and New Media**, v. 21, n. 1, p. 95–114, 2020.

KELLOGG, K. C.; VALENTINE, M. A.; CHRISTIN, A. Algorithms at work: The new contested terrain of control. **Academy of Management Annals**, v. 14, n. 1, p. 366–410, 2020.

KENNEY, M.; BEARSON, D.; ZYSMAN, J. The platform economy matures: Measuring pervasiveness and exploring power. **Socio-Economic Review**, v. 19, n. 4, p. 1451–1483, 1 out. 2021.

KENNEY, M.; ZYSMAN, J. The Rise of the Platform Economy. **Issues in Science and Technology**, v. 32, n. 3, p. 61–69, 2016.

KENNEY, M.; ZYSMAN, J. The platform economy: Restructuring the space of capitalist accumulation. **Cambridge Journal of Regions, Economy and Society**, v. 13, n. 1, p. 55–76, 15 maio 2020.

KLINGE, T. J. et al. Augmenting digital monopolies: A corporate financialization perspective on the rise of Big Tech. **Competition and Change**, 1 abr. 2022.

KOKAS, A. Chilling Netflix: financialization, and the influence of the Chinese market on the American entertainment industry. **Information Communication and Society**, v. 23, n. 3, p. 407–419, 2020.

KOLLEWE, J. **Uber drivers strike over pay and conditions**. Disponível em: <<https://www.theguardian.com/technology/2019/may/08/uber-drivers-strike-over-pay-and-conditions>>. Acesso em: 10 jun. 2023.

KOSOFF, M. **A look inside the insanely successful life of billionaire Uber CEO Travis Kalanick**. Disponível em: <<https://www.businessinsider.com/inside-the-successful-life-of-billionaire-uber-ceo-travis-kalanick-2015-7>>. Acesso em: 9 maio. 2023.

KOTZ, D. M.; MCDONOUGH, T. Global neoliberalism and the contemporary social structure of accumulation. Em: **Contemporary Capitalism and its Crises: Social Structure of Accumulation Theory for the 21st Century**. [s.l.] Cambridge University Press, 2010. p. 93–120.

KRIPPNER, G. R. The financialization of the American economy. **Socio-Economic Review**, v. 3, n. 2, p. 173–208, maio 2005.

LAPAVITSAS, C. **Theorizing financialization. Work, Employment and Society**SAGE Publications Ltd, , 2011.

LAZONICK, W. **How Shareholder Value Ideology**. [s.l: s.n.].

LAZONICK, W.; O’SULLIVAN, M. Maximizing shareholder value: A new ideology for corporate governance. **Economy and Society**, v. 29, n. 1, p. 13–35, 2000.

- LEE, M. K. et al. **Working with machines: The impact of algorithmic and data-driven management on human workers**. Conference on Human Factors in Computing Systems - Proceedings. **Anais...** Association for Computing Machinery, 18 abr. 2015.
- LOLLI, D. 'The fate of Shenmue is in your hands now!': Kickstarter, video games and the financialization of crowdfunding. **Convergence**, v. 25, n. 5–6, p. 985–999, 2019.
- LUNDEN, I.; CLARK, K. **Uber opens at a disappointing \$42 per share**. Disponível em: <<https://techcrunch.com/2019/05/10/uber-ipo-trading-debut/>>. Acesso em: 9 maio. 2023.
- MARTIN, C. J. The sharing economy: A pathway to sustainability or a nightmarish form of neoliberal capitalism? **Ecological Economics**, v. 121, p. 149–159, 1 jan. 2016.
- MARTIN, R. **Financialization of Daily Life**. Filadélfia, Pensilvânia, EUA: Temple University Press, 2002. v. 1
- MENSAH, J. Sustainable development: Meaning, history, principles, pillars, and implications for human action: Literature review. **Cogent Social Sciences**, v. 5, n. 1, 2019.
- MILBERG, W. Shifting sources and uses of profits: Sustaining US financialization with global value chains. **Economy and Society**, v. 37, n. 3, p. 420–451, ago. 2008.
- MONTALBAN, M.; FRIGANT, V.; JULLIEN, B. Platform economy as a new form of capitalism: A Régulationist research programme. **Cambridge Journal of Economics**, v. 43, n. 4, p. 805–824, 1 jul. 2019.
- MOYER, L. **Timeline: The Rise and Fall and Rise of John Thain**. Disponível em: <<https://www.nytimes.com/2015/10/22/business/dealbook/the-rise-and-fall-and-rise-of-john-thain.html>>. Acesso em: 19 maio. 2023.
- MUNDO NETO, M. et al. Gestão passiva, fundos de índices e investimentos responsáveis: o caso de frigoríficos listados na B3. **Cuadernos de Educación y Desarrollo**, v. 15, n. 9, p. 8315–8339, 5 set. 2023.
- MUNDO NETO, M.; DONADONE, J. C. Elite Financeira e capitalismo de índice no Brasil. **Princípios**, v. 42, n. 166, p. 55–73, 2023.
- MURILLO, D.; BUCKLAND, H.; VAL, E. When the sharing economy becomes neoliberalism on steroids: Unravelling the controversies. **Technological Forecasting and Social Change**, v. 125, n. May, p. 66–76, 2017.
- NASDAQ. **Nasdaq: Receitas Uber**. Disponível em: <<https://www.nasdaq.com/market-activity/stocks/uber/financials>>. Acesso em: 19 maio. 2023a.
- NASDAQ. **Nasdaq: Maiores acionistas Uber**. Disponível em: <<https://www.nasdaq.com/market-activity/stocks/uber/institutional-holdings>>. Acesso em: 19 maio. 2023b.
- NASDAQ. **Nasdaq: Grupos que mais adquiriram ações da Uber**. Disponível em: <<https://www.nasdaq.com/market-activity/stocks/uber/institutional-holdings#:~:text=New-,Increased,-Decreased>>. Acesso em: 19 maio. 2023c.
- NASDAQ. **Nasdaq: Grupos que mais venderam ações da Uber**.

NERY, E.; SCHAUN, A. **Greve Uber e 99: o que os motoristas de aplicativo estão reivindicando com a paralisação?** Disponível em:

<<https://autoesporte.globo.com/mobilidade/noticia/2023/05/greve-uber-e-99-o-que-os-motoristas-de-aplicativo-estao-reivindicando-com-a-paralisacao.ghtml>>. Acesso em: 10 jun. 2023.

NGAMABA, K. H. et al. How closely related are financial satisfaction and subjective well-being? Systematic review and meta-analysis. **Journal of Behavioral and Experimental Economics**, v. 85, n. February, p. 101522, 2020.

OUZZANI, M. et al. Rayyan-a web and mobile app for systematic reviews. **Systematic Reviews**, v. 5, n. 1, p. 1–10, 2016.

PAGE, M. J. et al. The PRISMA 2020 statement: An updated guideline for reporting systematic reviews. **The BMJ**, v. 372, 2021.

PAYSCALE. **Payscale**. Disponível em: <<https://www.payscale.com/en-eu/why-payscale/>>. Acesso em: 18 maio. 2023a.

PAYSCALE. **Payscale: Uber**. Disponível em: <https://www.payscale.com/research/US/Employer=Uber_Technologies%2C_Inc./Salary>. Acesso em: 18 maio. 2023b.

PECK, J.; PHILLIPS, R. The platform conjuncture. **Sociologica**, v. 14, n. 3, p. 73–99, 2020.

PETERS, N. **Solving the Problem of Abundance: Venture Capital and the Rise of the Platform Economy**. [s.l.] University of London, 30 set. 2023.

POELL, T.; NIEBORG, D.; VAN DIJCK, J. Platformisation. **Internet Policy Review**, v. 8, n. 4, p. 1–13, 2019.

RABINOVICH, J. The financialization of the non-financial corporation. A critique to the financial turn of accumulation hypothesis. **Metroeconomica**, v. 70, n. 4, p. 738–775, 1 nov. 2019.

RAHMAN, K. S.; THELEN, K. The rise of the platform business model and the transformation of twenty-first-century capitalism. **Politics and Society**, v. 47, n. 2, p. 177–204, 1 jun. 2019.

RANI, U.; FURRER, M. Digital labour platforms and new forms of flexible work in developing countries: Algorithmic management of work and workers. **Competition and Change**, v. 25, n. 2, p. 212–236, 1 abr. 2021.

RATINAUD, P. **IRAMUTEQ: Interface de R pour les analyses multidimensionnelles de textes et de questionnaires (computer software)**. Disponível em: <<http://www.iramuteq.org>>. Acesso em: 30 jan. 2024.

ROLNIK, R.; GUERREIRO, I. DE A.; MARÍN-TORO, A. **El arriendo -formal e informal- como nueva frontera de la financiarización de la vivienda en América Latina**. [s.l.: s.n.]. v. 36

ROMAINVILLE, A. The Financialization of Housing Production in Brussels. **International Journal of Urban and Regional Research**, v. 41, n. 4, p. 623–641, 1 jul. 2017.

ROSENBLAT, A. **Algorithmic Labor and Information Asymmetries: A Case Study of Uber's Drivers** **International Journal of Communication**. [s.l.: s.n.]. Disponível em: <<http://ijoc.org>>.

RYBARCZYK, Y.; ZALAKEVICIUTE, R. Machine learning approaches for outdoor air quality modelling: A systematic review. **Applied Sciences (Switzerland)**, v. 8, n. 12, 2018.

SADOWSKI, J. When data is capital: Datafication, accumulation, and extraction. **Big Data and Society**, v. 6, n. 1, p. 1–12, 2019.

SAINATO, M. **‘It was traumatic’: Uber, Lyft drivers decry low pay and unfair deactivations.** Disponível em: <<https://www.theguardian.com/business/2023/mar/10/uber-lyft-driver-suspension-deactivation-pay>>. Acesso em: 11 maio. 2023.

SALARY. **Salary: Uber Driver Salary in the United States.** Disponível em: <<https://www.salary.com/research/salary/alternate/uber-driver-salary>>. Acesso em: 18 maio. 2023.

SALARY.COM. **Salary.com: Uber.** Disponível em: <<https://www.salary.com/tools/executive-compensation-calculator/uber-technologies-inc-executive-salaries?year=2022&view=table#exe>>. Acesso em: 19 maio. 2023.

SALESFORCE. **Salesforce Leadership: Alexander Wynaendts.** Disponível em: <<https://www.salesforce.com/company/leadership/bios/bio-wynaendts/>>. Acesso em: 19 maio. 2023.

SALTORATO, P.; BENATTI, G. Reinventing the management organizational field: From the social construction of shareholder value to the emergence of the celebrity CEO. **Gestao e Producao**, v. 25, n. 2, p. 251–268, 1 abr. 2018.

SALTORATO, PATRÍCIA; BENATTI, G. O ato performático da reestruturação organizacional sob a ideologia da gestão baseada em valor. **Revista brasileira de gestão de negócios**, v. 19, n. 64, p. 2017, 2017.

SARGENT, A. **Uber drivers hit speed bump in fight for employee rights as company granted leave to appeal Employment Court decision.** Disponível em: <<https://www.rnz.co.nz/news/business/491679/uber-drivers-hit-speed-bump-in-fight-for-employee-rights-as-company-granted-leave-to-appeal-employment-court-decision>>. Acesso em: 10 jun. 2023.

SASTRE-CENTENO, J.; INGLADA-GALIANA, M. E. The collaborative economy: A new economic model. **CIRIEC-Espana Revista de Economia Publica, Social y Cooperativa**, n. 94, p. 219–250, 2018.

SHANAHAN, G.; SMITH, M. Fair’s fair: psychological contracts and power in platform work. **International Journal of Human Resource Management**, v. 32, n. 19, p. 4078–4109, 2021.

SHARMA, R. **The Biggest Winners In An Uber IPO.** Disponível em: <<https://www.investopedia.com/news/biggest-winners-uber-ipo/#:~:text=The%20Japanese%20venture%20fund%20became,a%20discounted%20%2448%20billion%20valuation.>>. Acesso em: 20 jan. 2024.

SILVA NETO, V. J. DA; CHIARINI, T.; RIBEIRO, L. D. C. **Viagens de descobrimento: mapeando a geografia da economia de plataformas.** VI Encontro Nacional de Economia Industrial e Inovação (ENEI). **Anais...**2022. Disponível em: <<https://stackoverflow.co/>>

SKELTON, S. K. **Uber drivers strike over pay issues and algorithmic transparency.** Disponível em: <<https://www.computerweekly.com/news/252521871/Uber-drivers-strike-over-pay-issues-and-algorithmic-transparency>>. Acesso em: 10 jun. 2023.

SONNEMAKER, T. **Uber used 50 Dutch shell companies to avoid taxes on \$5.8 billion revenue: report.** Disponível em: <<https://www.businessinsider.com/uber-tax-avoidance-50-dutch-shell-companies-5-billion-revenue-2021-5>>. Acesso em: 21 jan. 2024.

SOUZA, M. A. R. DE et al. O uso do software IRAMUTEQ na análise de dados em pesquisas qualitativas. **Revista da Escola de Enfermagem da USP**, v. 52, n. 0, p. 1–7, 2018.

SRNICEK, N. The challenges of platform capitalism: Understanding the logic of a new business model. **Juncture**, v. 23, n. 4, p. 254–257, 1 mar. 2017.

STOCKANALYSIS. **Stockanalysis: Empregados Uber.** Disponível em: <<https://stockanalysis.com/stocks/uber/employees/>>. Acesso em: 19 maio. 2023.

SUTHERLAND, W.; JARRAHI, M. H. The sharing economy and digital platforms: A review and research agenda. **International Journal of Information Management**, v. 43, p. 328–341, 1 dez. 2018.

TABACHNIK, S. **Uber and Lyft drivers hold protest, calling for change in working conditions.** Disponível em: <<https://www.denverpost.com/2023/05/03/gig-work-transparency-bill-sb23-98-killed-colorado-senate/>>. Acesso em: 10 jun. 2023.

TALENT. **Talent: Uber Driver average salary in the USA, 2023.**

TAN, G. K. S. Robo-advisors and the financialization of lay investors. **Geoforum**, v. 117, n. September, p. 46–60, 2020.

TARVERDYAN, M.; ROZMAINSKY, I. An empirical analysis of the influence of financialization on the innovative activity of the firms' managers in Italy. **Terra Economicus**, v. 21, n. 1, p. 61–79, 25 mar. 2023.

TAYLOR & FRANCIS. **Aims and scope.** Disponível em: <<https://www.tandfonline.com/action/journalInformation?show=aimsScope&journalCode=rics20>>. Acesso em: 22 nov. 2022.

THOMÉ, A. M. T.; SCAVARDA, L. F.; SCAVARDA, A. J. Conducting systematic literature review in operations management. **Production Planning and Control**, v. 27, n. 5, p. 408–420, 2016.

THOMPSON, P. Financialization and the workplace: Extending and applying the disconnected capitalism thesis. **Work, Employment and Society**, v. 27, n. 3, p. 472–488, 2013.

TIRAPANI, A. N.; WILLMOTT, H. Revisiting conflict: Neoliberalism at work in the gig economy. **Human Relations**, 2022.

TRACXN. **Tracxn: Aquisições pela Uber.** Disponível em: <<https://tracxn.com/d/acquisitions/acquisitionsbyUber#:~:text=Uber%20has%20made%2015%20acquisitions,Grocery%2C%20Autonomous%20Vehicles%20and%20more>>. Acesso em: 19 maio. 2023.

TRANFIELD, D.; DENYER, D.; SMART, P. Towards a Methodology for Developing Evidence-Informed Management Knowledge by Means of Systematic Review. **British Journal of Management**, v. 14, n. 3, p. 207–222, 2003.

UBER. **Annual Report 2020**. Washington D.C: [s.n.]. Disponível em:
<https://s23.q4cdn.com/407969754/files/doc_financials/2021/ar/FINAL-Typeset-Annual-Report.pdf>.
Acesso em: 14 maio. 2023a.

UBER. **Fatos e Dados sobre a Uber**. Disponível em: <<https://www.uber.com/pt-br/newsroom/fatos-e-dados-sobre-uber/#:~:text=A%20Uber%20C3%A9%20uma%20empresa%20de%20tecnologia%20que%20possibilita%20por,%C3%A9%20dona%20de%20nenhum%20carro.>>. Acesso em: 9 maio. 2023b.

UBER. **Annual Report 2022**. Washington D.C: [s.n.]. Disponível em:
<https://s23.q4cdn.com/407969754/files/doc_financials/2023/ar/2022-annual-report.pdf>. Acesso em:
14 maio. 2023.

UBER. **Q1 2023 Prepared Remarks**. [s.l: s.n.].

VALLAS, S.; SCHOR, J. B. What do platforms do? Understanding the gig economy. **Annual Review of Sociology**, v. 46, p. 273–294, 2020.

VAN DER ZWAN, N. Making sense of financialization. **Socio-Economic Review**, v. 12, n. 1, p. 99–129, jan. 2014.

VAN ECK, N. J.; WALTMAN, L. Software survey: VOSviewer, a computer program for bibliometric mapping. **Scientometrics**, v. 84, n. 2, p. 523–538, 2010.

VASCONCELOS, J. E. M. DE; MELLO, L. E. DE; OLIVEIRA, M. C. S. **Os Trabalhadores das Plataformas de Entregas: essencialidade em tempos de Covid-19 e desproteção legislativa e judicial**. [s.l: s.n.]. v. 12

VEEN, A.; BARRATT, T.; GOODS, C. Platform-Capital's 'App-etite' for Control: A Labour Process Analysis of Food-Delivery Work in Australia. **Work, Employment and Society**, v. 34, n. 3, p. 388–406, 1 jun. 2020.

VITA, S. **The Companies That Are Funding Uber and Lyft**. Disponível em:
<<https://www.investopedia.com/articles/markets/011516/companies-are-funding-uber-and-lyft.asp>>.
Acesso em: 10 maio. 2023.

VOSS, C.; TSIKRIKTSIS, N.; FROHLICH, M. Case research in operations management. **International Journal of Operations and Production Management**, v. 22, n. 2, p. 195–219, 2002.

WACHSMUTH, D.; WEISLER, A. Airbnb and the rent gap: Gentrification through the sharing economy. **Environment and Planning A**, v. 50, n. 6, p. 1147–1170, 2018.

WOOD, A. J. et al. Good Gig, Bad Gig: Autonomy and Algorithmic Control in the Global Gig Economy. **Work, Employment and Society**, v. 33, n. 1, p. 56–75, 1 fev. 2019.

WOODCOCK, J.; GRAHAM, M. **The Gig Economy: A Critical Introduction**. Cambridge: Polity Press, 2020. v. 1

XIONG, J. et al. Impact of COVID-19 pandemic on mental health in the general population: A systematic review. **Journal of Affective Disorders**, v. 277, n. July, p. 55–64, 2020.

