



RODADAS HISTÓRICAS DE NEOLIBERALIZAÇÃO NO BRASIL

Daniel Pereira Andrade¹

Resumo: O artigo discute inicialmente a emergência histórica do neoliberalismo no Brasil, reconhecendo o surgimento de elementos dispersos e desarticulados durante a Ditadura Militar que só ganharam coerência estratégica de conjunto, constituindo o dispositivo de governamentalidade, na década de 1990. A partir de então, ocorreram três rodadas históricas de neoliberalização: 1) integração aos mercados comerciais e financeiros globais e reforma gerencial das empresas e do Estado; 2) emergência da “nova classe média” como objeto de poder e saber; 3) resposta à crise econômica de 2015, com radicalização das reformas neoliberais e uberização do trabalho.

Palavras-chave: neoliberalismo; governamentalidade; processo histórico de neoliberalização brasileiro; emergência histórica do neoliberalismo no Brasil.

HISTORICAL ROUNDS OF NEOLIBERALIZATION IN BRAZIL

Abstract: *The paper initially discusses the historical emergence of neoliberalism in Brazil, recognizing the emergence of dispersed and disarticulated elements during the Military Dictatorship that only gained strategic coherence, constituting the device of governmentality, in the 1990s. From then on, three historical rounds of neoliberalization occurred: 1) integration to global commercial and financial markets and managerial reform of enterprises and the state; 2) emergence of the “new*

1 Fundação Getúlio Vargas (FGV EAESP) - São Paulo - Brasil - dpaaa@hotmail.com - <https://orcid.org/0000-0002-5668-0813>

middle class” as the object of power and knowledge; 3) response to the economic crisis of 2015, with radicalization of neoliberal reforms and uberization of labor.

Keywords: *neoliberalism; governmentality; Brazilian historical process of neoliberalization; historical emergence of neoliberalism in Brazil.*

ETAPAS HISTÓRICAS DE NEOLIBERALIZACIÓN EN BRASIL

Resumen: El artículo discute inicialmente la emergencia histórica del neoliberalismo en Brasil, reconociendo el surgimiento de elementos dispersos y desarticulados durante la Dictadura Militar que sólo ganaron coherencia estratégica, constituyendo el dispositivo de gubernamentalidad, en la década de 1990. A partir de entonces, se produjeron tres rondas históricas de neoliberalización: 1) integración a los mercados comerciales y financieros globales y reforma gerencial de las empresas y del Estado; 2) surgimiento de la “nueva clase media” como objeto de poder y saber; 3) respuesta a la crisis económica de 2015, con radicalización de las reformas neoliberales y uberización del trabajo.

Palabras-clave: neoliberalismo; gubernamentalidad; proceso histórico de la neoliberalización brasileña; surgimiento histórico del neoliberalismo en Brasil.

Em um importante artigo, Aihwa Ong (2007: 4) alertava para a necessidade de se afastar da metáfora do neoliberalismo como “um tsunami econômico que se derrama sobre espaços nacionais, representados como recipientes inertes das forças de mercado e de seus efeitos”. Ong criticava a visão de um Neoliberalismo com “N” maiúsculo, visto como “uma condição estrutural dominante que projeta mudanças sociais totalizantes através das nações”.

A observação de Ong chama a atenção para duas dimensões importantes da análise do neoliberalismo. Primeira, o neoliberalismo não deve ser pensado como um modelo econômico monolítico que se repetiria em série nos países, mas, sim, como diversas tecnologias de governo das condutas e/ou formas de regulação social e política que se disseminam de maneira irregular e seletiva conforme os contextos locais, definindo uma norma de vida. Segundo, o neoliberalismo como governamentalidade e/ou modo de regulação não substitui necessariamente outras racionalidades políticas já existentes. Antes, ele se compõe de maneiras dinâmicas e variadas com elas, alterando as constelações históricas, dando origem a invenções político-institucionais e moldando diferentes formações sociais.

O reconhecimento da singularidade dos processos históricos e geográficos de neoliberalização precisa ainda levar em consideração um terceiro ponto. Na medida em que as transformações introduzidas não são totalizadoras, os processos de neoliberalização não se dão de uma só vez. Eles se desenvolvem em ondas descontínuas de transformação regulatória e estratégica, que se chocam contra e se combinam com arranjos sociais e institucionais previamente existentes (Peck, 2010; Peck, Theodore e Brenner, 2012a e 2012b). Assim eles dão ocasião a agenciamentos dinâmicos que constituem as camadas cumulativas que serão a base para novas rodadas de neoliberalização. Cada onda não encerra necessariamente os seus efeitos com a chegada de uma nova, podendo se sobrepor e se cruzar com as novidades que chegam.

O objetivo deste artigo é justamente analisar as ondas ou rodadas históricas de neoliberalização no Brasil. O artigo parte da definição de neoliberalismo já esmiuçada na apresentação deste e de outro dossiê (Andrade e Côrtes, 2022; Andrade, Côrtes e Almeida, 2021), enfatizando a construção política e normativa da sociedade em torno do modelo de mercado, o que implica duas estratégias complementares: a construção política e institucional de mercados blindados das demandas democráticas e a introdução da lógica do mercado em esferas da vida fora do próprio mercado. A construção de mercados financeiros e comerciais globais colocou os Estados nacionais em concorrência entre si, definindo, assim, a racionalidade política baseada na competitividade econômica que tanto molda a administração e as políticas públicas quanto governa a população para e pelo modelo de mercado, disseminando a dupla norma da concorrência e da forma-empresa por todas as esferas da vida e constituindo os sujeitos como empreendedores de si (Andrade, 2015, 2019a e 2019b; Foucault, 2004; Dardot e Laval, 2009; Wacquant, 2012; Davies, 2014; Brown, 2015; Slobodian, 2018).

Ao trabalhar o neoliberalismo como uma racionalidade política e/ou como um modo de regulação, sob inspiração foucaultiana (Foucault, 2004; Dardot e Laval, 2009; Brown, 2003; 2015; Ong, 2006; 2007) e regulacionista (Brenner; Peck e Theodore, 2003; Peck, 2010; Peck; Theodore e Brenner, 2012a; 2012b), o foco da análise não recai tanto nas políticas econômicas, que já foram objeto de outros estudos (Saad Filho e Morais, 2018; Saad Filho; Colombi e Grigera, 2021), mas, de maneira complementar a elas, na constituição do arcabouço jurídico e institucional e na difusão das tecnologias de governo presentes nas políticas públicas e nas lógicas de gestão pública e privada. As ondas de neoliberalização foram definidas tanto por diferentes rodadas de reformas quanto pela extensão da norma de vida neoliberal a novos recortes populacionais.

1. Emergência histórica do neoliberalismo no Brasil

No caso brasileiro, a entrada do neoliberalismo se deu na esteira do desmonte do chamado Estado Vargas, cujo momento histórico preciso segue em debate: se foi na transição da década de 1990, como resposta à crise política e econômica da Ditadura, associada à dívida externa e à hiperinflação (Saad-Filho e Morais, 2018; Sallum Jr., 1999); ou se ocorreu ainda antes, com o golpe de 1964 e o pacote de reformas (administrativa, fiscal, financeira e monetária) levado a cabo pela Ditadura Militar para “modernizar” a engrenagem de acumulação do país (Arantes, 2010; Ramírez, 2012).

De fato, a Ditadura parece ter antecipado uma série de formas de saber, de regramentos jurídicos, de inovações institucionais e de dispositivos que seriam coordenados e disseminados nas décadas de 1980 e 1990. Os trabalhos de Hayek e de Mises, por exemplo, já circulavam entre economistas e empresários brasileiros desde os anos 1950 e 1960, com ao menos parte deles vindo a apoiar o golpe de 1964 (Rocha, 2021). A produção do saber neoliberal teve também sua vertente nacional na segunda metade do século XX, contando com teóricos e homens de governo como o engenheiro e economista Eugênio Gudin (ministro da fazenda do governo Café Filho), o jurista e escritor Henrique Orcioli, o economista e diplomata Roberto Campos (ministro do planejamento do governo Castelo Branco) e o diplomata José Osvaldo Meira Penna (Lynch, 2021). O Instituto de Pesquisas e Estudos Sociais (IPES), fundado em 1961, igualmente promoveu o ideário pró-mercado em nome do anticomunismo, mas a princípio mais próximo da via do Ordoliberalismo e da Economia Social de Mercado alemã (Klein, 2020; Ramírez, 2020). Na metade dos anos 1970, o empresário Henry Maksoud, por meio da revista *Visão*, divulgou as ideias de Hayek, Mises e Friedman para formadores de opinião, de modo a atingir um público mais amplo (Rocha, 2021).

Além da produção e circulação de saberes, houve a formulação de políticas públicas, a produção de pesquisas econômicas e a formação de quadros que ingressaram nos governos autoritários tanto por parte do IPES quanto da Associação Nacional de Programação Econômica e Social (Anpes), fundada em 1964 por Roberto Campos (Ramírez, 2012; Rocha, 2021). Esses primeiros *think tanks* brasileiros encamparam propostas neoliberais relativas à descentralização do Estado, reforma da administração pública, abertura do mercado de capitais para facilitar o influxo de investimento externo, desregulamentação dos mercados internos, liberação de preços, quebra de monopólios estatais, vinculação de aumentos salariais a ganhos de produtividade, perda de estabilidade no setor

privado, reforço dos mercados de Ensino Superior e de saúde privados, reforma gerencial do Ensino Superior Público com vista à produtividade econômica, entre outras (Carlotto, 2014; Ramírez, 2012).

Parte dessas medidas foram implementadas no primeiro Plano de Ação Econômica do Governo (PAEG, 1964-1967) e nos anos seguintes, definindo uma “engenharia anti-Vargas do Estado de exceção” (Arantes, 2010: 220). Foi assim que se realizou a reforma administrativa e se construiu o arcabouço legal e institucional do sistema tributário, monetário e financeiro (com destaque para a criação do Banco Central do Brasil e para o fortalecimento do mercado de capitais/ações), que seguiu em larga medida em vigor após a redemocratização (Bercovici, 2010).

Adotando o discurso da ortodoxia econômica, o governo Castelo Branco incorporou à Constituição de 1967 o “princípio da subsidiariedade” do Estado em relação à iniciativa privada. Na reforma administrativa do mesmo ano, consagrou-se a ideia de que o setor público deveria ter condições de funcionamento, operação e eficiência idênticas às do setor privado, o que foi buscado por meio da descentralização na execução das atividades governamentais e da autonomia das empresas estatais em relação ao governo. As estatais ganharam o mesmo *status* legal de empresas capitalistas privadas, podendo buscar fontes alternativas de financiamento (autofinanciamento, bolsa de valores e empréstimos no exterior), expandir suas atividades para ramos mais rentáveis, criar subsidiárias das empresas existentes e formar *holdings* setoriais, o que levou a uma ampliação da participação estatal na economia, contrariando o discurso oficial de restrição de sua atuação. A adoção da “racionalidade empresarial” lucrativa substituiu assim a persecução do interesse público (Bercovici, 2010). Paralelamente, ocorreu uma política de controle dos gastos públicos e de centralização monetária e orçamentária, o que veio a compensar a perda de poder decorrente da descentralização administrativa. A mudança de função do orçamento público, definindo a blindagem monetária e do sistema da dívida pública, colocou a mesa para a virada rentista nas décadas seguintes (Bercovici, 2010; Bercovici e Massoneto, 2006; Arantes, 2010).

Sem dúvida é possível remeter à época da Ditadura Militar a circulação de saberes, a definição de políticas e a construção de parte do arcabouço jurídico e institucional que permitiria a posterior emergência do neoliberalismo no Brasil. Mas tomar o primeiro PAEG como ponto inicial, além de não levar em conta a composição desses elementos dispersos com uma série de dispositivos e políticas desenvolvimentistas reforçadas no 2º Plano Nacional de Desenvolvimento (Saad Filho e Morais, 2018), deixa de lado o fato de que a efetiva constituição de

uma coerência estratégica de conjunto e a consequente definição de uma norma de vida e forma social da existência só viria a ocorrer na década de 1990. Esse *gap* se deve à ausência de ao menos sete fatores decisivos, que só viriam a se consolidar mais tarde:

- 1) a financeirização generalizada da economia brasileira, que ocorreu pelo recurso do capital produtivo industrial a mecanismos financeiros especulativos como forma de proteção contra a hiperinflação desde a década de 1980 e pela liberalização financeira e do fluxo internacional de capitais, que permitiu a integração do capital brasileiro aos conglomerados transnacionais e aos mercados financeiros globais no final dos anos 1980 e início dos 1990 (Saad Filho e Morais, 2018);
- 2) a abertura comercial da economia brasileira a partir do governo Collor, com a eliminação de restrições não tarifárias e a redução progressiva das tarifas médias de importação, e a posterior adesão aos acordos de liberalização na criação da Organização Mundial do Comércio (OMC), em 1995;
- 3) o surgimento de uma nova forma de gestão flexível e pela concorrência propriamente neoliberal, cujos dispositivos só viriam a ser desenhados na década de 1980 e implementados nas empresas privadas e na administração pública brasileira na de 1990;
- 4) os efeitos da financeirização e das novas formas de gestão sobre o mercado formal de trabalho, introduzindo novas modalidades de precarização e desfazendo o horizonte político de universalização da sociedade salarial (embora baixos salários, más condições e formas de discriminação não fossem uma novidade nos mercados formais e informais brasileiros e a legislação relativa ao emprego temporário e à terceirização já datasse de 1974 para o setor privado e 1967 para o público);
- 5) a mudança do papel do Estado na economia, passando de produtor para regulador e assumindo os novos objetivos de promover a concorrência e a competitividade;
- 6) a reformulação das políticas de educação e combate à pobreza pela racionalidade econômica neoliberal na década de 1990, ainda que a concepção da educação como instrumento de desenvolvimento econômico date da década de 1960 e que os primeiros estudos sobre educação e distribuição de renda no Brasil pela ótica do capital humano datem dos anos 1970 (Almeida, 2008; Cariello, 2012); e
- 7) a constituição de uma nova norma de vida em torno do empreendedorismo de si, embora já existissem diversas estratégias de viração popular que ainda não haviam sido reconfiguradas e invisibilizadas pelo discurso do empreendedorismo.

Desse modo, é possível definir o período da Ditadura como uma espécie de “protoneoliberalismo” no Brasil, em que saberes, políticas e elementos do arcabouço legal e institucional surgiram de maneira dispersa, mas sem haver ainda a generalização das suas técnicas de governo nem a formação de uma coerência estratégica de conjunto. Somente na década de 1990, com a emergência de novos elementos, articulou-se o dispositivo geral de governamentalidade, com sua norma de vida e forma da existência. O ponto crítico de constituição da racionalidade neoliberal foi a resposta à crise econômica e política da Ditadura Militar. A história brasileira reafirma, assim, a percepção internacional de que as crises foram os acontecimentos decisivos para a virada neoliberal, seguindo depois como impulsionadoras de rodadas sucessivas de reformas, já que o neoliberalismo se vale de uma forma de governo pelas crises (Andrade, 2019b; Dardot e Laval, 2016; Peck, Theodore e Brenner, 2012a; 2012b).

A resposta às crises levou a uma dupla transição no Brasil. Primeiro, à transição democrática, ocorrida durante a década de 1980 e consolidada com a Constituição de 1988. Segundo, à transição neoliberal, realizada na década de 1990 como resposta ao endividamento externo e à hiperinflação. O desmonte apenas parcial e a metamorfose da racionalidade política autoritária herdada da Ditadura Militar, assim como o fato de a transição democrática ter ocorrido alguns anos antes das reformas neoliberais foram elementos decisivos na definição de outras racionalidades políticas heterogêneas que permaneceram e se combinaram com o neoliberalismo (Andrade, 2021; 2022). O processo de neoliberalização no Brasil ocorreu em três ondas sucessivas e sobrepostas.

2. Primeira onda de neoliberalização: globalização financeira e comercial e transformação da racionalidade gerencial das empresas e do Estado

Com relação à difusão do neoliberalismo como racionalidade política, portanto, a década de 1990 foi o momento decisivo. Essa mudança foi precedida e acompanhada por consistente ofensiva ideológica após o fracasso dos planos de estabilização econômica da década de 1980. A grande imprensa havia forjado um consenso ao interditar o debate e estigmatizar posições contrárias à agenda neoliberal, alinhando-se ao projeto internacional elaborado pelo G-7, por organismos internacionais (FMI, BIRD e Banco Mundial), pela rede transnacional de *think tanks* e pelas agências de notícias norte-americanas (Fonseca, 2005). Os Institutos Liberais, entidades parceiras da rede de *think tanks* financiadas por setores do empresariado nacional, também se dedicaram a moldar a visão de mundo de empresários, autoridades civis e militares e de formadores de

opinião, como jornalistas, educadores e professores universitários. A atuação dos Institutos Liberais se concentrou em influenciar a constituinte na década de 1980 e, mais tarde, em reformar a Constituição e definir diretrizes de políticas públicas (Gros, 2004).

Se do ponto de vista da difusão ideológica a grande imprensa e os *think tanks* jogaram papel importante, da perspectiva da prática governamental os grupos decisivos foram os economistas e a classe média gerencial. Essa mudança ocorreu no contexto de resposta à crise de hiperinflação e da nova estratégia de integração da economia nacional aos mercados globalizados. Primeiro, a nova política econômica buscou superar os impasses do desenvolvimentismo com medidas de “modernização” que envolveram “cortes de despesas, privatizações em larga escala, liberalização do comércio, das finanças e dos fluxos internacionais de capital, além de reformas fiscal, tributária e do sistema de seguridade social [...] propiciando a integração do capital brasileiro aos conglomerados transnacionais e aos mercados financeiros internacionais” (Saad Filho e Moraes, 2018). Essas reformas foram implantadas de maneira gradual a partir do final da década de 1980, ainda no governo Sarney, e depois foram adotadas de maneira cada vez mais sistemática nos governos seguintes. O governo Collor, por exemplo, teve importante papel ao eliminar as restrições não tarifárias e as agências governamentais que cuidavam delas, desmontando, assim, a política de comércio exterior de “substituição de importações” do Estado Vargasista. Também promoveu a união aduaneira do Mercosul, a redução gradativa das tarifas de importação (política de competição), o estímulo ao investimento privado e à incorporação de novas tecnologias (política de competitividade) e privatizações. Por fim, Collor avançou na liberalização dos fluxos financeiros entre o Brasil e o exterior iniciada no governo Sarney, criando o Mercado de Câmbio Livre (dólar comercial) e abrindo a possibilidade de investidores institucionais estrangeiros investirem no mercado acionário brasileiro e negociarem no exterior títulos emitidos no Brasil (Sallum Jr., 2011).

No primeiro ano do governo Fernando Henrique Cardoso, foi realizada uma importante rodada de reformas constitucionais que “suprimiram as distinções existentes entre os capitais nacional e estrangeiro, eliminaram monopólios estatais [nas áreas de telecomunicações, energia e minérios e flexibilizaram na área de petróleo] e removeram dispositivos constitucionais limitadores da ação capitalista em um contexto econômico de reformas orientadas para o mercado” (Couto, 1998). Essas reformas desmontaram a estratégia desenvolvimentista e criaram formas de regulação para a abertura econômica, com a consequente desnacionalização e fusão de capitais nacionais e estrangeiros no âmbito das

empresas. Desfez-se, assim, a divisão de papéis entre capital interno, capital externo e Estado, característica da Ditadura Militar (Saad Filho e Morais, 2018).

Em paralelo, visando estabilizar a moeda, o Plano Real valorizou o câmbio e incentivou as importações, de modo a conter a alta inercial de preços, criando a necessidade de atrair fluxos de capital financeiro para obter reservas e fechar o balanço de pagamentos. O país passou, assim, por uma fase de financeirização de sua economia em detrimento do sistema produtivo, com a indústria sendo sufocada, de um lado, pelos altos juros que desestimulavam os investimentos e, de outro, pela concorrência dos produtos importados. Ao mesmo tempo, o governo FHC apontou para um novo modelo de desenvolvimento que, ao invés de construir um parque industrial completo com ampla participação do Estado, procurava se especializar em áreas em que a produção nacional pudesse ser competitiva, com o Estado transferindo suas funções empresariais para a iniciativa privada e a capacidade de alocar recursos e controlar o nível e a composição da produção para o setor financeiro. Os altos juros e a redução dos investimentos produtivos levaram a um baixo crescimento do PIB e a uma limitação das receitas tributárias, colocando a dívida pública (que já havia aumentado em função da nacionalização da dívida externa) em uma trajetória explosiva. A dívida não foi amenizada sequer pelas privatizações, pelo aumento de impostos e pela redução das despesas primárias e do *deficit* do setor público. A falta de competitividade da economia brasileira, exceção feita ao agronegócio e algumas áreas pontuais, juntamente com os efeitos destrutivos das políticas anti-inflacionárias e com a dependência do sistema financeiro internacional levaram o país a uma especialização regressiva, a baixas taxas de crescimento e, a partir de 1996, a altas taxas de desemprego (Sallum Jr., 1999).

Esse contexto atingiu diretamente os jovens gerentes que buscavam sua inserção no mercado brasileiro, desencadeando uma mudança geracional da racionalidade e das práticas de gestão. Em primeiro lugar, com alto desemprego e competitividade acirrada, era preciso criar estratégias de inserção profissional via desestabilização dos antigos gerentes das grandes empresas do período desenvolvimentista (Grün, 1998). Em segundo lugar, com a globalização, era preciso se alinhar às modas gerenciais internacionais, particularmente norte-americanas, atualizando-se nas escolas de negócios. E, por fim, com a financeirização da economia, era preciso compactuar com os interesses dos investidores, constituindo formas de governança corporativa que vinculavam as decisões gerenciais à valorização das ações no curto prazo.

Tais imperativos introduziram, no discurso da gestão, um dissenso que levou a mudanças determinantes. A oposição central desse discurso passou a se

dar entre empreendedores *versus* burocratas. A figura do empreendedor não se reduzia àquele que abre o seu próprio negócio, estendendo-se, conforme a definição clássica de Schumpeter, a todo aquele capaz de implementar inovações e assumir os riscos. Além de incluir a classe gerencial, a atitude empreendedora se converteu em uma norma geral de vida, em uma ética empresarial do trabalho a ser difundida por toda sociedade, caracterizando um novo espírito do capitalismo e formas de disposição subjetiva (Dardot e Laval, 2009; López-Ruiz, 2007).

A própria concepção de empresa se alterou. Ela deixou de ser vista como uma estrutura hierárquica com obrigações de reciprocidade que garantiam a percepção de organização e de justiça, em que aquele que trabalha duro será recompensado com promoções e aumentos salariais (empresa fordista). Ela passou a ser concebida como um feixe de contratos, onde se difunde a terceirização, a subcontratação e os vínculos precários de trabalho, com a generalização da ideia de que os empregos não são estáveis e que cada um deve ser responsável por sua própria carreira (empresa neoliberal) (Grün, 1998). O trabalhador se tornava, assim, inclusive do ponto de vista da pessoa jurídica, uma empresa de si mesmo, em que cabe a cada um zelar pelos investimentos, disciplina e *marketing* pessoais (Gorz, 2005). A empresa se converteu, então, em uma conexão de outras empresas, já que uns investiriam seu capital financeiro e, outros, seu capital humano, sendo vistos como “colaboradores” em uma relação “ganha-ganha”, e não mais como patrões e empregados em uma relação salarial (López-Ruiz, 2007).

Nessa relação instável, os gerentes se associaram aos investidores financeiros e seus interesses de curto prazo. Sendo avaliados e remunerados pelo desempenho da empresa na bolsa de valores, os executivos se tornaram obcecados pelos balanços financeiros trimestrais e subdividiram as empresas em unidades contábeis menores, aferindo permanentemente seus resultados. Os executivos promoveram, então, cortes de custos, demissões em massa, precarização dos vínculos de trabalho, novos métodos de avaliação individual de desempenho de caráter contábil, concorrência interna generalizada e metas muitas vezes irrealistas, com a ameaça de desemprego pairando permanentemente sobre a cabeça dos trabalhadores (Dardot e Laval, 2009).

Ao lado do predomínio das reengenharias e terceirizações nas grandes empresas, a lógica neoliberal foi disseminada na década de 1990 pela moda das franquias, que renovaram o pequeno comércio tradicional. Como explica Grün (1998), os franqueados assumiram uma “maneira gerencial de ver o mundo”, marcada pelo conhecimento formal expresso em pesquisas de mercado, definição de tipos de clientela e pontos de venda, acompanhamento de processos,

garantia de qualidade e valor da marca. A racionalidade gerencial foi justamente o elemento “moderno” que permitiu aos franqueados se diferenciarem do saber prático do pequeno comerciante tradicional.

No âmbito do Estado, a primeira fase do neoliberalismo passou pelo desmonte de sua lógica desenvolvimentista, evidenciada nos governos Collor e FHC por processos de privatização e pelas reformas constitucionais, especialmente da constituição econômica, que permitiram desfazer o arcabouço nacional-desenvolvimentistas inscrito na letra da lei durante a constituinte. Ocorreu igualmente a flexibilização das leis trabalhistas e a precarização dos contratos de trabalho, embora nenhuma reforma efetiva tenha sido feita nesse período. Entre as mudanças, destacaram-se a desindexação salarial, a extensão da abrangência do contrato por tempo determinado, a instituição do banco de horas, a simplificação das demissões voluntárias, a suspensão temporária do contrato de trabalho com vistas à qualificação profissional, a instituição do regime de trabalho em tempo parcial e a introdução da mediação trabalhista e das comissões de Conciliação Prévia (Draibe, 2003: 86).

Mas o período de contração regulatória (*roll back*, Peck, 2010) logo encontrou seus limites. Como observam Brasília Sallum Jr. e Jefferson Goulart (2016: 124): “Nada contradiz a adesão predominante à orientação neoliberal do primeiro governo Cardoso, porém, as pressões externas ao governo, as exigências político-institucionais e as demandas de diferentes grupos sociais forjaram uma mitigação das políticas associadas ao neoliberalismo”. Na verdade, na segunda metade da década de 1990, o neoliberalismo não foi mitigado, apenas passou do desmonte para a introdução mais consistente de um novo modelo regulatório (*roll out*, Peck, 2010). A racionalidade política gerencial deu início à reforma do Estado brasileiro, a qual viria a se sobrepor e a se combinar com a lógica social-democrata promovida pela Constituição de 1988 e com o resquício metamorfoseado de outras racionalidades do Estado Vargasista.

A nova lógica que adentrou o Estado e a administração pública pode ser apreendida no *Plano Diretor da Reforma do Aparelho do Estado* (1995), discurso de governamentalidade que ofereceu os princípios dirigentes da renovação e racionalização das práticas de governo. Segundo esse documento, a crise do Estado era global, mas no Brasil se manifestou na década de 1980 por meio da crise fiscal, do esgotamento da estratégia de substituição de importações e da concentração excessiva e rigidez dos procedimentos, normas e regulamentos (MARE, 1995: 11). Recusando o Estado mínimo como utópico, o plano propôs a reforma gerencial, com vistas a recuperar a autonomia financeira e resgatar a capacidade de implementação de políticas públicas. Foram cinco os seus pontos

principais: “(1) Ajustamento fiscal duradouro; (2) reformas econômicas orientadas para o mercado, que, acompanhadas de uma política industrial e tecnológica, garantam a concorrência interna e criem as condições para o enfrentamento da competição internacional; (3) a reforma da previdência social; (4) a inovação dos instrumentos de política social, proporcionando maior abrangência e promovendo melhor qualidade para os serviços sociais; e (5) a reforma do aparelho do Estado, com vistas a aumentar sua “governança”, ou seja, sua capacidade de implementar de forma eficiente políticas públicas” (MARE, 1995: 11).

O horizonte do Plano era mudar o papel do Estado: de produtor e responsável direto pelo desenvolvimento econômico e social para o de regulador da economia e promotor do desenvolvimento, transferindo para o setor privado a produção de bens e serviços. O pressuposto era que as empresas são mais eficientes do que o Estado na execução dessas funções em razão da concorrência de mercado em contraposição ao monopólio estatal. Por isso, o Estado devia privatizar ou “publicizar” suas funções, ou seja, transferir para o setor público não-estatal a execução de serviços financiados pelo Estado (especialmente os que envolviam investimento em capital humano, como educação, saúde, cultura e pesquisa científica, sendo considerados serviços competitivos e não exclusivos do Estado). No seu papel de regulador, o objetivo principal era promover a concorrência no mercado interno, via abertura da economia, e a inserção competitiva da economia nacional no mundo globalizado. Para essa função, levou-se a cabo a criação de novas instituições, como as agências reguladoras de diversos setores (energia elétrica, telecomunicações, saúde complementar, aviação civil, transportes terrestres e aquaviários, cinema, petróleo, águas e vigilância sanitária). As agências foram constituídas como autarquias com autonomia decisória, mas sofrendo, em função da necessária especialização técnica, com a porta giratória dos seus profissionais com o mercado. São, portanto, porosas aos interesses privados que se propõem a regular, a despeito das formas de controle e *accountability*.

A construção da concorrência foi estendida para as relações federativas. O padrão predatório de competição não-cooperativa foi promovido pela guerra fiscal entre estados, iniciada com a Constituição de 1988. Ela resultou da descentralização política e da autonomia conferida aos estados para fixarem as alíquotas de ICMS, sua principal base de receita. Com isso, os estados entraram em uma luta pela competitividade, oferecendo isenções às empresas em um contexto de abertura econômica e busca de investimentos internacionais, com foco em atrair multinacionais e indústrias (especialmente do setor automobilístico). Como não houve muita preocupação com o custeio desse processo, a

sua resolução financeira se deu pela acumulação de dívidas ou pelo repasse dos custos para o nível federal (Abrúcio, 2005; Dulci, 2002).

Internamente, o próprio Estado aderiu ao modelo de gestão da empresa privada e da concorrência, embora reconhecendo que sua receita viesse dos impostos e que seu objetivo era o interesse público, e não o lucro. O modelo gerencialista pensa o cidadão-contribuinte como um cliente e busca emular as formas flexíveis de gestão, como a horizontalização das estruturas, a descentralização de funções e os incentivos à inovação e criatividade típicos das empresas neoliberais (MARE, 1995: 16-17).

Nessa mimetização, sob a alegação de focar na satisfação do cidadão-cliente, foram aplicados instrumentos microeconômicos de análise às políticas públicas, proliferando indicadores quantitativos de performance, produção de *benchmarks* e de *rankings* nas mais diversas áreas de atuação estatal. A construção dessa estrutura de avaliações introduziu a competição administrada no interior do Estado, constituindo uma “economia de incentivos” voltada para o funcionalismo público. Como explica o Plano Diretor (MARE, 1995: 25-30 e 37-40), a nova política de recursos humanos procurou desfazer os impedimentos legais “protecionistas e inibidores do espírito empreendedor”, promovendo instrumentos de avaliação e recompensa individuais que, aliados à perda de estabilidade (o que não chegou a ocorrer para o funcionalismo concursado), criariam um sistema de motivação material e psicossocial capaz de alterar a cultura e os valores dos administradores públicos (Davies, 2014; Elias, 2018).

A racionalidade econômica engolfou, assim, a formulação e avaliação de políticas públicas de outras áreas além das macroeconômicas, como a da educação (ao menos desde a gestão do ministro Paulo Renato nos governos FHC) e do combate à pobreza e à miséria (com as políticas focalizadas do segundo governo FHC e com o programa bolsa família na era petista). Os economistas substituíram os profissionais especializados dessas áreas, tornando-se, ao lado dos gestores, o grupo central no planejamento das políticas e da administração pública (Almeida, 2008). Importante notar que, enquanto os economistas substituíram os educadores e assistentes sociais no desenho das políticas públicas em função de seus conhecimentos econométricos exclusivos, no âmbito da execução dos serviços, o mesmo não necessariamente ocorria com relação aos gestores, já que, inversamente, eram os profissionais das áreas que incorporavam e aplicavam a nova lógica de gestão (Carlotto, 2014).

As políticas sociais passaram a ser enquadradas pela lógica econômica em duas frentes. De um lado, pelo critério empresarial, que convertia eficiência (produzir mais com menor custo) em efetividade (atuar com menor custo,

gerando maior impacto). Essa era a consequência do ajuste fiscal permanente e da priorização orçamentária do pagamento da dívida pública, que se deram em detrimento dos gastos sociais e da função redistributiva do Estado (Bercovici e Massoneto, 2006; Cohn, 1999). De outro lado, pela ótica do capital humano, que criou a política de incentivos nos recursos humanos da área pública e introduziu condicionalidades para os beneficiários terem acesso a direitos. A convergência do acesso aos direitos sociais com políticas disciplinares de capacitação e competitividade visava a inserção (presente ou futura) dos beneficiários na sociedade de mercado (Sallum Jr. e Goulart, 2016). Essas duas dimensões complementares racionalizavam as políticas públicas segundo a lógica do investimento e retorno, tendo como objetivo prioritário o crescimento econômico do país e a sua competitividade internacional. A garantia de direitos em nome da dignidade humana, concepção socialdemocrata promovida pela redemocratização, era, assim, relegada a segundo plano, já que a esfera de cidadania não era resguardada do mercado, mas organizada para e pela sua lógica.

Do mesmo modo que nas empresas privadas, o modelo gerencialista foi proposto como solução para a rigidez e ineficiência do modelo burocrático, mas, no caso estatal, foi acrescido de uma suposta defesa da coisa pública contra o patrimonialismo. O paradoxo era que, em nome da defesa da *res pública*, afirmava-se “que a administração pública deve ser permeável à maior participação de agentes privados” (MARE, 1995: 16). As portas do Estado foram, assim, abertas a empresários, investidores e consultores que participaram da definição de agendas, da formulação de políticas públicas, da concepção de normas e legislações, do estabelecimento de critérios de licitações e da concessão de subsídios fiscais. Igualmente, ampliou-se a autonomia do gestor público, que passou a adotar os critérios da empresa privada na gestão dos recursos humanos, materiais e financeiros que lhe foram colocados à disposição (MARE, 1995: 16). O que quer dizer que não apenas a execução de serviços públicos, mas, por vezes, também as decisões a seu respeito foram progressivamente transferidas dos representantes eleitos para atores de mercado ou para administradores públicos que seguem os critérios contábeis da gestão privada, como se não houvesse qualquer tipo de conflito de interesse com a busca do bem público (Crouch, 2013).

A porosidade aos agentes privados e a terceirização de funções públicas, sempre sob a alegação de maior eficiência, mas muitas vezes atendendo a demandas do mercado, deixam claro que, ao incorporar a racionalidade neoliberal, o Estado passou a tomar o interesse das empresas e dos investidores como sinônimo do interesse público. De fato, a racionalidade econômica neoliberal estende a lógica de mercado por toda parte, tomando as instituições

(inclusive o próprio Estado) e os indivíduos como empresas em concorrência entre si. Em última instância, as empresas são as verdadeiras unidades sociais (e não os cidadãos ou os grupos). Daí a identificação do bem das empresas e dos investidores com o bem comum. Por isso, o papel do Estado não seria a representação dos interesses dos grupos sociais, mas fundamentalmente a construção de mercados e o fomento da concorrência e da competitividade, criando as regras para que as empresas realizem cálculo de investimento, sejam eficientes e tenham lucratividade.

Sendo o empreendedorismo um valor central do neoliberalismo, o Estado brasileiro se articulou com empresas privadas, terceiro setor, Sebrae, instituições de ensino e governos locais para desenvolver políticas de fomento e proteção às micro, pequenas e médias empresas (MPMEs). O colapso do projeto desenvolvimentista de industrialização assentado no tripé Estado-capital internacional-capital nacional associado fez com que as MPMEs emergissem como alternativas para o desenvolvimento econômico e geração de empregos, embora tendo desvantagens competitivas devido ao seu tamanho. Por isso, elas foram objeto de legislação específica visando simplificar e reduzir a burocracia e os encargos fiscais e facilitar o acesso a linhas exclusivas de financiamento e de crédito, de modo a facilitar a sua abertura e fechamento, seu desenvolvimento e o prolongamento de seu ciclo de vida. Além disso, a partir da década de 2000, surgiram políticas de fomento ao empreendedorismo visando, de um lado, a formalização daqueles que trabalham por conta própria, como no caso do MEI (microempreendedor individual), e, de outro, o desenvolvimento de Arranjos Produtivos Locais e de programas de incentivo à inovação e aceleração de negócios tecnológicos, como o Startup Brasil. O Estado, desse modo, expandia o sentido do empreendedorismo e difundia institucionalmente a sua lógica na sociedade, reforçada também por programas de ensino destinados a reforçar essa cultura tanto nas primeiras etapas da educação básica quanto no Ensino Superior (Fernandes, 2019).

Em função da racionalidade neoliberal, o Estado brasileiro assumiu os objetivos de promover a competição e a competitividade nos mercados globalizados e se reformou internamente incorporando a lógica de gestão da empresa privada, a concorrência administrada e a lógica econômica no desenho das políticas públicas. O Estado igualmente buscou governar a população para e pelo modelo de mercado, adotando a grade de análise do capital humano na formulação das políticas sociais, reduzindo a cidadania progressivamente à capacitação e inserção no mercado e criando uma regulação que favorecia a conversão do trabalhador em empreendedor de si.

Seja no Estado, nas empresas privadas ou no pequeno comércio, economistas e gestores foram agentes centrais da primeira onda de neoliberalização no Brasil, estendendo a sua ação continuamente até o presente. Os economistas o fizeram não apenas por meio de reformas estruturais e políticas macroeconômicas voltadas para o mercado, mas também aplicando sua grade de análise para o planejamento e desenho de políticas públicas nas mais variadas áreas. Já os gestores passaram por uma transformação da sua racionalidade prática, constituindo uma nova normatividade que impuseram primeiro a si mesmos, mas que rapidamente se estendeu para outros grupos profissionais de classe média e depois para a classe trabalhadora. Os gestores tornaram-se, ao mesmo tempo, sujeitos e objetos dos dispositivos neoliberais de governo, convertendo-se nos portadores por excelência de sua lógica no cotidiano das organizações. Foi assim que eles renegaram os empregos maçantes do passado, acreditando que a nova situação de concorrência forçaria o indivíduo a se questionar sistematicamente, a investir em novas qualificações e a se tornar mais aberto e flexível, com repercussões positivas também em sua vida privada (Grun, 1998).

Muitos gestores aplicaram o cuidado de si de tipo gerencialista às próprias vidas, convertendo-as em *business* e tornando inseparável o sucesso profissional do pessoal. Segundo a nova norma de vida, era preciso se valorizar conforme as demandas do mercado, emulando a lógica empresarial e investindo no próprio capital humano nas mais variadas esferas da vida. Nessa “ultrassubjetivação” (Dardot e Laval, 2009), a liberdade de iniciativa logo se converteu em obrigação de desempenho, fazendo-se sentir não apenas nas metas inflacionadas de trabalho e de resultados financeiros, mas igualmente na busca de lazer, bem-estar, saúde e até mesmo na sexualidade. Não por acaso, Alain Ehrenberg (1991) falou de um “culto da performance”, que faz da ação individual a referência em um mundo guiado pela concorrência e que impõem a cada um a tarefa de se construir autonomamente, embora essa autonomia seja, de fato, uma servidão voluntária.

3. Segunda onda de neoliberalização: a “nova classe média”

Essa racionalidade foi *a posteriori* estendida para as classes populares. Essa foi a segunda onda de neoliberalização ocorrida no Brasil, hibridizando-se com as racionalidades socialdemocrata e novo-desenvolvimentista durante os governos petistas.

É fato que as novas formas de precarização derivadas da financeirização, da gestão neoliberal e da flexibilização das leis trabalhistas atingiram em primeiro

lugar a parcela de trabalhadores formalizados, fechando cerca de 1,5 milhão de postos na indústria, gerando demissões em massa nas empresas privatizadas, reduzindo os salários reais médios (queda de 8% entre 1994 e 2001) e a participação dos salários na renda nacional (de 50% em 1980 para 40% em 2000), aumentando o desemprego, o emprego precário e o trabalho terceirizado e definindo um novo padrão de emprego centrado em vagas de baixa produtividade e em serviços urbanos de baixa remuneração para mulheres (Saad Filho e Morais, 2018). O grau de informalidade no mercado de trabalho metropolitano brasileiro variou de 40,91% em 1991 a 50,87% em 2000, sendo o crescimento em grande parte explicável pelas demissões e terceirizações realizadas pelas indústrias e pela posterior absorção desse contingente pelo setor de serviços, mas sem carteira assinada (Meneguín e Bugarin, 2008).

As novas formas de precarização e a deterioração econômica no final da década de 1990 degradaram ainda mais as condições de vida da classe trabalhadora brasileira. Mas o fato é que os baixos salários, as formas de discriminação, as más condições, a flutuação entre trabalho e não trabalho e a informalidade sempre estiveram presentes no mercado nacional (Braga, 2012). Daí já ser amplamente difundida entre a classe trabalhadora brasileira tanto a precariedade quanto a prática da “viração”, ou seja, a “mobilidade lateral entre uma série de atividades contingentes, marcadas pela instabilidade e pela inconstância, assim como entre expedientes legais e ilegais, [sendo] um tipo de trabalho que depende do ‘fazer acontecer’ a cada dia (seja para vender, seja para garantir a permanência do ponto)” (Silva, 2011: 59).

A novidade agora era o fim do sonho da cidadania salarial, com o deslocamento do trabalho (inclusive o formal) dos dispositivos do emprego para as formas variadas de trabalho precário, intermitente e descontínuo, contando ainda com uma miríade de expedientes de sobrevivência dos sobrantes do mercado de trabalho. Passou-se, assim, a se demandar do trabalhador formal os mesmos atributos de flexibilidade, polivalência e iniciativa do trabalhador informal. Com isso, a viração, antes concebida como a exceção do mercado formal vinculado a direitos (que, se não era predominante, ao menos operava como horizonte normativo de realização), virou a nova norma de trajetórias de vida erráticas (Oliveira, 2003; Telles, 2006; Abílio; Amorim e Grohmann, 2021).

Mas foi somente na década de 2000 que o *ethos* neoliberal do empreendedorismo efetivamente se popularizou, ressignificando e invisibilizando a viração. O acontecimento decisivo foi a ascensão das classes trabalhadoras pouco ou não qualificadas e o espraio de novos dispositivos para governá-las. A emergência da chamada “nova classe média” consolidou, portanto, a nova norma de

vida. A ascensão social foi impulsionada pelo crescimento de empregos formais (com predominância de baixos salários e vínculos contratuais precários), pelo aumento do valor real do salário mínimo, pela ampliação do crédito popular e pelas políticas sociais e de transferência de renda (Singer, 2012). A melhora do poder de compra, ainda que modesta, foi percebida a partir de 2007 por pesquisas de mercado em um momento em que as empresas transnacionais haviam definido como estratégia internacional o foco no mercado de baixa renda e o impulso ao empreendedorismo como solução para a pobreza (Lenderman, 2010; Prahalad, 2010). Com isso, a chamada “classe C” na linguagem das pesquisas de mercado, rebatizada posteriormente como “nova classe média” por pesquisas econômicas (Neri, 2011) e pelo próprio governo federal (SAE, 2012), emergiu como objeto de conhecimento e como alvo de dispositivos empresariais, financeiros e governamentais que a transformaram em um novo sujeito econômico.

As empresas tiveram que se adaptar a essa nova realidade dos mercados. Até então voltadas para o público de classe média tradicional, as empresas precisaram desenvolver estratégias dirigidas para o varejo de baixa renda. Era preciso conhecer esse novo consumidor e, mais do que isso, moldar a sua conduta de consumo, de tal maneira que a renda incrementada e o acesso facilitado ao crédito se convertessem em compras. Buscou-se fazer isso por meio de uma série de estratégias: facilidades nas formas de pagamento, aumento do número de parcelas (acompanhadas de altos juros), instalação de lojas e *shopping centers* nos limites ou no interior dos bairros pobres, desenvolvimento de modelos de produtos mais simples e baratos, formas de *marketing* e de publicidade simbolicamente reorientadas, marcas expressas em logotipos com letras grandes para acentuar a melhoria de *status*, muito colorido e extravagância para chamar a atenção, grandes eventos de vendas com técnicas de efervescência coletiva, de modo a promover compras por impulso, sem falar da redução de tarifas e impostos por parte do governo para estimular a compra de determinadas linhas de produto (por exemplo, redução de IPI para automóveis, móveis, refrigeradores, micro-ondas, máquinas de lavar etc.).

Com a ampliação do consumo, os trabalhadores emergentes também tiveram acesso crescente à *internet* e às redes sociais, primeiro por meio de *lan houses* e, a partir de 2010, por meio de *smartphones*. A “nova classe média” compartilhou, assim, da experiência cotidiana de imersão no mundo virtual que, devido à infraestrutura das plataformas, convergiu de diferentes maneiras com o neoliberalismo: a gestão do perfil nas redes sociais como valorização do portfólio de capital humano, a competição pela existência na economia da atenção, a customização e gestão da experiência de consumo pelos algoritmos, a

percepção de crise permanente desencadeada pela apresentação de eventos sucessivos que produzem fluxo de atenção, as metas corporativas de tempo de tela, a inflexão espaço-temporal que substitui a lógica linear do projeto pela pontual do imediato, o deslocamento da percepção de progresso por uma concepção de futuro calcada em um tempo distante e imprevisível controlado por forças inescrutáveis (mão invisível do mercado, algoritmos, concepções religiosas) etc. (Cesarino, 2021; Chun, 2016; Brown, 2015). O acesso à *internet* operou, assim, como um suporte digital para o governo neoliberal das subjetividades.

Além disso, a bancarização de enormes contingentes em função dos programas de transferência de renda e das contas-salário dos novos empregos formais e as facilidades de crédito resultantes de políticas do governo (sendo oferecido primeiro por bancos públicos e, depois, por bancos, financeiras e lojas privadas) introduziram as classes populares nos circuitos financeiros. Se é verdade que políticas estatais (e paraestatais) de inserção produtiva via microcrédito já existiam desde a década de 1990 (Draibe, 2003; Lima, 2010), elas ganharam outra escala no início do século XXI. O endividamento via consumo se disseminou, mas igualmente a tomada de crédito para investimentos mais estruturantes, como compra da casa própria, de veículos, financiamento estudantil e capital de giro para o microempreendedorismo. Para que o endividamento não saísse do controle, implicando uma inadimplência generalizada, diversos programas de educação financeira foram desenvolvidos por bancos públicos e privados, Sebrae, ONGs e governos, moldando uma nova racionalidade econômica.

Nos empregos formais, os novos métodos de gestão flexível e pela concorrência buscaram disciplinar os trabalhadores (efetivos, terceirizados ou subcontratados) segundo o *ethos* neoliberal do empreendedorismo, na tentativa de incutir o novo espírito do capitalismo mesmo nos níveis hierárquicos inferiores menos qualificados. O ideário da participação e da responsabilização individual nas empresas e a utilização do autocontrole e autogestão nas equipes de trabalho fizeram com que a maior autonomia viesse paradoxalmente acompanhada de maior subordinação (Lima, 2010). Inversamente, quanto mais disseminavam os métodos neoliberais de gestão, fazendo os trabalhadores assumirem a tomada de decisões e a disciplina de si mesmos, mais a função gerencial clássica de comando e controle era esvaziada. Os diretores, gerentes e supervisores passaram, então, a sofrer as consequências do seu próprio sucesso, com novas rodadas de reengenharia e de fusões e aquisições fechando mais de um milhão de seus postos de trabalho entre 2007 e 2017 (Andrade, 2019c; 2021).

O governo também buscou formalizar atividades, facilitando a abertura de micro e pequenas empresas por meio de dispositivos jurídicos como o MEI ou o

Simple. Foram desenvolvidas políticas públicas em diversos níveis federativos de incentivo ao empreendedorismo popular e de fiscalização e regularização. Foram adotadas, inclusive, medidas de formalização forçada, como no caso em que órgãos governamentais e o Sebrae acompanhavam operações militares de “pacificação”, regularizando o comércio e os serviços locais (Ost e Fleury, 2013). Com isso, os emergentes informais, como camelôs ou pequenos comerciantes, eram instados a se converter em pessoas jurídicas e empreendedores formais, seduzidos ainda pela facilidade de acesso ao microcrédito.

A “nova classe média” foi igualmente impulsionada e moldada por uma série de políticas sociais que se hibridizaram de diferentes maneiras com a lógica neoliberal: condicionando o acesso aos direitos ao investimento em capital humano, vinculando o combate à pobreza a políticas de capacitação e competitividade, reforçando a responsabilização individual e familiar (com foco nas mulheres), colocando os beneficiários em concorrência entre si, induzindo ao endividamento via financiamento público de cursos superiores privados, fomentando o mercado do empreendedorismo social, introduzindo o modelo da gestão privada na prestação pública de direitos universais, desenhando as políticas públicas por meio de mecanismos microeconômicos de aferição, avaliação e definição de melhores práticas (*benchmarking*) etc. (Andrade, 2022; Sallum Jr. e Goulart, 2016). Essas políticas públicas, ao mesmo tempo em que favoreceram a ascensão social por meio de uma série de benefícios entrecruzados, deslocaram a lógica universalista dos direitos pela gestão focalizada e favoreceram a responsabilização meritocrática do empreendedor de si, tornando os beneficiários rentáveis ao invés de dependentes ou assistidos (Georges; Rizek e Ceballos, 2014).

As religiões neopentecostais também contribuíram para a produção de um empreendedorismo de baixo para cima nas periferias das grandes cidades e no interior do país, surfando na onda do aumento do poder de compra dos estratos inferiores de renda. Se o neoliberalismo precisa da liberdade como sua condição de possibilidade, a agência dos governados no neopentecostalismo retroalimentou o neoliberalismo ao definir uma prática da fé que racionalizava a vida cotidiana, instando ao cumprimento de desafios semanais, ao estabelecimento de metas conforme grupos específicos e à valorização do próprio capital humano. Além disso, igrejas como a Universal (IURD) desestimularam a permanência em empregos formais que implicavam subordinação ao patrão, substituindo o sonho progressista da estabilidade e do acesso a direitos pelo estímulo ao empreendedorismo no mercado informal, ainda que na figura precária do empreendedor da ralé (Côrtes, 2021). A mídia também favoreceu a disseminação da

concepção idealizada do empreendedorismo popular, seja por meio de novelas, de matérias em telejornais ou de páginas nas redes sociais.

Amparada nos dispositivos neoliberais e neopentecostais, a lógica neoliberal ressignificou e conferiu nova aura à viração. A viração, que sempre esteve associada ao caráter efêmero do trabalho das camadas de baixa renda, sendo um expediente de sobrevivência, ganhou novo reconhecimento social ao ser caracterizada como atitude empreendedora. A “nova classe média” incorporou assim os valores do novo espírito do capitalismo, conformando-se ao modelo normativo neoliberal, impulsionada ainda pela pressão do endividamento e pelo fascínio do consumo (Lopez-Ruiz, 2007; Boltanski e Chiapello, 1997; Souza, 2012). Ao ser convertido em empresário de si mesmo, o trabalhador foi responsabilizado pela sua empregabilidade e autogerenciamento, invisibilizando, assim, a precariedade e embaralhando as fronteiras entre o emprego e o desemprego, o formal e o informal (Penteado e Cruz Júnior, 2021; Machado, 2002).

A “nova classe média” foi construída, portanto, como um sujeito empreendedor, consumidor e financeiro, mas em uma condição objetiva e subjetiva muito mais precária, vulnerável e subordinada do que a da classe média gerencial. Nesse sentido, o termo “nova classe média” pode ser levado mais a sério. Não porque se trate de afirmar que é uma classe média “no sentido estatístico” das camadas intermediárias de renda ou de equipará-la falsamente em termos de capital econômico, cultural ou de estrutura ocupacional (Neri, 2011; Souza, 2010; Pochmann, 2014). Mas porque a moralização, as categorias jurídicas e os dispositivos de gestão mobilizados pelas classes médias gerenciais efetivamente buscaram construir as classes emergentes à imagem e semelhança de sua norma de vida e visão de mundo. Na medida em que a conduta das classes emergentes se tornou objeto do investimento governamental e elas passaram a se identificar por meio do consumo e do empreendedorismo, esses grupos tenderam a adotar demandas individualizantes típicas da lógica neoliberal (diminuição da burocracia, redução dos impostos, acesso facilitado ao crédito etc.) (Penteado e Cruz Júnior, 2021). Abandonando ao menos parcialmente a gramática dos direitos da redemocratização em proveito de uma nova política calcada na autoafirmação individual, no “direito ao prazer” e na ostentação insubordinada de símbolos de *status*, esses novos sujeitos de mercado contribuíram para esvaziar as condições de possibilidade de sua própria ascensão social (Andrade; Côrtes e Almeida, 2021; Pinheiro-Machado; Scalco, 2018; 2020). Dada a diferença de capital econômico e cultural, a subjetivação das classes emergentes como “nova classe média” as condenou a uma condição desigual na competição, destinando-as a um lugar subalterno no mercado em favor das classes médias tradicionais.

4. Terceira onda de neoliberalização: crise econômica, reformas neoliberais e uberização

Com a crise econômica e política a partir de 2015 e com a intensificação da divulgação do ideário de livre mercado e conservador por parte de novos movimentos de direita e por uma rede transnacional de *think tanks* (Casimiro, 2018; Rocha, 2021), iniciou-se a terceira e mais radical rodada de neoliberalização no Brasil. As políticas de austeridade tiveram início ainda no governo de Dilma Rousseff, com o ministro da fazenda Joaquim Levy, embora fossem vistas como um ajuste transitório. Após o *impeachment*, no entanto, o que era visto como um mal necessário se converteu em virtude, constituindo um projeto de país que acelerou drasticamente as reformas neoliberais nos governos seguintes. A crise da dívida pública brasileira favorecida por um excesso de isenções fiscais concedidas a grandes empresas em um momento de queda do comércio mundial, do preço das commodities e da arrecadação de impostos teve seu diagnóstico imediatamente reconvertido na retórica conservadora de que os direitos garantidos pela Constituição de 1988 não caberiam no PIB. Buscou-se, então, a passagem, nas palavras do ministro Paulo Guedes, do modelo da “socialdemocracia”, consagrado na Constituição de 1988 e incipientemente construído pelos governos da Nova República, para o modelo da “liberal-democracia”, de modo a “completar a transição para a economia de mercado” (Salomão, 2019). Na prática, tratava-se de uma nova fase do neoliberalismo brasileiro que substituiu o hibridismo com as políticas sociais e participativas da Nova República pelo ataque à democracia e pelo desmonte generalizado, apostando novamente no *roll back* e na expansão da lógica autoritária da guerra ao inimigo interno (Peck, 2010; Andrade, 2021; 2022).

O diagnóstico da crise proposto pelo ministro Paulo Guedes e por outros economistas de mercado era que todas as tentativas de estabilização econômica do país nos últimos 40 anos não teriam enfrentado o maior dos males: o problema fiscal criado pela expansão descontrolada dos gastos públicos em relação ao PIB, suposta causa profunda das disfunções financeiras ao longo do tempo. Para conter a inflação, teria sido adotada uma combinação de juros altos com câmbio sobrevalorizado, resultando em uma bola de neve de endividamento público. A razão histórica do aumento dos gastos públicos teria sido a insistência na concepção do Estado como motor do crescimento e como promotor de justiça social, o que teria levado à estagnação e à corrupção. A saída, conseqüentemente, seria migrar para uma economia de mercado e fazer uma reforma do Estado. O resultado seria um sonhado ciclo virtuoso de crescimento econômico, inclusão social, emprego, renda e arrecadação (Andrade, 2020).

Tal diagnóstico da crise impulsionou a aprovação de reformas por meio de emendas constitucionais e de leis complementares que retiraram direitos e entronizaram juridicamente a política econômica neoliberal, inviabilizando a sua alteração a despeito da alternância dos governantes eleitos. Promovia-se, assim, um arcabouço jurídico que blindava os mercados e os interesses capitalistas em relação à democracia, esvaziando-a da possibilidade de escolha de outro modelo político, econômico e social.

A primeira medida, aprovada em dezembro de 2016, foi a Emenda Constitucional n. 95, que limitou o crescimento dos gastos públicos do governo federal à inflação dos últimos 12 meses, tendo validade por 20 anos. Com isso, as despesas com saúde, educação, programas sociais e funcionalismo foram restringidas. Sob a mesma alegação de resposta emergencial à crise econômica, o ataque aos direitos seguiu em outras duas direções. Primeiro, no governo Temer, a aprovação da mais radical reforma trabalhista realizada desde a promulgação da CLT. A nova lei instituiu, entre outras medidas, a precedência do negociado sobre o legislado, a flexibilidade da jornada diária de trabalho para além das 8 horas, o trabalho intermitente, a terceirização da atividade fim e o fim da obrigatoriedade da contribuição sindical. Segundo, no início do governo Bolsonaro, a reforma da Previdência Social, que instituiu o aumento da idade e do tempo de contribuição mínimos para homens e mulheres, a redução da pensão por morte e do benefício por incapacidade e as regras de transição. A combinação da precarização do trabalho com o maior tempo de contribuição previdenciária criou condições consideravelmente mais difíceis para os trabalhadores obterem suas aposentadorias.

Também foi aprovada a importante Lei da Liberdade Econômica (n. 13.874, de 20 de setembro de 2019), que “estabelece garantias de livre mercado”, ou seja, “normas de proteção à livre iniciativa e ao livre exercício de atividade econômica e disposições sobre a atuação do Estado como agente normativo e regulador”. Por meio dela, o Estado, que já havia perdido sua característica de produtor direto na reforma dos anos 1990 (exceto em casos de segurança nacional e de relevante interesse coletivo), agora foi restringido na própria ação regulatória e na sua missão constitucional de fiscalizar, incentivar e planejar a atividade econômica. Foram três os seus pontos principais. Primeiro, sob a alegação de diminuir a burocracia e melhorar o clima de negócios, a lei eliminou grande parte das autorizações públicas necessárias para se abrir, continuar ou encerrar um negócio e definiu prazos máximos para a emissão pelos entes públicos das autorizações sob o risco de aprovação tácita. Segundo, nos contratos civis e empresariais “paritários”, o acordado entre as partes ganhou destaque, deixando o direito empresarial

como subsidiário ao avançado, embora os termos não possam suplantar “as normas de ordem pública”. O terceiro e mais decisivo ponto foi a figura do “abuso do poder regulatório”, que deixou como subsidiária e excepcional a intervenção do Estado sobre o exercício das atividades econômicas. Entre outras coisas, o Estado não pode mais: criar reservas de mercado, impedir a entrada de novos competidores nacionais ou estrangeiros, impedir ou retardar inovações e a adoção de novos processos e modelos de negócios, criar custos de transação sem demonstrar benefícios, criar demanda artificial ou compulsória para produtos, serviços ou atividades profissionais, limitar a formação de sociedades empresariais e restringir publicidade e propaganda. No caso de propor medidas regulatórias, caberá ainda ao Estado o ônus de realizar análises de impacto prévias. O Estado fica, assim, impedido de ser parceiro do capitalismo nacional em nome de um suposto direito da pessoa humana a empreender (Fernandes, 2019). Com isso, a ordem de livre mercado foi estabelecida em lei, cabendo às políticas econômicas alternativas justificarem previamente cada uma de suas medidas.

Outra lei complementar aprovada foi a que prevê a autonomia do Banco Central, definindo seus objetivos e dispondo sobre nomeações e exonerações (lei complementar n. 179, de 24 de fevereiro de 2021). A lei conferiu ao Banco o objetivo fundamental de controlar a inflação e, secundariamente, suavizar as flutuações do nível de atividade econômica, zelar pela solidez e eficiência do Sistema Financeiro Nacional e fomentar o pleno emprego. A proposta fixa por quatro anos o mandato para os dirigentes da autarquia, sendo o presidente nomeado apenas no terceiro ano de mandato do presidente da República. Essa decalagem entre os mandatos da presidência da República e do Banco Central visa justamente garantir a autonomia da política monetária, embora o estabelecimento de suas metas fique a cargo do Conselho Monetário Nacional. Com isso, ao menos parte da política econômica fica fora do alcance dos governantes eleitos e, conseqüentemente, das decisões democráticas (Baptista, 2020).

Duas reformas ainda foram encaminhadas ao Congresso e aguardam votação. A primeira foi a reforma tributária (PEC110/2019), com o propósito de “simplificar o atual sistema, permitindo a unificação de tributos sobre o consumo e, ao mesmo tempo, reduzindo o impacto sobre os mais pobres”. A ideia seria aumentar “gradativamente os impostos sobre a renda e sobre o patrimônio e melhorar a eficácia da arrecadação, com menos burocracia”. Espera-se, assim, “conseguir menor custo de produção; aumento da competitividade; menor custo de contratação; mais emprego; maior poder de consumo”.

A segunda foi a reforma administrativa (PEC32/2020), que propõe uma mudança abrangente do aparelho burocrático do Estado. Entre as principais

propostas, constam: a diferenciação dos vínculos empregatícios, acabando com o Regime Jurídico Único e restringindo a estabilidade aos serviços essenciais enquadrados como Cargos Típicos do Estado; a redução da estabilidade dos servidores, abrindo espaço para dispensas arbitrárias e perseguições políticas; a precarização dos vínculos, com ampliação dos funcionários terceirizados e temporários, aumentando os problemas da rotatividade e da porta giratória com o mercado; a extensão da livre nomeação para além das atuais restrições de funções (direção, chefia e assessoramento) e de proporcionalidade; a redução dos salários iniciais dos servidores; um novo sistema de incentivos baseado no desempenho e realizado em diversas etapas, podendo ocorrer demissão por mau desempenho nos casos em que não há estabilidade; fim de promoções automáticas por tempo de serviço e extinção de uma série de benefícios; concessão de poder ao presidente da República para extinguir cargos, gratificações, funções e ministérios e transformar cargos vagos, gerando distorções no sistema de freios e contrapesos e na separação de poderes etc. Tal como proposta, a reforma administrativa ameaça a continuidade da administração pública, das políticas constitucionais e mesmo do próprio Estado, favorecendo a sua captura por interesses políticos e econômicos. Além disso, passa ao largo de problemas históricos, como a estrutura administrativa engessada, o controle disfuncional e a desigualdade dentro do serviço público, deixando de fora da reforma os membros do Judiciário, do Legislativo e das Forças Armadas (Baird e Lotta, 2021; Peci, 2020).

Essas reformas, leis e propostas legislativas agiram no sentido de blindar legalmente as políticas econômicas neoliberais, constitucionalizar a ordem de mercado, dificultar políticas desenvolvimentistas, fragilizar a administração pública diante de interesses políticos e econômicos, estrangular o financiamento das políticas sociais, reduzir direitos, precarizar ainda mais as relações trabalhistas e reduzir os custos tributários, trabalhistas e previdenciários do capital em nome da competitividade, permitindo uma abertura ainda maior da economia brasileira. Mas, ao contrário da previsão do ministro Paulo Guedes, ao invés de um novo ciclo de crescimento econômico, o avanço das reformas levou a uma redução do crescimento, como reconheceu o próprio presidente do Banco Central, Roberto Campos Neto (Salomão, 2022). Já a desigualdade social e as condições trabalhistas pioraram acentuadamente.

Além dessas medidas, a nova rodada de neoliberalização contou com o surgimento e expansão da uberização (Abílio, 2017). Trata-se de um novo modelo de negócios em que grandes corporações monopolizam ou oligopolizam o acesso de prestadores de serviços e de provedores de bens aos clientes, intermediando

a relação por meio de plataformas digitais. A uberização é uma espécie de neoliberalismo de segundo grau, já que a construção e a regulação dos mercados passam a ser, em larga medida, realizadas pelas próprias empresas-aplicativos por meio de algoritmos secretos, embora não deixem de se combinar com (e de alterar) a regulação estatal e seus arcabouços legais e institucionais. Essas empresas internalizam os mercados, (re)desenhando-os digitalmente, por vezes definindo dinamicamente o valor do serviço conforme a demanda, e cobrando taxa dos provedores, mas mantendo-os como empreendedores autônomos, sem vínculos empregatícios. A uberização tanto promove a lógica neoliberal do mercado e da concorrência, que são construídas algorítmicamente por meio de avaliações dos consumidores associadas a premiações e à priorização na distribuição das oportunidades, como difunde o modelo do “autogerenciamento subordinado” de trabalhadores *just-in-time* (Abílio, 2020). Esses mercados podem já existir previamente, passando então por uma reorganização, ou podem ser novos, criados a partir dos aplicativos.

No Brasil, a uberização se fez inicialmente visível no novo mercado de transporte privado e depois no de entregas. Essa ocupação se tornou a principal alternativa de renda para trabalhadores de centros urbanos que ficaram desempregados com a crise, atraindo pessoas provenientes tanto das classes médias gerenciais e profissionais quanto das classes emergentes. No caso da classe média tradicional, vale notar que ocorreu uma precarização crescente e ininterrupta de suas profissões desde a década de 1990, levando à desestabilização e vulnerabilização também de trabalhadores qualificados, como no caso dos próprios gerentes. Some-se ainda o aumento das falências e pedidos de recuperação judicial de pequenas e médias empresas, que cresceu consideravelmente a partir da crise de 2015. Com perspectivas reduzidas de encontrar colocações semelhantes, o transporte privado se tornou uma espécie de solução imediata de autoemprego, ampliando a participação das camadas médias tradicionais no mundo da viração ressignificada como empreendedorismo (Franco, 2021).

Mais do que uma alternativa à crise, a uberização encontrou nela a sua condição de possibilidade e levou à transformação dos mercados formais de variadas profissões. Como extensão da lógica neoliberal de gestão, a uberização aprofundou a precarização do trabalho, colocando os mercados informais como horizonte de realização dos formais. O próprio Presidente Jair Bolsonaro anunciou sua intenção de consolidar juridicamente essa transformação, com novas rodadas de reformas trabalhistas que tornariam os empregos formais e informais praticamente indistinguíveis, como proposto na lei da “carteira de trabalho verde e amarela”.

Inversamente, para a “nova classe média”, foi a sua trajetória até então ascendente que criou as condições de possibilidade para atuar nos setores uberizados de transporte e entregas. Foi a melhoria da renda e a ampliação do crédito popular que facilitaram o acesso a automóveis, motocicletas e *smartphones*, permitindo a familiarização com os aplicativos. Com a crise e o desemprego, as classes emergentes viram nessa atividade uma forma de viração associada a um mercado organizado pela alta tecnologia, mas sem transparência nem qualquer garantia legal e ainda com o agravante de repassar os riscos e custos para o trabalhador e de remunerá-lo por tarefa, transformando-o em um prestador de serviço *just in time* (Abílio, 2020; Franco, 2021).

As plataformas digitais também abarcaram outras profissões precárias dessa fração de classe, como manicures, mecânicos, motoboys, diaristas etc. Desse modo, assim como os mercados formais, os mercados informais também foram transformados pelo neoliberalismo via uberização. A novidade aqui, evidentemente, não vem da existência de condições precárias, mas da extensão de formas inéditas de gerenciamento centralizado do trabalho para o mercado informal (Abílio, 2017; Abílio; Amorim e Grohmann, 2021; Franco, 2021). O neoliberalismo em países periféricos como o Brasil, portanto, não se caracteriza simplesmente pela extensão da lógica precária e da informalidade previamente existentes para os mercados formais, mas também pela introdução de novas formas de controle que criam as condições tanto para essa “periferização do centro” quanto para a subsunção dos mercados informais.

5. Considerações finais

O processo de neoliberalização brasileiro, portanto, constituiu-se depois de uma fase prévia em que emergiram elementos dispersos e desarticulados do arcabouço legal e institucional, de políticas públicas e de dispositivos de gestão, mas ainda imbricados em uma governamentalidade desenvolvimentista durante a Ditadura Militar. Foi somente na década de 1990, como resposta à crise política e econômica do Estado Vargasista, que esses elementos foram rearranjados e combinados com novas formas de regulação e tecnologias de governo, criando a coerência estratégica de conjunto do dispositivo geral de governamentalidade. A partir de então, ocorreram três rodadas de neoliberalização: 1) primeira onda: vinculação institucional e legal da economia brasileira aos mercados comerciais e financeiros globais e a reforma gerencial das empresas e do Estado, tendo economistas e gestores como principais artífices de políticas públicas e dispositivos de governo, com efeitos precarizadores sobre o mercado de trabalho;

2) segunda onda: emergência da “nova classe média” como objeto de poder e saber do neoliberalismo, conformando as classes trabalhadoras ascendentes à sociedade de mercado como sujeitos empreendedores, financeiros e consumidores; 3) terceira onda: como resposta emergencial à crise econômica de 2015, radicalização das reformas neoliberais, constitucionalizando a ordem de mercado, blindando as políticas econômicas, fragilizando a administração pública, estrangulando o financiamento das políticas sociais, desmontando os direitos sociais e previdenciários, precarizando ainda mais as relações trabalhistas por meio de reforma legal e da uberização e reduzindo os custos tributários, trabalhistas e previdenciários do capital em nome da competitividade.

Essas rodadas estabeleceram diferentes relações com a lógica socialdemocrata advinda da redemocratização e inscrita em partes da Constituição de 1988, com as práticas autoritárias remanescentes da Ditadura e metamorfoseadas na Nova República e com políticas novo-desenvolvimentistas, que readaptaram as fórmulas desenvolvimentistas à nova realidade dos mercados financeiros e comerciais globais. Entender as relações dinâmicas e variadas que cada onda de neoliberalização estabeleceu com outras racionalidades políticas, por vezes promovendo contradições, bloqueios recíprocos e desmontes, por outras criando pontes para operar conjuntamente, permite compreender tanto as configurações históricas do Estado brasileiro quanto as normas de vida que definiram a forma social da existência de diferentes grupos da população durante a Nova República e sua crise atual.

Referências

- ABÍLIO, Ludmila. Uberização do trabalho: subsunção real da viração. *Passapalavra*. [On-line], 2017. Disponível em: <<https://passapalavra.info/2017/02/110685/>>. Acesso em: 10 jan. 2023.
- _____. Uberização: a era do trabalhador just-in-time? *Estudos Avançados*. São Paulo, v. 34, n. 98, 2020, pp. 111-126.
- ABILIO, Ludmila, AMORIM, Henrique; GROHMANN, Rafael. Uberização e plataformação do trabalho no Brasil: conceitos, processos e formas. *Sociologias*. Porto Alegre, v. 23, n. 57, 2021, pp. 26-56.
- ABRÚCIO, Fernando. A coordenação federativa no Brasil: a experiência do período FHC e os desafios do governo Lula. *Revista de Sociologia e Política*. Curitiba, v. 24, 2005, pp.41-67.
- ALMEIDA, Ana Maria. O assalto à educação pelos economistas. *Tempo Social*. São Paulo, v. 20, n. 1, 2008, pp. 163-178.

- ANDRADE, Daniel Pereira. Emotional economic man: power and emotion in the corporate world. *Critical Sociology*. [On-line], v. 44, n. 4-5, 2015, pp. 785-805.
- . O que é o neoliberalismo? A renovação do debate nas ciências sociais. *Sociedade & Estado*. Brasília, v. 34, n. 1, 2019a, pp. 211-239.
- . Neoliberalismo: crise econômica, crise de representatividade democrática e reforço de governamentalidade. *Novos Estudos CEBRAP*. São Paulo, v. 38, n. 1, 2019b, pp. 109-135.
- . Escorpião enlacrado. *GV-executivo*. São Paulo, v. 18, n. 3, 2019c, pp. 37-39.
- . Neoliberalismo autoritário no Brasil. Reforma econômica neoliberal e militarização da administração pública. *Sens Public*. Montréal, 2020.
- . Neoliberalismo e guerra ao inimigo interno: da Nova República à virada autoritária no Brasil. *Caderno CRH*. Salvador, v. 34, 2021, pp. 1-34.
- . Neoliberalismo e lógica da democracia social na Nova República. Trabalho apresentado no 46º Encontro Anual da Anpocs. Disponível em: <https://www.encontro2022.anpocs.com/atividade/view?q=YToyOntzOjY6InBhcmFtcyI7czoZnjoiYToxOntzOjEyOiJRRF9BVElWSURBREUio3M6MzoiMTA3IjtzOjE6ImgiO3M6MzI6ImU4Njg5MjQoZTVhNTEoMTUyM2M3MDZjMGRjZTQ3YWZlIj9&ID_ATIVIDADE=107>. Acesso em: 20 jan. 2023.
- ANDRADE, Daniel Pereira; CÔRTEZ, Mariana.; ALMEIDA, Sílvio. Neoliberalismo autoritário no Brasil. *Caderno CRH*. Salvador, v. 34, 2021, pp. 1-26.
- ANDRADE, Daniel Pereira e CÔRTEZ, Mariana. Brasil, neoliberalismo híbrido. *Contemporânea – Revista de Sociologia da UFSCar*. São Carlos, 2022.
- ANDRADE, Daniel Pereira e OTA, Nilton. Uma alternativa ao neoliberalismo. Entrevista com Pierre Dardot e Christian Laval. *Tempo Social*. São Paulo, v. 27, n. 1, 2015, pp. 275-316.
- ARANTES, Paulo. 1964, o ano que nunca terminou. In: TELES, Edson e SAFATLE, Vladimir. *O que resta da ditadura*. São Paulo, Boitempo, 2010, pp. 205-236.
- BAIRD, Marcello e LOTTA, Gabriela. Reforma administrativa ameaça a democracia. *Piauí*, 20 set. 2021.
- BAPTISTA, Rodrigo. CAE aprova autonomia do Banco Central com novos objetivos. *Senado Notícias*, 18 fev. 2020.
- BERCOVICI, Gilberto. “O direito constitucional passa, o direito administrativo permanece”: a persistência da estrutura administrativa de 1967. In: TELES, Edson e SAFATLE, Vladimir. *O que resta da ditadura: a exceção brasileira*. São Paulo, Boitempo, 2010, pp. 77-90.
- BERCOVICI, Gilberto; MASSONETTO, Luís Fernando. A Constituição dirigente invertida: a blindagem da constituição financeira e a agonia da constituição econômica. *Separata de Boletim de Ciências Econômicas*. Coimbra, v. 49, 2006, pp. 1-23.

- BOLTANSKI, Luc e CHIAPELLO, Ève. *Le nouvel esprit du capitalisme*. Paris, Gallimard, 1997.
- BRAGA, Ruy. *A política do precariado: do populismo à hegemonia lulista*. São Paulo, Boitempo, 2012.
- BRENNER, Neil, PECK, Jamie e THEODORE, Nik. Variegated neoliberalization: geographies, modalities, pathways. *Global Networks*. [On-line], v. 10, n. 2, 2010, pp.1-41.
- BROWN, Wendy. *Les Habits neufs de la politique mondiale. Néolibéralisme et néo-conservatisme*. Paris, Les Prairies Ordinaires, 2003.
- . *Undoing the demos: Neoliberalism's stealth revolution*. New York, Zone, 2015.
- CARIELLO, Rafael. O liberal contra a miséria. Ricardo Paes de Barros, o economista que idealizou o maior selo da era Lula. *Piauí*. Rio de Janeiro, v. 74, nov. 2012.
- CARLOTTO, Maria Caraméz. *Universitas semper reformanda?: a história da Universidade de São Paulo e o discurso da gestão à luz da estrutura social*. Tese de doutorado, Sociologia, USP, 2014.
- CASIMIRO, Flávio. *A nova direita: aparelhos de ação política e ideológica no Brasil contemporâneo*. São Paulo, Expressão Popular, 2018.
- CESARINO, Letícia. As ideias voltaram ao lugar? Temporalidades não lineares no neoliberalismo autoritário brasileiro e sua infraestrutura digital. *Caderno CRH*. Salvador, v. 34, 2021.
- CHUN, Wendy. *Updating to remain the same: habitual new media*. Cambridge, MA, The MIT Press, 2016.
- COHN, Amélia. As políticas sociais no governo FHC. *Tempo Social*. São Paulo, v. 11, n. 2, 1999.
- CÔRTEZ, Mariana. A revolta dos bastardos: do Pentecostalismo ao Bolsonarismo. *Caderno CRH*. Salvador, v. 34, 2021, pp. 1-24.
- COUTO, Cláudio. A Longa Constituinte: Reforma do Estado e Fluidez Institucional no Brasil. *Dados*. Rio de Janeiro, v. 41, n. 1, 1998, pp. 51-86.
- CROUCH, Colin. From Market versus States to Corporations versus Civil Society?. In: SCHÄFER, Armin e STREECK, Wolfgang (Org.). *Politics in the Age of Austerity*. Cambridge, Polity Press, 2013, pp. 219-38.
- DARDOT, Pierre e LAVAL, Christian. *La nouvelle raison du monde. Essai sur la société néolibérale*. Paris, La Découverte, 2009.
- . Introduction to the English Edition. In: *The New Way of the World: On Neoliberal Society*. Londres/Nova York, Verso, 2014.
- . *Ce cauchemar qui n'en finit pas. Comment le néolibéralisme défait la démocratie*. Paris, La Découvert, 2016.
- DAVIES, William. *The limits of neoliberalism. Authority, sovereignty and the logic of competition*. Los Angeles; London; New Delhi, Sage, 2014.

- DRAIBE, Sônia. A política social no período FHC e o sistema de proteção social. *Tempo Social*. São Paulo, v. 15, n. 2, 2003, pp. 63-101.
- DULCI, Otávio. Guerra fiscal, desenvolvimento desigual e relações federativas no Brasil. *Revista de Sociologia e Política*. Curitiba, v. 18, 2002, pp. 95-107.
- EHRENBERG, Alain. *Le culte de la performance*. Paris, Calmann Lévy, 1991.
- ELIAS, André. Do planejamento educacional à gestão por incentivos: percursos da Economia da Educação e seus rastros neoliberais. Dissertação de mestrado, Educação, USP, 2018.
- FERNANDES, Rene. Análise crítica do discurso de apoio às MPMES e de fomento ao empreendedorismo no Brasil pós-redemocratização. Tese de doutorado, Administração Pública e Governo, FGV EAESP, 2019.
- FERNANDES, Maria. A MP do Estado anarcocapitalista. *Valor Econômico*, 15 ago. 2019.
- FONSECA, Francisco. *O Consenso Forjado – a grande imprensa e a formação da agenda ultraliberal no Brasil*. São Paulo, Hucitec, 2005.
- FOUCAULT, Michel. *História da sexualidade I*. Rio de Janeiro, Graal, 1988.
- . O sujeito e o poder. In: DREYFUS, Hubert e RABINOW, Paul. *Michel Foucault, uma trajetória filosófica (para além do estruturalismo e da hermenêutica)*. Rio de Janeiro, Forense Universitária, 1995, pp. 231-249.
- . *Microfísica do poder*. Rio de Janeiro, Graal, 1999.
- . *Naissance de la biopolitique*. Paris, Seuil; Gallimard, 2004.
- FRANCO, Fábio. Neoliberal Platform Capitalism and Subjectivity: A Study of the Hybridization between Labor Platformization and Viração in Brazil. *The South Atlantic Quarterly*, v. 120, n. 4, October 2021, pp. 795-808.
- GAGO, Verônica. *A razão neoliberal: economias barrocas e pragmática popular*. São Paulo, Elefante, 2018.
- GEORGES, Isabel; RIZEK, Cibele e CEBALLOS, Marco. As políticas sociais brasileiras - o que há de novo? *Caderno CRH*. Salvador, v. 27, n. 72, 2014, pp. 457-461.
- GORZ, Andre. *O imaterial: conhecimento, valor e capital*. São Paulo, Annablume, 2005.
- GROS, Denise. Institutos liberais, neoliberalismo e políticas públicas na Nova República. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*. São Paulo, v. 19, n. 54, 2004, pp. 143-159.
- GRÜN, Roberto. A classe média no mundo do neoliberalismo. *Tempo Social*. São Paulo, n. 10, v. 1, 1998, pp. 143-163.
- KLEIN, Caroline. A Influência do Ordoliberalismo e da Economia Social de Mercado no Brasil. Tese de doutorado, História, Unisinos, 2020.
- LENDERMAN, Max. *Admirável marketing novo*. Rio de Janeiro, Best Seller, 2010.
- LIMA, Jacob Carlos. Participação, empreendedorismo e autogestão: uma nova cultura do trabalho? *Sociologias*. Porto Alegre, v. 12, n. 25, 2010, pp. 158-198.

- LÓPEZ-RUIZ, Osvaldo. *Os executivos das transnacionais e o espírito do capitalismo*. Rio de Janeiro, Azougue, 2007.
- LYNCH, Christian. “Nada de NOVO sob o sol”: teoria e prática do neoliberalismo brasileiro. *Insight Inteligência*. Rio de Janeiro, v. 91, 2021.
- MACHADO, Luiz. Da informalidade à empregabilidade: reorganizando a dominação no mundo do trabalho. *Caderno CRH*. Salvador, n. 37, v. 15, 2002, p. 81-109.
- MARE (Ministério da Administração Federal e da Reforma do Estado). *Plano diretor da reforma do aparelho de Estado*. Brasília, Imprensa Nacional, 1995.
- MENEGUIN, Fernando e BUGARIN, Maurício. A informalidade no mercado de trabalho e o impacto das instituições: uma análise sob a ótica da teoria dos jogos. *Economia Aplicada*. Ribeirão Preto, v. 12, n. 3, 2008, pp. 341-363.
- NERI, Marcelo. *A nova classe média: o lado brilhante da base da pirâmide*. Rio de Janeiro, FGV; Saraiva, 2011.
- OLIVEIRA, Francisco. *Crítica à razão dualista/Ornitórrinco*. São Paulo, Boitempo, 2003.
- ONG, Aihwa. *Neoliberalism as exception. Mutations in citizenship and sovereignty*. London, Duke University Press, 2006.
- . Neoliberalism as a mobile technology. *Transactions of the Institute of British Geographers*. [On-line], v. 32, 2007, pp. 3-8.
- OST, Sabrina e FLEURY, Sonia. O mercado sobe o morro: a cidadania desce? *Dados*. Rio de Janeiro, v. 56, n. 3, pp. 635-671, 2013.
- PECK, Jamie. *Constructions of Neoliberal Reason*. Oxford, Oxford Univ Press, 2010.
- PECK, Jamie; THEODORE, Nik e BRENNER, Neil. Neoliberalism Resurgent? Market Rule after the Great Recession. *The South Atlantic Quarterly*. [On-line], v. 111, n. 2, 2012a, 265-88.
- . Mal-estar no pós-neoliberalismo. *Novos Estudos Cebrap*. São Paulo, n. 92, 2012b, pp. 59-78.
- PENTEADO, Cláudio e CRUZ JUNIOR, Brauner. A germinação do empreendedor do Brasil contemporâneo: O neoliberalismo visto sob o contexto nacional recente. *Estudos de sociologia*. Araraquara, v. 25, n. 49, 2021, pp. 343-366.
- PINHEIRO-MACHADO, Rosana; SCALCO, Lucia. Da esperança ao ódio: juventude, política e pobreza do lulismo ao bolsonarismo. *Revista IHU On-Line*, [s. l.], 4 out. 2018. Disponível em: <http://www.ihu.unisinos.br/78-noticias/583354-da-esperanca-ao-odio-juventude-politica-e-pobreza-do-lulismo-ao-bolsonarismo>. Acesso em: 8 out. 2021.
- . From hope to hate: the rise of conservative subjectivity in Brazil. *HAU: Journal of Ethnographic Theory*. London, v. 10, n. 1, 2020, p. 21-31.
- POCHMANN, Márcio. *O mito da grande classe média: capitalismo e estrutura social*. São Paulo, Boitempo, 2014.

- PRAHALAD, Coimbatore. *A riqueza na base da pirâmide: como erradicar a pobreza com o lucro*. Porto Alegre, Bookman, 2010.
- RAMÍREZ, Hernán. Confluências e matizes nos programas econômicos das ditaduras brasileira e chilena. *Confluente. Rivista Di Studi Iberoamericani*. [On-line], v. 4, n. 2, 2012, p. 63-81.
- . La influencia alemana en el pensamiento y las políticas económicas brasileñas: desde mediados de los cincuenta a los setenta. Ponencia presentada en Simposio online: *Latinoamérica en el nuevo contexto internacional*, 11 y 12 de diciembre de 2020.
- ROCHA, Camila. *Menos Marx, mais Mises*. O liberalismo e a nova direita no Brasil. São Paulo, Todavia, 2021.
- SAAD FILHO, Alfredo e MORAIS, Lécio. *Brasil: neoliberalismo versus democracia*. São Paulo, Boitempo, 2018.
- SAAD FILHO, Alfredo, COLOMBI, Ana Paula e GRIGERA, Juan. *Neoliberalism or Developmentalism. The PT Governments in the Eye of the Storm*. Leiden, Brill, 2021.
- SADER, Emir (Org.). *10 anos de governos pós-neoliberais no Brasil: Lula e Dilma*. São Paulo, Boitempo/ Rio de Janeiro, FLACSO, 2013.
- SAE. *Vozes da nova classe média*. Cadernos 1-4. Brasília, Edições Marco Zero, 2012.
- SALLUM JR, Brasílio. O Brasil sob Cardoso: neoliberalismo e desenvolvimentismo. *Tempo Social*, n. 11, v. 2, pp. 23-47, 1999.
- . Governo Collor: o reformismo liberal e a nova orientação da política externa brasileira. *Dados*. Rio de Janeiro, v. 54, n. 2, 2011, pp. 259-288.
- SALLUM JR, Brasílio e GOULART, Jefferson. O Estado brasileiro contemporâneo: liberalização econômica, política e sociedade nos governos FHC e Lula. *Revista de Sociologia e Política*. Curitiba, v. 24, n. 60, 2016, pp. 115-135.
- SALOMÃO, Alexa. “Dá para esperar 4 anos de um liberal-democrata após 30 de centro-esquerda?”, diz Guedes. *Folha de S. Paulo*, 3 de novembro de 2019.
- . Brasil precisa discutir por que cresce menos após reformas, diz Campos Neto. *Folha de S. Paulo*, 27 de março de 2022.
- SILVA, Carlos. Viração: O comércio informal dos vendedores ambulantes. In: CABANES, Robert, GEORGES, Isabel, RIZEK, Cibele e TELLES, Vera. *Saídas de emergência*. São Paulo, Boitempo, 2011, pp.57-74.
- SINGER, A. *Os sentidos do lulismo: reforma gradual e pacto conservador*. São Paulo, Cia. das Letras, 2012.
- SLOBODIAN, Quinn. *Globalists. The end of empire and the birth of neoliberalism*. Cambridge/London, Harvard University Press, 2018.
- SOUZA, Jessé. *Os batalhadores brasileiros: nova classe média ou nova classe trabalhadora?* Belo Horizonte, Editora UFMG, 2012.

TELLES, Vera. Mutações do trabalho e experiência urbana. *Tempo Social*. São Paulo, v.18, n.1, 2006, pp. 173-195.

WACQUANT, Loïc. Três etapas para uma antropologia histórica do neoliberalismo realmente existente. *Caderno CRH*. Salvador, v. 25, n. 66, 2012, pp. 505-518.

Recebido em: 12/10/2022

Aprovado em: 19/10/2022

Como citar este artigo:

ANDRADE, Daniel Pereira. Rodadas históricas de neoliberalização no Brasil. *Contemporânea – Revista de Sociologia da UFSCar*, v. 12, n. 3, set. – dez. 2022, pp. 675-708.