

XVIII Encontro Nacional da ABET

5 a 9/9, UnB

GT16 – Uberização, Trabalho digital, Novas Formas de Controle e Resistência

Financeirização e plataformização dos trabalhos de inovação: o assalariamento por peça nas startups de base tecnológica

Simone Wolff (UEL)

João Fernando de Lima Parra (UEL)

Resumo: O artigo visa evidenciar a plataformização dos trabalhos de inovação como um método de gestão que viabiliza às indústrias high-tech o uso do capital financeiro liberalizado para camuflar processos de subordinação de força de trabalho qualificada. O *hub* de inovação Cubo Itaú é apresentado como um modelo de negócio que permite elucidar a maneira pela qual essas corporações têm se servido de plataformas digitais para mediar investimentos financeiros diretos em startups de base tecnológica, voltadas a incrementação de suas patentes. A análise demonstrou que tal esquema favorece estratégias corporativas que disfarçam relações trabalhistas como relações comerciais, através de uma forma de assalariamento por peça análoga à da uberização. Assim, embora a plataformização desse tipo de atividade tenha natureza e escopo diferentes das plataformas de uberização, seu uso converge para os mesmos fins: evasão de direitos trabalhistas e a transferência de seus custos e riscos para os próprios trabalhadores.

Palavras-chave: Trabalhos de inovação; Plataformização; Financeirização; Startups; Salário por peça.

Introdução

O artigo visa contribuir com o tema da plataformização do trabalho tendo como foco os trabalhos de inovação, aqui entendidos como aqueles responsáveis pela incrementação de tecnologias já existentes ou pela criação de novas. O objetivo é evidenciar como o uso de plataformas digitais otimiza esquemas de financeirização de atividades de inovação, funcionando como um artifício organizacional que viabiliza às grandes empresas ocultar processos de terceirização, sob a aparência de parcerias comerciais.

Esse movimento foi favorecido pela desregulamentação financeira, que permitiu às grandes empresas emitir títulos de seus ativos sem interposição estatal, visando captar recursos para investir em seus próprios negócios ou em outros que possam lhes agregar valor (Gereffi, 2005). Em vista disso, os trabalhos de inovação têm sido o foco preferencial de investimentos financeiros diretos, que buscam projetos inovadores com potencial de se tornarem industrializáveis. A gestão desses projetos por meio de plataformas digitais facilita às empresas globais conectar esses investimentos a trabalhadores dispersos aptos a desenvolvê-los, e empregá-los conforme demanda.

Assim, enquanto na uberização as plataformas são usadas para disfarçar a subordinação direta de trabalhadores a empresas cujo escopo do negócio é a própria entrega (Abílio, 2019), no universo dos trabalhos de inovação, estas atuam como um *interposto de conexão* entre demandas de outras empresas e trabalhadores qualificados a atendê-las. Essa característica é o que distingue a aplicabilidade de plataformas digitais a esse tipo de ocupação, já que os resultados dos seus trabalhos não se esgotam na sua entrega, como no caso do modelo uberizado, mas são usados como um meio de agregação de valor.

Embora a plataformização das atividades de inovação tenha finalidade distinta, sua lógica rentista faz avançar para empregos qualificados uma forma de assalariamento por peça semelhante ao da uberização, ou seja, marcados pela relação direta com o mercado, remunerados por produção e sem proteção legal. O locus privilegiado dessas atividades são as startups de base tecnológica, já que são uma categoria de microempresa concebida, especificamente, para a captação de investimentos financeiros diretos (Bicudo, 2016).

O hub de inovação Cubo Itaú foi apresentado como um modelo de negócios representativo dos novos métodos de assalariamento por peça mediados por plataformas digitais, sob a batuta do capital financeiro. Isso porque atua como uma plataforma online de investimentos em startups voltadas para o desenvolvimento de soluções inovadoras para grandes empresas. Sendo assim, sua análise possibilitou atingir o propósito desse estudo.

Além desta introdução e da conclusão, o artigo conta com mais duas seções. Na primeira, analisa-se a reestruturação das corporações transnacionais em cadeias globais de valor, no seu desígnio de conectar sistemas internacionais de investimentos diretos à startups nacionais. Na segunda, é apresentado o caso do Cubo Itaú para elucidar a maneira pela qual grandes empresas têm se servido do capital financeiro para operar o assalariamento por peça nos trabalhos de inovação, e como as plataformas digitais otimizam esse processo. Para tanto, além da bibliografia especializada sobre o tema, foram utilizadas informações retiradas do site da instituição, bem como de entrevista realizada com a sua gerência de relacionamentos.

Conexões valiosas: a plataformização dos trabalhos de inovação no contexto da liberdade financeira

A questão da plataformização dos trabalhos de inovação passa pela desregulamentação financeira, promovida por políticas neoliberais, que oportunizou às empresas globais explorar as atividades de maior valor agregado dos países onde atuam mediante investimentos financeiros diretos. Esse contexto inaugurou uma gestão corporativa de curto prazo, orientada pela valorização de suas marcas no mercado financeiro, levando à hegemonia das finanças na produção (Chesnais, 2013). Sob este prisma, a financeirização da produção aparece como a mais recente fase de expansão capitalista em busca de novas formas de captura de valor, diante das suas crises de sobreacumulação (Harvey, 2005).

Essas crises derivam-se da falta de oportunidades de investimentos privados lucrativos, decorrentes da ociosidade de capital em consequência do esgotamento de ciclos de produto (Silver,

2005). A crise de sobreacumulação pode ser aplacada pelo livre trânsito de capital, que possibilita o desvio do capital produtivo para sistemas financeiros de outros países, sem intervenção estatal. A liberdade financeira viabiliza às indústrias dos novos ciclos de produto investirem diretamente em potenciais lócus de valorização mundo afora. Esse capital circulante estabelece uma acumulação via espoliação, pois compele a políticas de privatizações de bens e serviços públicos de modo a torná-los ativos comodificáveis e, assim, passíveis de serem usados de forma lucrativa (Harvey, 2005).

A acumulação por espoliação também atua na comodificação da força de trabalho, já que a migração do capital produtivo para o especulativo tem como consequência a desindustrialização e o aumento do desemprego. Com isso, cria-se um contingente ocioso que, posteriormente, pode ser reaproveitado em indústrias emergentes de forma mais flexível, ou seja, com menos acesso a direitos quando comparados aos setores já monopolizados, com maior tradição de conquistas trabalhistas (Silver, 2005). Sem anteparos legais, diminui-se os limites para a mercadorização dessa força de trabalho, abrindo brechas para novos métodos de exploração (Filgueiras; Dutra, 2021; Dörre, 2015).

No que concerne aos trabalhos de inovação, esse cenário é fomentado por financiamentos diretos destinados a atender demandas corporativas por produtos das indústrias 4.0, que têm a finalidade de “promover a digitalização das atividades industriais, melhorando os processos e aumentando a produtividade” (Portal da Indústria, [2023]). Os custos com essas melhorias podem ser reduzidos direcionando esses investimentos para firmas juridicamente autônomas, e contratadas por projeto, manobra esta que isenta o pagamento de força de trabalho qualificada entre uma demanda e outra (Wolff, 2022).

Com efeito, a desregulamentação financeira possibilitou às empresas transnacionais se constituírem a partir de cadeias globais de valor coordenadas através de compras de serviços vinculados aos seus negócios (*buyer-driven value chain*) (Gereffi, 1994). Nas cadeias de alta tecnologia, esse capital visa ao controle de firmas nacionais através de processos de aquisição que prescindem de propriedade direta, tais como acordos de licença de uso e assistência técnica, franquias, terceirizações e subcontratações internacionais (Cassiolato, 2013). Por operarem com base em uma série de serviços coligados, esse gênero de investimento possibilita às indústrias líderes dessas cadeias pulverizar suas compras para outros países e gerenciá-las de forma indireta, mediante negociações em instituições financeiras (Scherer, 2014).

A dispersão desses serviços para regiões onde essas indústrias podem extrair valor com menores custos resultou na formação de redes globais de fornecedores, fazendo emergir uma

“variedade estandardizada de formas organizacionais que transforma relações intra-sucessivas em relações inter-organizacionais com base no mercado” (Dörre, 2015, p. 578). Essa busca incessante de investimentos com aptidão para agregação de valor reorganizou essas indústrias como fábricas sem fábricas, reduzindo-as à propriedade de marcas e patentes, enquanto seus processos produtivos são transferidos para diferentes pontos do planeta (Bernard; Fort, 2015). Tal estratégia permite externalizar custos de produção convertendo-os em etapas de processos globais de valorização (Scherer, 2014). É desse modo que a “criação de valor para os acionistas atua como elo entre mercados instáveis e voláteis, de um lado, e a organização flexível das empresas, do outro” (Dörre, 2015, p. 577).

Parte desses fluxos de capital são usados para financiar atividades de inovação nos diferentes territórios em que atuam, permitindo a customização de suas patentes de acordo com as particularidades de cada mercado. Como esses investimentos são mormente direcionados às atividades de comercialização dos produtos das empresas globais nos espaços nacionais (*business functions*), essas inovações não visam criar novas patentes, mas apenas aprimorar aquelas já existentes (Huws et al., 2009). Esse tipo de inovação é de natureza aberta, pois permite a incrementação de patentes, em contraposição às inovações fechadas, que geram tecnologias disruptivas e possuem alto segredo industrial, requerendo licenças de uso (Nathan, 2020).

Tecnicamente, a inovação aberta possibilita a agregação de valor por operar sob a concepção de produção modular, processo pelo qual componentes com novas funções podem ser encaixados à uma mesma plataforma tecnológica, sem alterar a sua arquitetura (Moro; Cauchick-Miguel, 2016). Enquanto as tecnologias de inovação fechada estão mais presentes nos países centrais, as de inovação aberta prevalecem nos países periféricos. Tal fenômeno é explicado pela pouca oferta de empregos formais qualificados nos países de baixa industrialização (Roncaratti, 2017).

A modularização da produção viabiliza às industriais high-tech exportar atividades de inovação e recontratá-las conforme demanda. Esse modus operandi remete à primeira forma de assalariamento capitalista, marcado pelo salário por peça (Marx, 1984), que neste quadro se torna vantajoso por desincumbir a remuneração dessas atividades em períodos de ausência de demanda. As startups de base tecnológica são propícias ao assalariamento por peça dos trabalhos de inovação, dado que são legalmente concebidas para a captação de aportes financeiros destinados a projetos inovadores, com potencial de resultarem em produtos replicáveis e escaláveis (Brasil, 2021).

Geralmente, esses investimentos são realizados por meio de parcerias corporativas de curto prazo, abertas ao capital estrangeiro, e firmadas em torno de um projeto comercial comum. Essas parcerias são chamadas de alianças oportunísticas (*joint venture*), pois visam incentivar práticas de “*cross fertilization*”, que se refere à apropriação de conhecimentos de diversos lugares a fim de produzir soluções inovadoras para nichos de mercado (Souza; Conti, 2016). Tais alianças ensejam às empresas globais ampliar possibilidades de extração de valor. Devido à incerteza quanto ao êxito desses projetos, esse tipo de investimento é considerado *venture capital* (capital de risco), pois são compartilhados tanto seus lucros como os prejuízos (Vilela; Santos Jhuniior, 2018).

Esse cenário explica a emergência dos chamados hubs de inovação, definidos como “ambientes físicos e on-line de conexão e desenvolvimento de soluções inovadoras” destinados a estimular “a interação entre startups, empresas e investidores” (Sebrae, 2022). Desse modo, são oportunos para a vinculação de sistemas produtivos internacionais a startups nacionais, facultando às grandes empresas capturar valor de trabalhadores qualificados dispersos. Como será visto a seguir, o uso de plataformas digitais otimiza esse expediente, permitindo alcançar e aglutinar esses trabalhadores de maneira mais sistêmica, abrangente e a tempo justo.

Gatos urbanos: o caso do Itaú Cubo

Conforme análise anterior, o *venture capital* se tornou um relevante vetor entre investidores mais arrojados, corporações globais que buscam ideias com potencial de agregação de valor e a força de trabalho habilitada a desenvolvê-las. Dentre as várias categorias de *venture capital*, aquela que mais se ajusta a esse propósito é o chamado capital semente, que se refere a pequenos aportes realizados em projetos inovadores com capacidade de atender grandes mercados (Depiné; Teixeira, 2018). O retorno do capital semente depende de instituições financeiras voltadas a promover a conexão dos seus aportes a demandas corporativas e trabalhadores qualificados. Os hubs de inovação são um dos mecanismos criados para agenciar essas conexões, pois funcionam como um habitat catalizador e integrador dessas relações (Arcentales; Sena; Araujo, 2021).

O hub Itaú Cubo se encaixa nesse propósito. Segundo informações extraídas de seu site oficial, seu objetivo é realizar a “curadoria de startups em fase de tração e com alto potencial de escalabilidade para impulsionar os negócios e a economia”. Desse modo, atua como uma “rede de conexão” entre “corporações em constante inovação, os principais investidores do mercado e talentos dos mais diversos segmentos para atender a alta demanda por conhecimento tech” (Cubo Itaú,

[2023]). A operação e gestão dessa rede é realizada através de sua plataforma digital, a *Cubo Network para Corporates*. Em 2021, as startups vinculadas à sua plataforma receberam cerca de 3 bilhões de reais em investimentos, o que assinala o protagonismo do capital financeiro nesse modelo de negócio (Startups..., 2022).

Segundo a gestora de relacionamentos do Cubo, o empreendimento funciona como um “clube de negócios” que disponibiliza, mediante pagamento de mensalidade, o acesso a uma rede selecionada de startups aptas a desenvolverem projetos de inovação. A mensalidade varia de acordo com cada categoria de associado: os investidores anjos (agentes privados portadores de capital semente), fundos de investimentos (vinculados a grandes empresas) e startups de base tecnológica. Interessante notar que o termo “clube” sugere uma relação simétrica entre investidores e startups que, na verdade, é desigual, pois enquanto os primeiros possuem o capital, as últimas detêm apenas a capacidade de desenvolver inovações, ficando com a renda relativa a trabalho.

Essa assimetria também é percebida na forma de entrada, visto que, para se associarem, as startups precisam passar por um processo de seleção e curadoria, tendo que cumprirem uma série de requisitos. Já aos investidores, basta o pagamento das mensalidades. Nesta perspectiva, a aparência de “clube de negócios” camufla a terceirização de empregos qualificados para grandes empresas, já funciona como um *interposto* de recrutamento e agenciamento de atividades de inovação (Filgueiras; Dutra, 2021). Não obstante, há três particularidades que diferenciam o Cubo das agências convencionais de terceirização.

A primeira está relacionada à competição que o Cubo promove entre as startups selecionadas através da abertura de editais, lançados na forma de desafios, com o objetivo de obter soluções específicas para as empresas associadas. As empresas proponentes têm a prerrogativa de eleger as propostas que melhor atendem aos seus critérios de custos, prazo e originalidade. Sendo assim, esses desafios estabelecem uma situação de leilão de trabalhadores semelhante àquela que vigorava nas origens do sistema de fábrica, quando a ausência de legislação trabalhista deixava os empregadores livres para determinar o preço dos salários (Riemenschneider; Mucelin, 2018). Esse arranjo possibilita o uso de trabalhos de inovação como um *ativo* que pode ser especulado por fundos de capital, sendo essa a segunda peculiaridade do Cubo em relação às agências comuns de terceirização.

Essa característica aponta para a terceira distinção, isto é, a sua integração às cadeias globais de valor impulsionadas pela compra. Ao concentrar em um só ambiente (virtual) *venture capital* e startups de inovação, esse formato de agenciamento serve como um elo (temporário) entre indústrias

high-tech e atividades que agregam valor aos seus processos. Com a vantagem de oportunizar o compartilhamento de seus custos e riscos com outros investidores e os próprios startupeiros¹. O controle desses processos se dá pela exigência de requisitos quanto a normas e padrões de qualidade para a habilitação desses serviços (Soares, 2015). Assim, trabalhadores que antes eram contratados sob o arrimo legal de grandes indústrias são colocados para fora de suas jurisdições (*putting-out-system*) na forma de parcerias de compras que, tal como no salário por peça, são pagas mediante entrega (*just in time*).

Nesta manobra, relações de trabalho são disfarçadas de relações comerciais, possibilitando ocultar responsabilidades subsidiárias decorrentes de contratos de terceirização. Assim, se em um primeiro momento a terceirização foi usada para mitigar direitos trabalhistas, que são mais complacentes nas firmas intermediárias, esse método de exploração do trabalho favorece a burla das implicações legais atribuídas às empresas tomadoras de serviços (Filgueiras; Dutra, 2021). Modelos de negócio como o Cubo se mostram convenientes para esse propósito, pois a aparente simetria que preconiza entre seus entes associados esconde a relação capital e trabalho, contribuindo para a legitimação da mercadorização dos trabalhos de inovação.

A política de selecionar apenas as startups que se encontram no estágio de tração, igualmente, facilita a inserção em cadeias de valor. Visto que nesta etapa as startups já possuem um produto validado comercialmente, aumentam-se as chances de sua aquisição por grandes marcas, ao mesmo tempo em que diminui os riscos dos investimentos. A contenção de riscos ocorre pela redução dos custos com a força de trabalho envolvida nas fases anteriores, que exigem um grande dispêndio de tempo para a capacitação de equipe e o desenvolvimento de protótipos. Por isso, as startups que se encontram nos estágios iniciais são as mais difíceis de atrair investimentos, o que explica em grande parte a alta taxa de mortalidade nos seus primeiros cinco anos de existência (CB Insights, 2022).

Dentro deste quadro analítico, plataformas como o Cubo também se diferenciam dos aplicativos de entrega. Enquanto esses aplicativos representam a materialização da própria empresa, permitindo escamotear vínculos empregatícios diretos sob a aparência de mera intermediária entre oferta e procura de serviços (Abílio, 2019), em organizações como o Cubo, as plataformas funcionam, de fato, como um *interposto* entre demanda e oferta de trabalho. Portanto, atuam como uma

¹ “Startupeiros” é o termo usado no jargão corporativo para se referir aos trabalhadores de startups. (Ver em: < <https://startupeiros.com/> > e < <https://blog.mackenzie.br/mercado-carreira/mercado-de-trabalho/dicionario-startupeiro-24-palavras-que-voce-precisa-conhecer/> >)

ferramenta de terceirização online (Kalil, 2022). Nesse sentido, se tipificam como plataformas de *croudwork*, cujo objetivo é a disponibilização de trabalhadores autônomos (freelancers) para atender projetos específicos por tempo determinado, e pagos mediante entrega (Garcia-Parpet; Bevilaqua, 2020).

As plataformas de *croudwork* não extraem valor de trabalhadores localmente situados, tal como ocorre na uberização. Com efeito, sua função é promover a conexão entre capital e trabalho visando a agregação de valor, configurando uma “parassubordinação tecnológica” às corporações que se apropriam dos seus resultados (Grohmann, 2020, p. 101). Embora sejam métodos diferentes de exploração do trabalho, as plataformas de *crowdword* têm o mesmo propósito que as de uberização, isto é, cortar despesas com capital fixo e variável através de um método organizacional hiperteirizado, que permite a externalização desses ativos visando reter apenas a extração do valor (Kalil, 2022).

O assalariamento por peça é outro ponto de convergência entre as plataformas de *crowdwork* e as de uberização. Neste aspecto, ambas podem ser classificadas como plataformas enxutas (*lean platforms*), assim conceituadas por que as empresas que as utilizam têm como único ativo o software de análise e gestão de dados embarcado na própria plataforma (Srnicsek, 2016). Neste modelo de empresa enxuta, a comunicação exerce um papel fundamental para a transmissão das suas demandas ao coletivo de trabalhadores plataformizados. Sob essa circunstância, a plataformização assegura uma gestão eficiente da comunicação servindo, simultaneamente, como meio de produção e circulação de capital (Grohmann, 2020, p. 95; Dantas *et al*, 2022).

Na plataforma Cubo, essa gestão ocorre através de duas interfaces: o buscador de startups, e os já abordados desafios de negócios. O buscador é um site que permite a investidores e empresas encontrar startups por setor ou categoria. Seu objetivo é alimentar o portfólio do Cubo com startups que têm maiores chances de obter sucesso. Esta ferramenta também pode ser utilizada como forma de pulverizar *venture capital* em várias startups. Diante da natureza incerta de projetos inovadores, a diversificação de investimentos é um recurso de redução de riscos. Dessa forma, esse portfólio opera como uma carteira de investimentos que, em vez de ações e títulos, oferece participação acionária nas startups. Já os desafios de negócios são aplicados de maneira inversa. Neste caso, as empresas associadas postam diretamente suas demandas na plataforma e os startupeiros se candidatam para resolvê-las.

É desse modo que ocorre o processo de expropriação e apropriação de valor nesse modelo de negócio.

Conclusão

O artigo demonstrou que a plataformização dos trabalhos de inovação serve como um método de assalariamento por peça de força de trabalho qualificada, controlado via capital financeiro, que oculta métodos de terceirização online, subordinados às cadeias globais de valor de alta tecnologia. Esse esquema promove a (re)mercadorização dessas ocupações, expandindo possibilidades de exploração de valor para as empresas globais. Por ser um empreendimento voltado para atrair investimentos financeiros diretos, as startups de base tecnológica têm servido como escoadouro de projetos inovadores sob demanda.

A investigação revelou que organizações financeiras como o hub Itaú Cubo se enquadram a esse desígnio, pois funcionam como um interposto de conexão entre esses investimentos, grandes empresas e startups tecnológicas. Desse modo, operam como uma plataforma de *crowdwork*, que faculta a centralização, inserção e gestão de atividades de inovação em processos globais de valorização, beneficiados pela liberdade financeira. Além de proporcionar agregação de valor sem encargos trabalhistas, esse modelo de negócio favorece, ainda, a externalização de riscos com inovação, bem como a conversão dos seus custos em ativos passíveis de especulação. Nesse sentido, atua como um processo de exploração do trabalho em meio à circulação de capital.

Por meio dessa urdidura, relações de trabalho são mascaradas de parcerias comerciais, tornando possível a evasão de responsabilidades subsidiárias das empresas tomadoras desses serviços.

Bibliografia:

ABÍLIO, L. C. Uberização: do empreendedorismo para o autogerenciamento subordinado. **Psicoperspectivas Individuo y Sociedad**, Vina del Mar, v. 18, n. 3, p. 1-11, 2019. Disponível em: <https://dx.doi.org/10.5027/psicoperspectivas-Vol18-Issue3-fulltext-1674>. Acesso em: 25 fev. 2023.

ARCENTALES, J. J. G.; SENA, P. M. B.; ARAUJO, N. C. O papel das aceleradoras para o desenvolvimento das startups e do empreendedorismo no Brasil. **AtoZ: novas práticas em informação e conhecimento**, Curitiba, v. 10, n. 3, p. 1-10, 2021.

BERNARD, A. B.; FORT, T. C. Factoryless goods producing firms. **The American Economic Review**, Nashville, v. 105, n. 5, p. 518-23, 2015.

BICUDO, L. O que é uma startup? **StartSe**. 2016. Disponível em: <https://www.startse.com/noticia/startups/18963/afinal-o-que-e-uma-startup>. Acesso em: 4 abr. 2023.

BRASIL. Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação. Lei complementar n. 182, de 01 de junho de 2021. Institui o marco legal das startups e do empreendedorismo inovador; e altera a Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. **Diário Oficial da União**:

seção 1, Brasília, DF, ano 159, n. 103, p. 1, 2 jun. 2021. Disponível em:
https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp182.htm. Acesso em: 19 abr. 2023.

CASSIOLATO, J. E. Empresas transnacionais e o desenvolvimento tecnológico brasileiro: uma introdução ao artigo 'Present international patterns of foreign direct investment: underlying causes and some policy implications for Brazil'. **Revista de Economia Contemporânea**, 17(3), 2013, p. 365-375.
https://old.scielo.br/scielo.php?pid=S1415-98482013000300001&script=sci_arttext. Acesso em: 4 abr. 2023.

CB INSIGHTS. **The state of venture**: state of venture 2022 Report. New York: CB Insights, 2022.
 Disponível em: <https://www.cbinsights.com/research/report/venture-trends-2022/>. Acesso em: 4 abr. 2023.

CHESNAIS, F. Padrões atuais de investimento direto externo: causas subjacentes e algumas implicações para o Brasil. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 17, n. 3, p. 377-422, 2013.
 Disponível em: https://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1415-98482013000300001.
 Acesso em: 1 mar. 2023.

CUBO ITAÚ. [Home page]. São Paulo: Itaú, [2023]. Disponível em: <https://cubo.network/>. Acesso em: 8 mar. 2023.

DANTAS, M.; MOURA, D.; RAULINO, G.; ORMAY, L. **O valor da informação**: de como o capital se apropria do trabalho social na era do espetáculo e da internet. São Paulo: Boitempo, 2022.

DEPINÉ, A.; TEIXEIRA, C. S. (org.). **Habitats de inovação**: conceito e prática. São Paulo: Perse, 2018. v. 1. Disponível em: <https://via.ufsc.br/wp-content/uploads/2018/05/HABITATS-DE-INOVACAO-conceito-e-pratica.pdf>. Acesso em: 4 abr. 2023.

DÖRRE, K. A nova Landnahme: dinâmicas e limites do capitalismo financeiro. **Direito & Práxis**, Rio de Janeiro, v. 6, n. 12, p. 536-603, 2015.

FILGUEIRAS, V. A.; DUTRA, R. Distinções e aproximações entre terceirização e uberização: os conceitos como palco de disputas. **Caderno CRH**, Salvador, v. 34, p. 1-14, 2021.

GARCIA-PARPET, M. F.; BEVILAQUA, C. As novas economias digitais: impacto sobre o trabalho e gig economy: resenha bibliográfica e questões a respeito no Brasil. Estudos e perspectivas para o futuro da indústria, [s. l.], v. 1, n. 1, p. 105-151, 2020. Disponível em:
<https://acervodigital.sistemainindustria.org.br/handle/uniepro/281>. Acesso em: 6 mar. 2023.

GEREFFI, G. The global economy: organization, governance and development. In: SMELSER, N. J.; SWEDBERG, R. **Handbook of Economic Sociology**. Princeton: Princeton University Press, 2005. p. 160-182.

GEREFFI, G. The organization of buyer-driven global commodity chains: how U.S. retailers shape overseas production networks. In: GEREFFI, G.; KORZENIEWICZ, M. (ed.). **Commodity chains and global Capitalism**. Westport: Praeger, 1994. p. 93-95.

GROHMANN, R. Plataformização do trabalho: entre a dataficação, a financeirização e a racionalidade neoliberal. **Revista Eptic - Rede de Economia Política da Informação, Comunicação e Cultura**, Aracaju, v. 22, n. 1, p. 107-122, 2020.

HARVEY, D. **O Novo Imperialismo**. 8. ed. São Paulo: Edições Loyola, 2005.

HUWS, U.; DAHLMANN, S.; FLECKER, J.; HOLTGREWE, U.; SCHÖNAVER, A.; RARNIOUL, M.; GEURTS, K. **Value chain restructuring in Europe in a global economy**. [S. l.]: Katholieke Universiteit Leuven, 2009.

KALIL, R. B. Plataformas de trabalho Crowdworck. **Revista Ciências do Trabalho**, São Paulo, n. 21, p. 1-4, 2022.

MARX, K. **O capital**: crítica da economia política. São Paulo: Abril Cultural, 1984. v. 1, t. 1-2.

MORO, S. R. CAUCHICK-MIGUEL, P. A. Adoção da arquitetura modular na inovação de produtos: uma análise preliminar da literatura. **GEPROS - Gestão da Produção, Operações e Sistemas**, ano 13, n.2, abr-jun/2018, p. 89-111. Disponível em: <https://revista.feb.unesp.br/index.php/gepros/article/view/1847/839>. Acesso em 19 de abril de 2023.

NATHAN, D. Knowledge, oligopoly and labour in global value chains. **Global Labour Journal**, Johannesburg, v. 11, n. 2, p. 134-151, 2020. Disponível em: <https://mulpress.mcmaster.ca/globallabour/article/view/3815>. Acesso em: 19 abr. 2023.

PORTAL DA INDÚSTRIA. **Indústria 4.0**: entenda seus conceitos e fundamentos. Brasília: Portal da Indústria, [2023]. Disponível em: <https://www.portaldaindustria.com.br/industria-de-a-z/industria-4-0/>. Acesso em 14 de abril 2023.

RIEMENSCHNEIDER, P. S. MUCELIN, G, A, B. Economia do compartilhamento: a lógica algorítmica das plataformas virtuais e a necessidade de proteção da pessoa nas atuais relações de trabalho. **Revista Eletrônica Direito e Sociedade**. Canoas, v.7, n.1, p. 61-93, abr.2019.

RONCARATTI, L. S. Incentivos a startups no Brasil: os casos do Startup Brasil, InovAtiva e InovApps. In: CAVALCANTE, P.; CAMÕES, M.; CUNHA, B.; SEVERO, W. (ed.). **Inovação no setor público**: teoria, tendências e casos no Brasil. Brasília: IPEA, 2017. p. 215-230. Disponível em: https://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/livros/livros/171002_inovacao_no_setor_publico_capitulo_11.pdf. Acesso em: 19 abr. 2023.

SCHERER, A. F. Cadeias de valor e cadeias globais de valor. In: CONCEIÇÃO, C. S.; FEIX, R. D. (ed.). **Elementos conceituais e referências teóricas para o estudo de aglomerações produtivas locais**. Porto Alegre: FEE. 2014. p. 76-89. Disponível em: <https://arquivofee.rs.gov.br/noticias/e-book-elementos-conceituais-e-referenciasteoricas-para-o-estudo-de-aglomeracoes-produtivas-locais/>. Acesso em: 19 abr. 2023.

SEBRAE. Entenda o que é um Hub de Inovação e como funciona. [S. l.]: SEBRAE, 2022. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-o-que-e-um-hub-de-inovacao-e-como-funciona,32b22cb3509c4810VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em: 17 abr. 2023.

SILVER, B. **Forças do Trabalho**. São Paulo: Boitempo, 2005.

SOARES, H. A. F. **Estruturação da produção em torno das cadeias globais de valor e seus efeitos no desenvolvimento econômico**. 2015. 65 f. Monografia (Graduação em Economia) - Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2015.

SOUZA, P. M.; CONTI, G. M. Cross fertilization: um direcionamento para a inovação. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE PESQUISA E DESENVOLVIMENTO EM DESIGN, 12., 2016, Belo Horizonte. **Anais eletrônicos** [...]. Belo Horizonte: P&D, 2016. p. 5351-5361. Disponível em:

<https://www.proceedings.blucher.com.br/article-details/crossfertilization-um-direcionamento-para-a-inovao-24695>. Acesso em: 19 abr. 2023.

SRNICEK, N. **Platform Capitalism**. Cambridge: Polity Press, 2016.

STARTUPS do Cubo captam R\$ 3 bi em 2021, alta de 60%. **Época Negócios**, [s. l.], 3 mar. 2022. Disponível em: <https://epocanegocios.globo.com/Startup/noticia/2022/03/epoca-negocios-startups-do-cubo-captam-r3-bi-em-2021-alta-de-60.html>. Acesso em: 5 mar. 2023.

VILELA, N. G. S; SANTOS JUNIOR, R. O. Alianças estratégicas e vantagens competitivas: uma abordagem teórico-empírica sob a ótica da visão baseada em recursos. **JPM - Journal of Perspectives in Management**, Caruaru, v. 2, n. 1, p. 21-31, 2018.

WOLFF, S. As startups na perspectiva das cadeias globais e valor: financeirização dos trabalhos de inovação e a reinvenção do salário por peça. **Política & Trabalho - Revista de Ciências Sociais**, João Pessoa, n. 51, p. 90-107, 2019.