

AS *BIG TECHS*, O MERCADO DE TRABALHO E O TECNOFEUDALISMO

UMA REFLEXÃO SOBRE MUDANÇAS NO MERCADO DE TRABALHO DE ACORDO COM A TEORIA DE YANIS VAROUFAKIS

Pedro Henrique de Melo Ferreira

Pedrohenriquemeloferreirarj@gmail.com

RESUMO

As chamadas *Big Techs* são o produto da natureza evolutiva do capitalismo a partir do desenvolvimento tecnológico e de determinadas circunstâncias político-econômicas globais, tendo como fator causal a internet, a tecnoestrutura formada pela ascensão do consumismo e sua proeminência econômica. A presente pesquisa buscou investigar as principais mudanças observadas em um mercado que pode transcender ao capitalismo tradicional, retornando – em alguma medida – ao modelo feudal do sistema de renda do capital: o tecnofeudalismo. Baseada em uma abordagem qualitativa, ampla revisão bibliográfica e apoio na obra de Varoufakis (2023), esta pesquisa concluiu que o tecnofeudalismo consolida novas formas de dependência entre usuários, trabalhadores e plataformas digitais, estabelecendo relações assimétricas de poder, em que a exploração não ocorre apenas sobre a força de trabalho, mas também sobre dados, atenção e interações sociais, redefinindo o mercado de trabalho contemporâneo e produzindo um efeito no qual pessoas são o produto principal de um mercado que coisifica cidadãos e instituições.

Palavras-chave: Mercado de trabalho; Tecnofeudalismo; *Big Techs*; Capitalismo digital;

ABSTRACT

The so-called Big Techs are the product of the evolutionary nature of capitalism arising from technological development and certain global political and economic circumstances, with the internet as a causal factor, alongside the techno-structure formed by the rise of consumerism and its economic prominence. This research aimed to investigate the main changes observed in a market that may transcend traditional capitalism, reverting – to some extent – to the feudal model of capital income system:

technofeudalism. Based on a qualitative approach, extensive literature review, and support from Varoufakis's work (2023), this research concludes that technofeudalism consolidates new forms of dependency among users, workers, and digital platforms, establishing asymmetric power relations, in which exploitation occurs not only over labor but also over data, attention, and social interactions, redefining the contemporary labor market and producing an effect in which individuals become the primary product of a market that commodifies both people and institutions.

Key-words: *Labor market; Techno-feudalism; Big Techs*

1. INTRODUÇÃO

O tecnofeudalismo significa uma forma de organização socioeconômica que, segundo Varoufakis (2023), retoma aspectos característicos do feudalismo medieval, mas adaptados ao contexto digital contemporâneo, onde o capital se concentra nas *Big Techs* que controlam o conteúdo, interações e comportamentos de seus usuários, incentivando-os a produzir mais capital sem nenhuma remuneração.

O presente trabalho de pesquisa buscou identificar as principais transformações do mercado de trabalho a partir da ascensão das *Big Techs* e da consolidação do modelo de tecnofeudalismo, proposto por Varoufakis (2023), pretendendo, ainda, levantar, analisar e descrever as principais características do trabalho nesse contexto.

O tema é particularmente importante para a sociedade porque permite compreender como as *Big Techs* estruturam novos mecanismos de geração de renda, não apenas pela exploração da força de trabalho direta, mas através da comoditização dos indivíduos e de seus comportamentos (Varoufakis, 2023).

Para a sociedade é relevante uma vez que a ascensão do capital de nuvem redefine todas as formas de como os indivíduos se comportam, pensam, vivem, trabalham em conjunto. De forma que informações pessoais são expostas a todo momento que as pessoas se propõem a entrar em contato com o ambiente (Varoufakis, 2023).

A revisão bibliográfica constitui uma delimitação e exploração das organizações chamadas *Big Techs*, além de uma introdução e contextualização histórica do tema. Em seguida, apresenta-se a produção do capital de conteúdo dessas instituições e o seu papel na sociedade contemporânea.

Na sequência, são analisadas as formas pelas quais as *Big Techs* são remuneradas, considerando seus modelos de negócios diversificados e particulares. O trabalho também desenvolve uma análise histórica do feudalismo e de suas implicações para o tema em

estudo, bem como um aprofundamento conceitual do capitalismo e de suas múltiplas características ao longo da história.

Outro ponto abordado é como essas instituições afetam e interagem com o mercado de trabalho atual. Além disso, o estudo contempla a discussão sobre o novo modelo de capital proposto pelo autor referencial Yanis Varoufakis, relacionando-o às mudanças estruturais observadas.

A pesquisa tomou como base uma abordagem qualitativa com ampla revisão bibliográfica, caracterizada pela análise sistemática de obras, artigos e documentos acadêmicos voltados ao entendimento das transformações do capitalismo contemporâneo e do papel das *Big Techs* nesse processo.

Segundo Gil (2008), a revisão bibliográfica consiste em um levantamento criterioso de informações já produzidas pela ciência, permitindo ao pesquisador identificar, selecionar e interpretar o que foi desenvolvido sobre determinado objeto de estudo. O acesso aos dados das plataformas também se mostrou necessário.

Do mesmo modo, Lakatos (2003) destaca que a pesquisa bibliográfica possibilita a formulação e a delimitação do problema de investigação, bem como o aprofundamento conceitual necessário para a construção de reflexões consistentes, reflexões essas também apoiadas no referencial teórico selecionado.

Para a coleta de dados foi utilizada a técnica de levantamento bibliográfico e documental, que consistiu na identificação, seleção e análise crítica de livros, artigos científicos, relatórios institucionais e documentos oficiais relacionados às *Big Techs*, ao mercado de trabalho e ao conceito de tecnofeudalismo.

2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Uma revisão bibliográfica pode ser conceituada como a busca consistente e dirigida de informações, dados, conhecimentos sobre um tema que se pretende explorar através de pesquisas científicas, de modo a trazer à tona o que a ciência já descobriu sobre um determinado assunto, objeto de interesse do pesquisador (Gil, 2008).

A revisão bibliográfica exige que o pesquisador defina, preliminarmente, com clareza, a questão problema da pesquisa e o que pretende ser respondido pelo pesquisador, de modo a que a revisão traga o que outros pesquisadores já descobriram sobre determinados assuntos, sob o ângulo de interesse da pesquisa (Gil, 2008).

2.1 – AS *BIG TECHS*

As chamadas *Big Techs* são o produto da natureza evolutiva do capitalismo a partir do desenvolvimento tecnológico e de determinadas circunstâncias político-econômicas, tendo como fator causal a internet, a tecnoestrutura formada pela ascensão do consumismo e sua proeminência econômica (Varoufakis, 2023).

Na visão de Zuboff (2019), esse produto da natureza evolutiva do ecossistema capitalista é formado pelas empresas Apple, Google, Amazon, Microsoft e Facebook, que atuam globalmente, em parte expressiva do mundo, embora com sede e estrutura de capital estadunidense.

2.1.1 - Apple Inc.

Aprofundando a análise das *Big Techs*, a Apple é uma empresa de tecnologia com sede em Cupertino, Califórnia, que divulgou os resultados fiscais no final de março de 2025. Em comunicado oficial, o CEO da Apple, Tim Cook, afirmou: “Hoje, a Apple divulgou resultados robustos para o trimestre, incluindo crescimento de dois dígitos nos serviços”, destacando uma grande presença dos serviços digitais prestados no lucro da empresa (Apple Inc., 2025).

Assim, o volume de caixa em operação da empresa, avaliado em US\$24 bilhões, permitiu a distribuição de US\$29 bilhões para os *acionistas* com a política de \$0,26 por ação da Apple (Apple Inc., 2025). A entidade em sua demonstração financeira consolidada demonstrou uma grande receita de lucros de seus produtos vendidos, como o iPhone, que isoladamente gerou o lucro estimado de US\$46 bilhões (Apple Inc., 2025).

Ademais, os lucros da Apple provenientes da venda de produtos podem ser discriminados da seguinte forma: aproximadamente US\$6 bilhões com iPads, 7 bilhões com Macs, e cerca de 7 bilhões com vestíveis, acessórios e dispositivos domésticos. Também ressalta-se o desempenho expressivo da área de serviços da empresa, que apresentou lucro superior a US\$26 bilhões, conforme dados da própria instituição (Apple Inc., 2025).

Desta maneira, o lucro líquido da Apple divulgado referente ao segundo trimestre de 2025 marcou aproximadamente US\$25 bilhões durante o primeiro trimestre do ano, a partir de um faturamento superior a US\$95 bilhões apenas no primeiro trimestre de 2025 (Apple Inc., 2025), dados disponibilizados no momento em este artigo estava sendo produzido.

Conforme informações do relatório anual Form 10-K da Apple (2024), o público-alvo da empresa é composto, predominantemente, por consumidores finais, além de

pequenas e médias empresas, instituições educacionais e organizações governamentais. A atuação da Apple ocorre majoritariamente por meio do modelo *Business to Consumer* (B2C), embora também contemple relações comerciais no âmbito corporativo e institucional.

Observando outro fator coerente, de acordo com o Apple Security Research, a Apple Inc. informa manter mais de 2,35 bilhões de dispositivos ativos globalmente, entretanto, valor que não reflete, necessariamente, o número de usuários únicos, uma vez que um mesmo indivíduo pode possuir diversos aparelhos. Tal número evidencia, no entanto, a ampla presença e influência da empresa em escala mundial (Apple Inc., 2025).

Diante das informações analisadas, pesquisadores consideraram que a empresa Apple apresenta um ecossistema baseado na exclusividade de seus produtos e de sua rede, apresentando uma estratégia de mercado que visa impedir a migração de seus consumidores para os concorrentes, no curto prazo, pela ideia de exclusividade, de sofisticação, segurança e conectividade.

2.1.2 - Alphabet Inc.

No que tange à empresa Alphabet em posse do Google e seus serviços com sede em Mountain View, CA, documentos referentes ao primeiro trimestre de 2025 indicam um aumento da receita operacional em 20%, resultando no valor superior a US\$30 bilhões com uma margem operacional de 34%, colocando a referida empresa em um patamar de destaca no ambiente digital (Alphabet Inc., 2025).

Não obstante, o lucro líquido da Alphabet divulgado referente ao primeiro trimestre fiscal de 2025 mostrou-se superior a US\$34 bilhões, evidenciando uma receita acima de US\$90 bilhões (Alphabet Inc., 2025). Há que se considerar que a análise do trimestre desloca os valores para um trecho apenas do ano fiscal usualmente considerado em análise desse tipo.

De acordo com os demonstrativos contábeis divulgados pela própria empresa, sua fonte de receita envolve, principalmente, aos serviços prestados através do ecossistema Google, seu sistema de publicidade digital integrado ao ecossistema, e o Google Cloud, entretanto não sendo possível desprezar outras formas de receita de menor impacto monetário (Alphabet Inc., 2025).

Ademais, de acordo com os Resultados do Primeiro Trimestre da Alphabet (2025, p. 2), a empresa adota uma estratégia clara de remuneração de *stakeholders*, especialmente seus acionistas

“Dividend payments to stockholders of Class A, Class B, and Class C shares were \$1.2 billion, \$171 million, and \$1.1 billion,

respectively, totaling \$2.4 billion for the three months ended March 31, 2025. Alphabet's Board of Directors declared a quarterly cash dividend of \$0.21 representing a 5% increase from the previous quarterly dividend of \$0.20. The dividend is payable on June 16, 2025 to stockholders of record for each of the company's Class A, Class B, and Class C shares as of June 9, 2025" (Alphabet, 2025, p. 2).

“Os pagamentos de dividendos aos acionistas das ações Classe A, Classe B e Classe C foram de US\$1,2 bilhão, US\$171 milhões e US\$1,1 bilhão, respectivamente, totalizando US\$2,4 bilhões nos três meses encerrados em 31 de março de 2025. O Conselho de Administração da Alphabet declarou um dividendo trimestral em dinheiro de US\$0,21, representando um aumento de 5% em relação ao dividendo trimestral anterior de US\$0,20. O dividendo será pago em 16 de junho de 2025 aos acionistas registrados em 9 de junho de 2025” (Alphabet, 2025, p. 2).

Em complemento, observa-se que o público-alvo da Alphabet Inc. é amplo e diversificado globalmente. O segmento Google Services destina-se tanto aos consumidores, que utilizam suas múltiplas e integradas funcionalidades, quanto aos anunciantes, que financiam grande parte de sua operação por diferentes meios e abordagens (Alphabet Inc., 2025).

Por sua vez, o Google Cloud é direcionado a empresas de diversos portes, que demandam soluções em computação, armazenamento de dados e inteligência artificial. Além disso, os segmentos de outros investimentos contemplam nichos específicos, como saúde, mobilidade e tecnologias experimentais, que representam apostas da empresa em inovação de longo prazo (Alphabet Inc., 2025).

Conforme dados evidenciados pela Google (2025), a entidade tem investigado a longo prazo no uso de inteligência artificial (IA), uma vez que os modelos generativos da empresa alcançaram um número aproximado de 1,5 bilhão de usuários mensais. Outrossim, a Google passou a marca de 270 milhões de assinantes no seu ecossistema, com ênfase no YouTube e Google One.

Segundo os dados analisados, a Alphabet utiliza o ecossistema Google como sua principal fonte de receita global. A homogeneidade e integração de seus serviços favorecem a captação contínua de dados pessoais dos usuários, em uma escala sem precedentes. Desta forma, se torna um expoente símbolo da presente falta de privacidade dos indivíduos.

2.1.3 - Amazon.com Inc.

Outra *Big Tech* que se destaca é a Amazon, sediada em Seattle, que demonstra grande peso no mercado com seus produtos e serviços fornecidos, com o maior benefício operacional observado no Amazon Web Services (AWS), superando US\$11 bilhões advindos do lucro operacional do referido negócio, parte do portfólio da empresa (Amazon.com Inc., 2025).

Além disso, segundo a Amazon (2023), no relatório de transparência para a União Europeia, de 2023, os serviços da corporação alcançam, em média, quase 200 milhões de usuários ativos por mês no continente europeu, fatia expressiva diante da população dos principais países daquele bloco.

Em adição à análise do consumidor, segundo o relatório anual Form 10-K da Amazon (Amazon.com Inc., 2024, p. 3)

“We seek to be Earth’s most customer-centric company. We are guided by four principles: customer obsession rather than competitor focus, passion for invention, commitment to operational excellence, and long-term thinking. In each of our segments, we serve our primary customer sets, consisting of consumers, sellers, developers, enterprises, content creators, advertisers, and employees” (Amazon.com Inc., 2024, p. 3).

“Buscamos ser a empresa mais centrada no cliente do mundo. Somos guiados por quatro princípios: obsessão pelo cliente em vez de foco no concorrente, paixão pela invenção, compromisso com a excelência operacional e pensamento de longo prazo. Em cada um de nossos segmentos, atendemos nossos principais conjuntos de clientes, que consistem em consumidores, vendedores, desenvolvedores, empresas, criadores de conteúdo, anunciantes e funcionários” (Amazon.com Inc., 2024, p. 3).

A partir disso, o foco da corporação é o crescimento sustentável e flexível para alinhar os interesses dos *shareholders* com nossos empregados, através do método de restrição de unidades como modelo de remuneração. Assim, os aumentos na receita operacional e a gestão dos custos operacionais permitem estratégias de longo prazo com ênfase no cliente (Amazon.com Inc., 2024).

Outrossim, o lucro líquido da Amazon, no primeiro trimestre de 2025, mostrou-se superior a US\$17 bilhões, enquanto seu faturamento com vendas foi superior a US\$155 bilhões, sendo um aumento de 9% do faturamento, o que coloca o grupo em evidência, tanto em termos de capacidade de geração de receita, como em termos de capilaridade (Amazon.com Inc., 2025).

A Amazon é a *Big Tech* que possui a maior presença no comércio de múltiplos produtos, enquanto outras corporações do Vale do Silício apresentam como característica a falta destes em troca de uma forte presença no meio digital. A estratégia atípica da empresa é creditável como uma das causas de seu sucesso no meio.

2.1.4 - Microsoft Corporation

Passando à análise da corporação Microsoft, que possui sede em Washington, D.C. Conforme os documentos contábeis do primeiro trimestre de 2025, tem como maior fonte de rentabilidade os serviços e produtos fornecidos, apresentando uma receita bruta superior a US\$205 bilhões nos últimos três trimestres e aproximadamente US\$70 bilhões no último trimestre (Microsoft Corporation, 2025).

Desta maneira, a *Big Tech* possui uma série de produtos e serviços que geram bilhões de dólares individualmente como produtos para servidores; produtos comerciais e serviços em nuvem do Microsoft 365; Games, LinkedIn, Windows e dispositivos; Publicidade em pesquisas e notícias; Serviços empresariais e de parceiros; produtos dinâmicos e serviços em nuvem; Microsoft 365 produtos para o consumidor e serviços em nuvem (Microsoft Corporation, 2025).

Além disso, segundo a Microsoft Corporation, o serviço Microsoft Teams — voltado à colaboração profissional — ultrapassou, em 2019, a marca de 13 milhões de usuários ativos diários e 19 milhões de usuários semanais (Microsoft Corporation, 2019). Considerando também o relatório financeiro da Microsoft (FY 24 Q2), o número de “*paid Office 365 commercial seats*” ultrapassou 400 milhões de usuários.

Contudo, de acordo com o relatório de responsabilidade corporativa da empresa para tratar do navegador web Bing, durante um período de 6 meses em 2024, registrou aproximadamente 129 milhões de usuários mensais na União Europeia (Microsoft Ireland Operations Limited, 2024). Embora sejam dados parciais, são relevantes para a compreensão do tamanho e capacidade de influência da organização.

Adicionalmente, conforme o relatório anual Form 10-K da Microsoft (2024), o público-alvo dos serviços da corporação pode ser definido como consumidores individuais, pequenas, médias e grandes organizações, provedores de serviços digitais e instituições do setor público (Microsoft Corporation, 2024).

Deste modo, os *shareholders* são remunerados com base nos lucros por ação (EPS), calculados a partir da média ponderada de ações ordinárias em circulação, incluindo ajustes para diluição potencial decorrente de ações em tesouraria e opções de compra de ações. Resultando no valor básico de \$3,47 e diluído de \$3,46 no primeiro trimestre de 2025 (Microsoft Corporation, 2024).

Também, a empresa se destaca por possuir um total acima de US\$23 bilhões líquidos apenas em ativos intangíveis. Possui, por outro lado, um total de dívidas de longo prazo maiores que US\$39 bilhões (Microsoft Corporation, 2025).

Com isto, a empresa Microsoft obteve lucro líquido a receber nos três primeiros meses do ano fiscal atual um valor superior a US\$25 bilhões, enquanto o lucro líquido a receber nos três últimos trimestres foi de aproximadamente US\$74 bilhões (Microsoft Corporation, 2025).

A Microsoft se destaca pela sua influência nas empresas com seus produtos e serviços que impõem um padrão sobre as empresas. Ferramentas como LinkedIn e a suíte Microsoft Office assumiram papéis fundamentais para empregadores e empregados na sociedade contemporânea.

2.1.5 - Meta Platforms Inc.

Ademais para a análise das *Big Techs*, a Meta possui sede em Menlo Park, Califórnia. Com base nos documentos contábeis divulgados em relação ao primeiro trimestre de 2025, a empresa apresentou em média mais de 3 bilhões de usuários no *Family Daily Active People* (Número de pessoas que entraram em alguma rede social da Meta por dia), demonstrando um aumento de 6% em relação ao ano anterior (Meta Platforms Inc., 2025).

De acordo com o relatório anual Form 10-K da Meta (2024), é possível inferir que o público-alvo da corporação é composto pelos usuários de suas plataformas, que consomem seus serviços digitais, e pelos anunciantes, que utilizam essas plataformas para veicular publicidade direcionada a esses mesmos usuários.

Além disso, a empresa lucra mais de US\$17 bilhões apenas com as suas operações, apresentando uma margem de operação de 41%. Em acréscimo, a Meta possui grande parte de sua receita bruta provinda dos anúncios em suas plataformas, equivalentes a um valor superior a US\$41 bilhões, como também as suas redes sociais (Meta Platforms Inc., 2025).

Ainda segundo o relatório, a empresa acredita que a metodologia de maior investimento na infraestrutura empresarial com transparência para os acionistas é a melhor forma de apresentar o rumo da empresa. Desta forma, o fluxo de caixa não é um representativo do caixa disponível para despesas operacionais (Meta Platforms Inc., 2025).

Em paralelo, o lucro líquido a receber da empresa Meta se evidenciou um valor superior a US\$16 bilhões no primeiro trimestre fiscal de 2025, sendo um aumento de 35%

em relação ao ano anterior. Também apresentando uma receita bruta superior a US\$42 bilhões (Meta Platforms Inc., 2025).

Constata-se que, a partir dos dados analisados, a corporação Meta se destaca pela sua influência nas plataformas digitais. Instagram, Facebook e Whatsapp são utilizados para múltiplas finalidades em todos os segmentos sociais contemporâneos. Assim, a empresa se torna uma evidência do quão centralizada a Internet está no mundo atual mesmo com tantas evoluções tecnológicas neste campo.

Segundo a análise dos pesquisadores, essas empresas somaram, juntas, uma receita bruta de US\$357 bilhões no primeiro trimestre de 2025, valor superior ao Produto Interno Bruto (PIB) de Portugal, que, segundo o Fundo Monetário Internacional (2024), foi de aproximadamente 278 bilhões de euros no período de 2024.

Da mesma maneira, de acordo com a União Internacional de Telecomunicações (2025), estima-se que o número de pessoas conectadas à internet no mundo tenha alcançado 5,5 bilhões, o equivalente a aproximadamente 68% da população mundial. Esse número representa um crescimento de 1,3 bilhão de usuários em relação ao levantamento anterior.

Complementando a análise, de acordo com dados do Pew Research Center (2024), nos Estados Unidos aproximadamente 85% dos adultos utilizam o YouTube, 70% utilizam o Facebook, 50% fazem uso do Instagram e 32% utilizam o LinkedIn, demonstrando a expressiva penetração dessas plataformas na sociedade contemporânea.

2.1.1 – OS ANTECEDENTES HISTÓRICOS DAS *BIG TECHS*

As *Big Techs* são o produto da natureza evolutiva do capitalismo a partir dos desenvolvimentos tecnológicos e das circunstâncias político-econômicas das últimas duas ou três décadas, tendo como fator causal a internet e a tecnoestrutura formada pela ascensão do consumismo e sua ascensão econômica pré-crise de 2008 (Varoufakis, 2023).

Como uma das circunstâncias apresenta-se a Segunda Revolução Industrial, que possibilitou as condições férteis para os grandes negócios americanos, e a quebra do acordo comercial de Bretton Woods. Como também o consumismo americano desenfreado. Em igual proporção, aquiesceu as condições necessárias para a crise de 2008 (Varoufakis, 2023).

Uma das circunstâncias para o surgimento de tais corporações teria sido a Segunda Revolução Industrial, observada entre 1944 e 1971 (Gowa, 2019), que possibilitou as condições férteis para os grandes negócios americanos com a quebra do Acordo

Comercial de Bretton Woods, cujo efeito mais visível foi o fortalecimento dos Estados Unidos (Varoufakis, 2023).

Ademais, na Segunda Revolução Industrial, esta pode ser condensada como a percepção e desenvolvimento de ideias inovadoras e invenções sem precedentes de maneira constante, que transformou para sempre no primeiro momento, a Grã-Bretanha (Mokyr, 1990).

Por conseguinte, obteve-se um aumento na atividade de patenteação de acordo com as características de cada setor e localidade à medida que as invenções se intensificaram. Contudo, este movimento não permitiu a clara distinção de grandes e pequenas invenções de maneira própria (Mokyr, 1990).

Em paralelo, durante a Primeira Revolução Industrial, a idealização de um potencial ilimitado e impactos econômicos inestimáveis não se tornaram concretas. Entretanto, na segunda metade do século XIX, a energia a vapor tornou-se instrumento para a hegemonia política e militar europeia (Mokyr, 1990).

Desta maneira, a visão dos trabalhadores das máquinas desenvolvidas durante a Revolução Industrial se tornou gradativamente negativa em medida das novas invenções desenvolvidas. Assim, o desenvolvimento das máquinas significava a decadência dos trabalhadores, sua remuneração e suas condições de trabalho (Mokyr, 1990).

Em adição, conforme o ponto de vista de Mokyr (1990, p. 266), “As economias que atingem o terceiro estágio de seu ciclo de vida tecnológico podem escolher diferentes mecanismos de defesa, dependendo de seu sistema político e de seus costumes sociais”. O *status quo* e sua tecnoestrutura vigente lutam contra as forças de inovação nocivas a estas (Mokyr, 1990).

Em síntese, os condutores da pesquisa observam o estabelecimento de um paralelo entre a reação social da transformação constante da Segunda Revolução Industrial e seus múltiplos fatores e as reações similares das transformações das *Big Techs* e suas consequências, resultando também em paradigmas sociais muito próximos nos quesitos de remuneração, condições de trabalho e quebra do *status quo*.

Outro fator para a construção deste cenário é o padrão-ouro, que passou por muitas transformações ao longo da sua utilização. Definindo-se como um sistema baseado na paridade comercial entre a moeda nacional dos países com o valor de mercado do ouro, assim, tornava-se uma medida de conter a inflação interna (Bordo, *et al.*, 2009).

Adicionalmente, em consonância com Bordo *et al.* (2009, p. 1), “datamos o início da era do padrão-ouro em 1821, quando a Grã-Bretanha retomou os pagamentos em

espécie na paridade que vigorava antes das Guerras Napoleônicas, na verdade, a partir de 1717”. No entanto, o padrão-ouro, tal como consolidado nos Estados Unidos, só foi oficialmente adotado cerca de 110 anos depois (Bordo *et al.*, 2009).

Nesta perspectiva, o padrão-ouro evolui para um mercado baseado no ouro, no qual todas as moedas correntes das nações estavam submetidas ao valor do ouro regido majoritariamente pela Grã-Bretanha, pois era a maior credora de ouro naquele período, assumindo o papel de centro comercial do mundo (Bordo *et al.*, 2009).

Sintetizando estes fatores, em 1931 o papel-moeda nacional já não podia ser trocado com flexibilidade pelo ouro, também sofrendo diversas restrições para a sua transação. A redução da flexibilidade e do fluxo de ouro no mercado internacional foi vista como uma forma desejável para reduzir a inflação interna (Bordo *et al.*, 2009).

Em síntese, os pesquisadores notam que a forma como o padrão-ouro foi historicamente percebido como limitador das políticas econômicas expansivas remete à atual preocupação dos Estados com os efeitos adversos da tecnologia sobre o mercado de trabalho e os direitos sociais. Esse paralelo evidencia um padrão recorrente: o avanço técnico frequentemente se vê em conflito com a estabilidade e o bem-estar social.

Como fator interligado, a Grande Depressão pode ser descrita como o descompasso entre os investimentos de curto e longo prazo de tal maneira a sobrecarregar os bancos, que ainda utilizavam o padrão-ouro, em todo o mundo capitalista. Tendo seu ponto de cataclisma em outubro de 1929, no qual ocorreu a quebra da bolsa de valores de Nova Iorque (Robbins; Robbins, 1971).

Entretanto, na perspectiva de Varoufakis (2023), as abordagens keynesianas sobre a Grande Depressão falham ao não reconhecer que o dinheiro está intrinsecamente ligado ao trabalho humano, sendo uma realidade concreta e não apenas uma abstração financeira ou uma mercadoria manipulável. Para o autor, essa dissociação permite que políticos promovam políticas de austeridade incabíveis, chamadas de “*penny-pinching*”.

Por conseguinte, o mercado representava um símbolo de prosperidade e riqueza ilimitada para o povo americano no final da década de 1920. Entretanto, com o acontecimento da quebra de 1929 tudo mudou, quebrar a bolsa de valores americana significava que a economia dos indivíduos americanos estava comprometida, bem como sua confiança (Robbins; Robbins, 1971).

Consequentemente, a liberdade conquistada pela Revolução Americana em 4 de julho de 1776 das mãos dos tiranos políticos foram relatadas pelo domínio da era das máquinas, vapor e eletricidade que formaram novas dinastias de monarcas econômicos através da tecnoestrutura econômica recém formada (Robbins; Robbins, 1971).

Em dessarte da perícia dos analistas desta questão, elucidam um paradigma do passado que ressoa no presente. A consolidação das tecnoestruturas em momentos de transformação tecnológica apoiadas por forças político-econômicas, contribui para a dominação social. Nesse contexto, a tecnologia de cada época deixa de ser apenas um instrumento produtivo e passa a atuar como meio de controle social e concentração de poder.

Observando outro fator causal, o acordo de Bretton Woods, que são os Artigos de Acordo do Fundo Monetário Internacional assinados em 1944 contando com 29 países originalmente. Caracterizam-se como uma série de medidas para a promoção da cooperação monetária internacional, incluindo a criação de uma instituição para consulta e monitoração das políticas monetárias dos países membros (IMF, 2020).

Por conseguinte, o Bretton Woods de tornou modelo politicamente tortuoso com taxas de câmbio atreladas nas suas transações para evitar a quebra do sistema financeiro americano e do comércio internacional diante da aprovação do padrão papel-moeda aprovado na década de 1930 (Bordo *et al.*, 2009).

Segundo Bordo *et al.* (2009, p. 14-15), a quebra do acordo de Bretton Woods foi importante porque

“Capital movements, under fixed exchange rates, induced by interest-rate changes, operated primarily on reserves and foreign exchange of the central bank but did not immediately induce changes in the current account. Fundamental adjustment, moreover, was deterred when long-term capital exports were offset by short-term capital imports. Alternatively, when long-term capital exports ceased, the capital-importing countries confronted fixed-influence on the capital-exporting, interest-receiving countries. The gold standard thus was charged with having contributed to the instability of the world economic system after 1929” (BORDO, *et al.*, 2009, p. 14-15).

“Os movimentos de capital, sob taxas de câmbio fixas, induzidos por mudanças na taxa de juros, operaram principalmente nas reservas e no câmbio do banco central, mas não induziram imediatamente mudanças na conta corrente. Além disso, o ajuste fundamental era impedido quando as exportações de capital de longo prazo eram compensadas por importações de capital de curto prazo. Como alternativa, quando as exportações de capital de longo prazo cessavam, os países importadores de capital enfrentavam uma influência fixa sobre os países exportadores de capital e recebedores de juros. Assim, o padrão-ouro foi acusado de ter contribuído para a instabilidade do sistema econômico mundial após 1929” (Bordo, *et al.*, 2009, p. 14-15).

Outrossim, as taxas questionáveis do sistema Bretton Woods que entravam em conflito com as metas vigentes do governo de aumentar a empregabilidade e a estabilidade de preços em favor do câmbio americano. Consequentemente, o desequilíbrio entre o superávit e os déficits entre os países causaram gradativamente o fim do Bretton Woods (Bordo, *et al.*, 2009).

Não obstante, em 1971 o presidente Nixon fragmentou o regime comercial internacional declarando a não conversibilidade do dólar em ouro, ou em outros ativos de reserva de valor, encerrando repentinamente o acordo de Bretton Woods e o restante do padrão-ouro (Gowa, 2019).

Pode-se inferir, a partir do corpus estudado, que a adoção de políticas econômicas inspiradas nas ideias keynesianas contribuiu, ao longo do tempo, para o descolamento entre o valor real dos bens e sua valorização especulativa nos mercados financeiros, processo esse potencializado pela atuação das instituições financeiras globais.

Em sequência, o consumismo americano desenfreado, com seus reflexos em parte importante do mundo, foi o embrião da crise de 2008 e, ao mesmo tempo, permitiu a fabricação da produção que atende nossos desejos, mas não atinge a satisfação das pessoas (Varoufakis, 2023).

Assim, na perspectiva de Packard as corporações incentivadas pela política de Eisenhower persuadiram artificialmente a população a consumir em maior quantidade também, desenvolvendo a obsolescência programada para forçar a constante substituição dos produtos. Essa análise é discutida por Horowitz (2004, p. 114-116), ao examinar as críticas à cultura de consumo nos Estados Unidos do pós-guerra.

Em acréscimo, os experts do mercado continuam incentivando a moral de consumo hedonista mascarada de transformação social e felicidade através do *American Way of Life*. A satisfação da razão da vida humana do povo americano foi reduzida a meramente o endividamento desenfreado subsidiado por cartões de crédito (Horowitz, 2004).

Neste contexto, observa-se que o consumismo passou a corroer estruturas sociais anteriormente sustentadas pelo trabalho e a produção. Como destaca (Horowitz, 2004, p. 94) “O trabalho artesanal e o modelo familiar baseado na produção ofereciam anteriormente o status que a abundância agora havia enfraquecido”. Isso revela a quebra da moral guarnecida pelo trabalho, trocada por um modelo de consumo individual como fonte de status (Horowitz, 2004).

Em conjunto, a tecnologia em crescente desenvolvimento e inovação demonstrou ser uma ferramenta para a produção e o consumo em todos os setores, que estava presente

desde de satélites até cartões de crédito. Também, acessibilizando o consumo de produtos internacionais, incluindo objetos de curiosidade essenciais para o consumismo americano (Horowitz, 2004).

De acordo com a análise dos pesquisadores, o consumismo americano foi incentivado pelas condições políticas e econômicas vigentes, é intensificado pelo avanço tecnológico, que consolidou o consumo como forma de satisfação pessoal. Nesse contexto, a tecnoestrutura da época reforçou uma percepção ilusória de progresso vinculada ao acúmulo de bens.

Desta maneira, observa-se atualmente a reprodução dessa lógica consumista nas redes sociais, onde a busca por visibilidade e aceitação digital reproduz o mesmo modelo de satisfação hedonista.

Outro fator chave, e crucial, envolveu os avanços tecnológicos causados pelas descobertas do electromagnetismo, amplamente aplicados pelo capitalismo, o que transformou *megawatts* em “mega lucros” além das primeiras dívidas em grande escala até a inevitável quebra de bolsa de valores, em 1929 (Varoufakis, 2023).

Assim, se evidenciou a necessidade de uma resposta para a Grande Depressão, que tornou-se o New Deal. Uma série de transformações políticas e sociais criadas pelo governo americano promovidas por Franklin Delano Roosevelt, presidente dos Estados Unidos da Época (Himmelberg, 2000).

Segundo Himmelberg (2000, p. 25), a possibilidade de mega lucros – o *new deal* - estimulou

“The theories of ‘underconsumption’ and ‘overproduction’ were a major influence during the years from 1933 to 1937, when much of the New Deal legislation was enacted. If overproduction made it impossible for businessmen and farmers to earn a profit, then it was logical to conclude that it had caused the depression and that only limitation of production could restore prosperity. The impact of this conclusion is visible in much of the economic intervention undertaken by the Roosevelt administration. Its influence was especially profound during the First New Deal of 1933-1935. Indeed, its two most important programs, the NRA, for businessmen, and the AAA, for farmers, clearly were predicated substantially upon it” (Himmelberg, 2000, p. 25).

“As teorias de ‘subconsumo’ e ‘superprodução’ foram uma grande influência durante os anos de 1933 a 1937, quando grande parte da legislação do New Deal foi promulgada. Se a superprodução impossibilitava que empresários e fazendeiros obtivessem lucro, era lógico concluir que ela havia causado a

depressão e que somente a limitação da produção poderia restaurar a prosperidade. O impacto dessa conclusão é visível em grande parte da intervenção econômica realizada pelo governo Roosevelt. Sua influência foi especialmente profunda durante o Primeiro New Deal de 1933-1935. De fato, seus dois programas mais importantes, o NRA, para os empresários, e o AAA, para os agricultores, claramente se basearam substancialmente nela” (Himmelberg, 2000, p. 25).

Entretanto, segundo Varoufakis (2023, p. 30), os resultados do *new deal* podem ser descritos como

“social welfare programmes and, above all, its public finance instruments, together with stringent controls over what bankers could get away with, constituted a full-on dress rehearsal for the War Economy” (Varoufakis, 2023, p. 30).

“Os projetos de obras públicas [...], seus programas de bem-estar social e, acima de tudo, seus instrumentos de financiamento público, juntamente com controles rigorosos sobre o que os banqueiros poderiam fazer, constituíram um ensaio geral para a Economia de Guerra” (Varoufakis, 2023, p. 30).

Nesse período pavimentou-se também o caminho em expansão das redes de comunicação, infraestrutura, armamento, eletricidade e suas inovações tecnológicas. Dessa forma, formou-se os alicerces da tecnoestrutura necessária para a prosperidade das *Big Techs* e a evolução do capitalismo (Varoufakis, 2023).

Outra conjuntura histórica, responsável pela ascensão das *Big Techs*, é o Minotauro Global diretamente entrelaçado com o fim do tratado de Bretton Woods, que corresponde à globalização do capital ou financeirização ascendida pelas tecnoestruturas pré-estabelecidas (Varoufakis, 2023).

O Minotauro Global é um sistema internacional financeiro instável baseado em déficits, dívidas e apostas, que teve como intenção remover o poder dos sindicatos e o poder de compra dos trabalhadores americanos, enquanto aumentava o poder das instituições bancárias sobre o capital (Varoufakis, 2023).

Por conseguinte, o Minotauro Global especulativo conectou-se à internet e ao mercado de atenção formado pela tecnoestrutura a priori construída, manobra que destruiu a capacidade do capitalismo de evoluir para dar lugar a uma nova forma de capitalismo, que pode se assemelhar ao período feudal (Varoufakis, 2023).

Para Varoufakis (2023, p. 177), as dificuldades para o capitalismo, nesse contexto, com a busca de um novo formato, estaria

“One need not be a radical critic of our society to see that the right to a bit of time each day when one is not for sale has all but vanished. The irony is that the liberal individual was snuffed out neither by fascist Brownshirts nor by Stalinist guards. It was killed off when a new form of capital began to instruct youngsters to do that most liberal of things: be yourself! (And be successful at it!) Of all the behavioural modifications that cloud capital has engineered and monetised, this one is surely its overarching and crowning achievement” (Varoufakis, 2023, p. 177).

“Não é preciso ser um crítico radical de nossa sociedade para ver que o direito a um pouco de tempo diário em que não se está à venda praticamente desapareceu. A ironia é que o indivíduo liberal não foi extinto nem pelos fascistas Brownshirts nem pelos guardas stalinistas. Ele foi morto quando uma nova forma de capital começou a instruir os jovens a fazer a mais liberal das coisas: ser você mesmo! (E ser bem-sucedido nisso!) De todas as modificações comportamentais que o capital de nuvem engendrou e monetiza, essa é, sem dúvida, sua maior e mais importante conquista” (Varoufakis, 2023, p. 177)

À luz das evidências históricas analisadas por diversos autores, entende-se que a humanidade, a partir da Segunda Revolução Industrial, começou a transicionar para um modelo com forte domínio dos proprietários das tecnoestruturas. A sociedade como um todo passou a ser subordinada a condições estruturais moldadas para beneficiar exclusivamente esses novos "senhores feudais" de suas épocas.

2.1.2 – AS *BIG TECHS*, A PRODUÇÃO DE CONTEÚDOS E A INTERNET

A Internet – campo de ação das chamadas *Big Techs* - foi inventada para fins científicos e militares americanos, em torno da década de 1970, com apoio de países ocidentais, inicialmente sem interesses comerciais, na perspectiva de que tal ferramenta pudesse ampliar a capacidade de armazenamento remoto de dados (Varoufakis, 2023).

Uma rede estruturada com todas as potências do Ocidente e o Japão em conjunto se tornou uma necessidade para o Pentágono que precisava que todas as mentes desta tecnoestrutura militar e civil trabalhassem juntas no mundo digital. Logo, optando pelo uso de protocolos livres na Internet 1.0 (Varoufakis, 2023).

Segundo Varoufakis (2023, p. 69-70), o embrião da internet buscava capacitar o Minotauro Global dos Estados Unidos a

“Thanks to its accessibility and spirit of shared endeavour, it attracted countless enthusiasts who produced much of its foundations for free; some for love, others out of an insatiable urge to be among the pioneers who built the world’s first

horizontal, global, non-intermediated communication network. By the 1970s, as America's Global Plan was dying and the Global Minotaur was being born, all the building blocks of this marvellous digital commons were in place" (Varoufakis, 2023, p. 69-70).

"Graças à sua acessibilidade e ao espírito de esforço compartilhado, ela atraiu inúmeros entusiastas que produziram grande parte de suas bases gratuitamente; alguns por amor, outros por um desejo insaciável de estar entre os pioneiros que construíram a primeira rede de comunicação horizontal, global e não intermediada do mundo. Na década de 1970, quando o Plano Global dos Estados Unidos estava morrendo e o Minotauro Global estava nascendo, todos os blocos de construção desse maravilhoso bem comum digital estavam prontos" (Varoufakis, 2023, p. 69-70).

A acessibilidade da internet acabou atraindo a atenção de múltiplos interesses fora do contexto científico e militar, ocasionando na internacionalização da primeira rede descentralizada, deslocalizada e distribuída do mundo, sob gestão cooperativa global e com inúmeras potencialidades (Varoufakis, 2023).

O início da internet caracterizou-se pela ausência do sistema capitalista e por uma conjectura de semelhanças com o modelo da antiga União Soviética, para o Comitê Estatal de Planejamento, apresentando também elementos respectivos ao começo do liberalismo econômico (Varoufakis, 2023).

Para Varoufakis (2023, p. 68-69), a percepção de ausência do sistema capitalista deveu-se ao fato de que a internet

"What is unimaginable today made perfect sense at the time. America was transitioning from its War Economy to the realities of the Cold War. Even the most ardent free-marketeers understood that planning for a nuclear confrontation with the Soviet Union was too important to be left to market forces. As the nuclear arms race gathered pace, the Pentagon chose centrally to finance the design and construction of a network of decentralised computers. Its single purpose? To work out how to make different silos housing nuclear weapons communicate with each other, and all of them with Washington, without a central hub that a Soviet nuclear bomb could take out in one go. That's how history's greatest ever antinomy came about: a US government-built and -owned, non-commercial computer network that lay outside capitalist markets and imperatives but whose purpose was the defence of the capitalist realm" (Varoufakis, 2023, p. 68-69).

“O que hoje é inimaginável fazia todo o sentido na época. Os Estados Unidos estavam fazendo a transição de sua economia de guerra para as realidades da Guerra Fria. Até mesmo os mais fervorosos defensores do livre mercado entendiam que o planejamento de um confronto nuclear com a União Soviética era importante demais para ser deixado a cargo das forças do mercado. À medida que a corrida armamentista nuclear ganhava ritmo, o Pentágono decidiu financiar de forma centralizada o projeto e a construção de uma rede de computadores descentralizados. Seu único objetivo? Descobrir como fazer com que os diferentes silos que abrigavam armas nucleares se comunicassem entre si, e todos eles com Washington, sem um hub central que uma bomba nuclear soviética pudesse destruir de uma só vez. Foi assim que surgiu a maior antinomia da história: uma rede de computadores não comercial, construída e de propriedade do governo dos EUA, que estava fora dos mercados e dos imperativos capitalistas, mas cujo objetivo era a defesa do reino capitalista” (Varoufakis, 2023, p. 68-69).

A nova forma de capital contemporâneo trouxe o mesmo impacto das máquinas à vapor, na revolução industrial, oferecendo às pessoas uma variedade de inovações tecnológicas, desde os mecanismos de busca ao uso da inteligência artificial aplicada a situações do cotidiano (Varoufakis, 2023).

Deste modo, pode-se considerar o sistema DIALOG como um precursor das tecnologias que dariam origem às redes sociais atuais. Desenvolvido inicialmente para fins científicos, com ampla adesão da indústria farmacêutica, o DIALOG exemplifica os primeiros movimentos de coleta e compartilhamento de dados comportamentais mediados por computadores (Zuboff, 2019).

Também, foram observados uma série de conflitos na comunidade científica, uma vez que, os gerentes e executivos da “Corporação das Drogas” não resistiam a inclinação de forçar suas diretrizes e opiniões sobre a rede Dialog com mecanismos de avaliação, crítica e punição dos indivíduos ao seu alcance (Zuboff, 2019).

Assim, o custo para acessar a internet e seus protocolos, diretamente, é inexistente, mas se paga um preço indireto que se evidencia aos poucos e de diferentes formas. Varoufakis (2023, p. 72) observa – entre o preço a ser pago pelos usuários dos serviços que

“Apple and Google know better than you do what you watch, read, buy, whom you meet, when and where. Spotify owns a record of your musical preferences more complete than the one stored in your conscious memory. And behind them all are countless others, invisibly gathering, monitoring, sifting and trading your activity for information about you” (Varoufakis, 2023, p. 72).

“A Apple e o Google sabem melhor do que você o que você assiste, lê, compra, quem você encontra, quando e onde. O Spotify possui um registro de suas preferências musicais mais completo do que aquele armazenado em sua memória consciente. E, por trás de todos eles, há inúmeros outros que, de forma invisível, coletam, monitoram, filtram e trocam suas atividades por informações sobre você” (Varoufakis, 2023, p. 72).

Há que se considerar que as dinâmicas anteriores do capitalismo operam de acordo a uma nova lógica do capital, que transformou o paradigma baseado em processamento de máquina para processar e modificar comportamentos sociais em uma tecno estrutura de poder sem precedentes, sendo a Google a “pioneira de silício” (Zuboff, 2019).

Com toda matéria prima gratuita, essa nova forma de capitalismo se apropria de informações manufaturadas das pessoas, transformadas em dados comportamentais para o aprimoramento dos produtos e serviços fornecidos pelas *Big Techs* do Vale do Silício (Zuboff, 2019).

Importante compreender a existência de um excedente de dados recolhidos e constantemente utilizados para nutrir um novo mercado de predição comportamental, a partir do conhecimento dos desejos futuros dos indivíduos, além do conhecimento dos seus desejos no tempo presente (Zuboff, 2019).

Assim, as *Big Techs* são responsáveis pela criação do próprio dinheiro digital em vista de atrair clientes para plataformas que adotam estratégias continuamente predatórias, cobrando taxas para o uso de seus serviços digitais através de informações privadas do usuário (Varoufakis, 2023).

De acordo com Varoufakis (2023, p. 126-127), as estratégias de vassalagem digital envolvem

“Likewise, these vassal capitalists have continued to enjoy the power to command labour from the majority who are reliant on wages, and they continue to own at least some of their means of production: their computers, their cars and vans, perhaps an office, warehouse or factory. Indeed, not all vassal capitalists are small-scale artisans, some are large capitalist manufacturers. But large or small, powerful or otherwise, all vassal capitalists are by definition dependent to a greater or lesser extent on selling their wares via an ecommerce site, whether Amazon or eBay or Alibaba, with a sizeable portion of their net earnings being skimmed off by the cloudbrokers they depend on. Meanwhile, as Amazon was snaring makers of physical products within its cloud fief, other cloudbrokers were focusing their attention on the precariat. Companies like Uber,

Lyft, Grubhub, DoorDash and Instacart in the Global North, along with their imitators in Asia and Africa, wired into their cloud fiefs a vast array of drivers, delivery people, cleaners, restaurateurs – even dog walkers – collecting from these unwaged, piece-rate workers a fixed cut of their earnings, too. A cloud rent” (Varoufakis, 2023, p. 126-127).

“Da mesma forma, esses capitalistas vassalos continuaram a ter o poder de comandar a mão de obra da maioria que depende de salários, e continuam a possuir pelo menos alguns de seus meios de produção: seus computadores, seus carros e vans, talvez um escritório, armazém ou fábrica. De fato, nem todos os capitalistas vassalos são artesãos de pequena escala, alguns são grandes fabricantes capitalistas. Mas, grandes ou pequenos, poderosos ou não, todos os capitalistas vassalos são, por definição, dependentes, em maior ou menor grau, da venda de seus produtos por meio de um site de comércio eletrônico, seja Amazon, eBay ou Alibaba, sendo que uma parte considerável de seus ganhos líquidos é retirada pelos capitalistas de nuvem dos quais eles dependem. Enquanto isso, ao mesmo tempo em que a Amazon arrebatava os fabricantes de produtos físicos em seu feudo na nuvem, outros especialistas em nuvem concentravam sua atenção no precariado. Empresas como Uber, Lyft, Grubhub, DoorDash e Instacart no Norte Global, juntamente com seus imitadores na Ásia e na África, conectaram em seus feudos de nuvem uma vasta gama de motoristas, entregadores, faxineiros, donos de restaurantes - até mesmo passeadores de cachorros - cobrando desses trabalhadores não assalariados e por peça uma parte fixa de seus ganhos também. Um aluguel na nuvem” (Varoufakis, 2023, p. 126-127).

A internet e seu ecossistema acabam por atrair bilhões de pessoas, por diferentes razões, tanto pelo compartilhamento de dados pessoais, financeiros e econômicos, quanto pelo compartilhamento de emoções, comportamentos de compras e de informações sobre relacionamentos (Varoufakis, 2023).

Nesse contexto, observa-se que as gerações mais jovens integraram as plataformas sociais às suas vidas quotidianas, devido a tendência natural de buscar interação humana e integração a diferentes grupos de interesse, resultando no uso excessivo das redes sociais presentes no ambiente da internet (Balakrishnan, *et al.*, 2017).

A posteriori, o uso patológico da internet apresenta como características mais comuns: pensamentos obsessivos, mudança de comportamento e abstinência. Também, o uso de tela prolongada sem orientação mostrou afetar o desenvolvimento cognitivo do cérebro, principalmente no desenvolvimento da linguagem (Small, *et al.*, 2020).

Para Small *et al.* (2020, p. 180), a arena digital, promovida e viabilizada pela internet para as novas gerações pode ter como consequência

“Excessive and pathological internet use has been recognized as an internet addiction, which shares features with substance-use disorders or pathological gambling. Common features include preoccupations, mood changes, development of tolerance, withdrawal, and functional impairment. 15.16 The global prevalence of internet addiction is estimated at 6%, but in some regions such as the Middle East the prevalence is as high as 11%.17 Students with internet addiction are more likely to suffer from ADHD symptoms than from other psychi-atric disorders” (Small, *et al.*, 2020, p. 180).

"O uso excessivo e patológico da Internet foi reconhecido como um vício em Internet, que compartilha características com transtornos relacionados ao uso de substâncias ou jogos de azar patológicos. As características comuns incluem preocupações, alterações de humor, desenvolvimento de tolerância, abstinência e comprometimento funcional. 15,16 A prevalência global do vício em Internet é estimada em 6%, mas em algumas regiões, como o Oriente Médio, a prevalência chega a 11%.17 Os alunos com vício em Internet têm maior probabilidade de sofrer de sintomas de TDAH do que de outros transtornos psiquiátricos" (Small, *et al.*, 2020, p. 180).

2.2 – A REMUNERAÇÃO DAS *BIG TECHS*

As *Big Techs* são remuneradas de diferentes formas, direta e indiretamente, seja pelo uso de aplicativos, pelo consumo de propagandas, pelo direcionamento do comércio e até mesmo pela comercialização dos dados, informações e conhecimento armazenado nas plataformas sobre pessoas, países e organizações, capazes de mobilizar a atenção e direcionar o comportamento (Zuboff, 2019).

Por exemplo, a empresa Genesis Toys comercializa brinquedos interativos com aplicativos próprios como a My Friend Cayla, que exigem permissões para acessar câmera, microfone, contatos e conexão Bluetooth. Durante o uso, o brinquedo registra e transmite para servidores da empresa as conversas das crianças com o dispositivo, que são então processadas por uma terceira parte especializada (Zuboff, 2019).

Essas conversas, que são um excedente comportamental e psicológico, possuem o mesmo tratamento do que o áudio coletado por televisões da Samsung. Esses dados são vendidos consecutivamente por empresas a terceiros da mesma forma que são negociadas ações na bolsa de valores (Zuboff, 2019).

Conforme Zuboff (2019, p. 171), as bonecas que levam alegria às crianças agora eram suas espiãs visando lucro corporativo. De forma que

“In 2017 Germany’s Federal Network Agency banned the Cayla doll as an illegal surveillance device and urged parents to destroy any such dolls in their possession. In the US the FTC had yet to take any action against the doll or Genesis Toys. Meanwhile, the connected dollhouse prepares our children and families for the connected room (a project that Mattel announced in January 2017 and then nine months later shelved amid an uproar from parents and privacy advocates), which paves the way for the connected home, whose purveyors hope will numb us to the connected world as we travel the path of ubiquity’s manifest destiny and its promise of surveillance revenues” (Zuboff, 2019, p. 171).

“Em 2017, a Federal Network Agency da Alemanha proibiu a boneca Cayla como um dispositivo de vigilância ilegal e pediu aos pais que destruíssem qualquer boneca desse tipo que estivesse em seu poder. Nos EUA, a FTC ainda não havia tomado nenhuma medida contra a boneca ou a Genesis Toys. Enquanto isso, a casa de bonecas conectada prepara nossos filhos e famílias para o quarto conectado (um projeto que a Mattel anunciou em janeiro de 2017 e, nove meses depois, arquivou em meio a um alvoroço de pais e defensores da privacidade), que prepara o caminho para a casa conectada, cujos fornecedores esperam que nos entorpecem para o mundo conectado enquanto percorremos o caminho do destino manifesto da ubiquidade e sua promessa de receitas de vigilância” (Zuboff, 2019, p. 171).

Com isto, instaura-se uma corrida armamentista pela arma bélica mais poderosa do Capitalismo: a voz dos indivíduos. Empresas como Google, Microsoft, Amazon, e Samsung aspiram dominar o mercado de voz para ter o maior lucro possível. Contudo, a corrida foi ganha pela assistente virtual Alexa da Amazon, um movimento agressivo do capitalismo de vigilância contra a privacidade dos indivíduos (Zuboff, 2019).

Segundo Crocco *et al.* (2014), a vigilância automatizada por áudio utiliza sensores e algoritmos para o reconhecimento de vibrações sonoras pré-definidas como palavras-chave ou ruídos específicos para mapear padrões sonoros em tempo real. Essa tecnologia sustenta e viabiliza o que Zuboff (2019) chama de vigilância por voz, na qual dispositivos como Alexa e Google Home convertem áudios cotidianos em dados preditivos sobre a personalidade e comportamentos dos usuários.

Desta forma, a resposta dos Estados Unidos foi apresentada em 2018, convocando para testemunhar Mark Zuckerberg, dono do Facebook - atual Meta - sobre a preocupação

dos indivíduos com a sua privacidade e a violação de segurança dos mesmos (Estados Unidos, 2018).

Outro fator para o testemunho do representante de uma das maiores empresas de tecnologia do mundo, foi o incidente Cambridge Analytica, onde 87 milhões de informações de usuários foram comprometidas através de uma falha de design nas ferramentas para desenvolver. O governo americano possui receio de que os consumidores destes serviços possuam algum controle de seus dados na Internet e a que ponto será necessária a sua intervenção para assegurar a proteção do povo americano (Estados Unidos, 2018).

Segundo o depoimento de Mark Zuckerberg à Câmara dos Representantes dos EUA (2018, p. 18), o Facebook atribui suas receitas a publicidade digital e a capacidade de todos os dias

“100 billion times a day, people come to one of our products, whether it is Facebook or Messenger or Instagram or WhatsApp, to put in a piece of content, whether it is a photo that they want to share or a message they want to send someone, and every time there is a control right there about who you want to share it with. Do you want to share it publicly to broadcast it out to everyone? Do you want to share it with your friends, a specific group of people? Do you want to message it to just one person or a couple of people? That is the most important thing that we do, and I think that in the product that is quite clear.” (Estados Unidos, 2018, p. 18).

“100 bilhões de vezes ao dia as pessoas acessam um de nossos produtos, seja o Facebook, o Messenger, o Instagram ou o WhatsApp, para colocar um conteúdo, seja uma foto que desejam compartilhar ou uma mensagem que desejam enviar a alguém, e sempre há um controle sobre com quem você deseja compartilhar. Deseja compartilhá-lo publicamente para que seja transmitido a todos? Deseja compartilhá-la com seus amigos, um grupo específico de pessoas? Deseja enviar uma mensagem para apenas uma pessoa ou para algumas pessoas? Essa é a coisa mais importante que fazemos, e acho que isso está bem claro no produto.” (Estados Unidos, 2018, p. 18).

A corporação de Zuckerberg acredita que todos os indivíduos devem possuir controle de sua privacidade e de suas informações na Internet para que de fato sejam de posse do consumidor, objeto do padrão adotado na União Europeia por imposição da GDPR (General Data Protection Regulation) (Estados Unidos, 2018).

Contudo, as *Big Techs* possuem dados coletados dos indivíduos e *insights* sobre a personalidade do usuário que transcendem a capacidade dos cientistas de pesquisarem,

mesmo que tivessem acesso ao próprio usuário. Além disso, sabem o que tornaria as pessoas felizes melhor do que si próprias. Neste mundo contemporâneo o alvo não são corporações ou políticos, mas são os próprios indivíduos comuns (Zuboff, 2019).

Assim, o ambiente digital promovido pelas *Big Techs* caracteriza-se como um espaço no qual o lucro é secundário e o controle sobre os usuários se torna a norma. Utilizando-se da tecnoestrutura herdada da era industrial e do financiamento proporcionado pelo Federal Reserve, essas corporações estabeleceram uma nova operação comercial baseada no aluguel do espaço digital (Varoufakis, 2023).

Dessa forma, o capital digital que sustenta as corporações do Vale do Silício opera com custos nulos relacionados à mão de obra, exceto por um pequeno grupo de funcionários altamente qualificados. Essa estrutura permite elevada escalabilidade e rentabilidade, resultando no monopólio tecnofeudal das *Big Techs* no mundo contemporâneo (Varoufakis, 2023).

Com o avanço do capitalismo pós-guerra, a atenção da sociedade passou a ser tratada como uma nova commodity. A partir de então, ela pôde ser convertida em renda e lucro por meio de estruturas tecnológicas apresentadas ao público como avanços inevitáveis. Esse processo acabou por entregar aos *Behemoths* do Silício o acesso irrestrito a uma nova forma de mão de obra humana gratuita: os próprios usuários (Varoufakis, 2023).

De acordo com Varoufakis (2023, p. 28) a comoditização da atenção se concretiza a partir dos

“Smart advertisers do exactly that: they tap into emotions that have previously escaped commodification in order to capture our attention. And then they sell our attention to an entity whose business is to commodify whatever experiential value was hiding in our soul, fleeing commodification” (Varoufakis, 2023, p. 28).

“Os anunciantes inteligentes fazem exatamente isso: eles exploram emoções que anteriormente escaparam da comoditização para capturar nossa atenção. E, em seguida, vendem nossa atenção a uma entidade cujo negócio é transformar em mercadoria qualquer valor experiencial que estivesse escondido em nossa alma, fugindo da comoditização” (Varoufakis, 2023, p. 28).

Assim, o referido espaço digital é a base dos relacionamentos sociais, da busca por produtos, filmes, séries, sites e músicas colocados em um único lugar. O mundo gira em torno da Internet 2.0 carregando parte da identidade dos indivíduos, gostos e

preferências. Esses dados são utilizados para categorizar e padronizar comportamentos sociais, reforçando o controle e a previsibilidade do consumo (Varoufakis, 2023).

Entretanto, o ambiente digital global está longe de ser homogêneo. A presença crescente da China na disputa pelo controle da informação comportamental, com corporações como Alibaba, TikTok e Huawei, desafia a hegemonia das *Big Techs* americanas (Varoufakis, 2023).

Em resposta, os Estados Unidos adotaram medidas protecionistas, como o banimento da Huawei de operar no território nacional, sob o argumento de proteger sua soberania informacional e garantir a segurança de suas infraestruturas digitais (Varoufakis, 2023).

De acordo com Varoufakis (2023, p. 148), o espaço digital compartilhado, em torno do mundo

“The underlying logic of these prohibitions was a straightforward extension of the same thinking, adapted to the circumstances of a post-2008 technofeudal world: with cloud capital dominating terrestrial capital, the maintenance of US hegemony requires more than preventing foreign capitalists from buying up US capitalist conglomerates, like Boeing and General Electric. In a world where cloud capital is borderless, global, capable of siphoning cloud rents from anywhere” (Varoufakis, 2023, p. 148).

“A lógica subjacente a essas proibições foi uma extensão direta do mesmo pensamento, adaptada às circunstâncias de um mundo tecnofeudal pós-2008: com o capital de nuvem dominando o capital terrestre, a manutenção da hegemonia dos EUA exige mais do que impedir que capitalistas estrangeiros comprem conglomerados capitalistas dos EUA, como a Boeing e a General Electric. Em um mundo em que o capital de nuvem não tem fronteiras, é global e capaz de extrair as rendas da nuvem de qualquer lugar” (Varoufakis, 2023, p. 148).

Na perspectiva desta pesquisa, observa-se que as estruturas de remuneração das Corporações da Informação se sustentam no comprometimento da privacidade dos usuários. Esses ganhos decorrem da comercialização de dados considerados de difícil acesso ou pouco valorizados, sobretudo quando tais informações não são voluntariamente disponibilizadas pelos próprios usuários nas plataformas digitais.

Dessa forma, as empresas se utilizam da infraestrutura consolidada pela tecnoestrutura moderna para acessar o principal recurso do século XXI: informações pessoais organizadas, analisadas e padronizadas. A mercantilização da atenção, nesse

contexto, torna-se um fator determinante para a consolidação de um novo modelo de comportamento sociopsicológico.

2.3 – O MODELO FEUDAL E A RENDA

Que paralelo é possível estabelecer entre o modelo de negócios das *Big Techs* e o modelo de controle de ganhos no período feudal? Para dissertarem sobre o tema é necessária uma rápida retrospectiva sobre o período feudal, suas características, formas de exercício do poder, do controle econômico e obtenção de renda.

O modelo feudal surge quando as rotas comerciais foram fechadas por invasões e conflitos militares entre Roma, seus inimigos mulçumanos e os povos germânicos. Causando a quebra da economia de trocas, abrindo margem para o surgimento da economia de renda baseada no consumo. Cujo controle era concedido à aristocracia feudal (Wood, 2001).

No período feudal consolidado na Europa aproximadamente no século XII, observou-se a segregação social abstendo-se de fatores econômicos para a determinação das relações de poder para uma relação de castas (Varoufakis, 2023).

Constituindo uma sociedade baseada em servos, desesperançados de obter terras, ou uma vida livre das obrigações senhoriais, necessitados de servirem como força de trabalho para a nobreza para atender suas necessidades com o excedente de sua produção. (Wood, 2001).

Também, formada por detentores da terra, a nobreza feudal, que possuía a posse das tecnologias da época. Responsável por determinar o preço de suas terras e arrendá-las para aqueles que não detinham os meios de produzir. Os senhores feudais arrendavam suas terras de acordo com a capacidade de produção da mesma, enquanto o servo oferecia o seu trabalho buscando sobrevivência (Varoufakis, 2023).

No modelo feudal os senhores de terra, casta social de prestígio, controlavam totalmente a produção e o preço dos produtos, exercendo domínio sobre os servos, pessoas de baixa classe social no período da Idade Média, que tinham somente a liberdade de escolher entre morrer de fome ou servir ao seu senhor (Varoufakis, 2023).

Os servos dependem diretamente dos senhores feudais e de suas terras em vista de atender às suas necessidades. Enquanto os senhores feudais, em especial o senhorio inglês, dependiam dos servos para a maior produção de suas terras arrendadas, em uma relação de dependência (Wood, 2001).

Desta forma, o controle socioeconômico se dava pelo controle da terra, no qual formavam as múltiplas dinâmicas sociais de trabalho e de servidão entre os senhores feudais e os camponeses (Marx, 2013).

A sociedade feudal era caracterizada por uma política aristocrática descentralizada e fragmentada que permitiu vários agentes econômicos, principalmente comerciantes livres, terem autonomia por influência do racionalismo e do cristianismo (Wood, 2001).

Com o surgimento do capitalismo, a concentração de poder se intensifica com a ideia de que é possível comprar o tempo das pessoas para a obtenção do seu valor (Varoufakis, 2023).

Posteriormente no século XVIII, a aristocracia britânica decorrente das transformações tecnológicas e político-econômicas como o início das navegações internacionais de comércio, decide modificar a produção de produtos com pouco valor comercial realizada por seus servos para a produção de produtos valorizados no mercado como o linho (Varoufakis, 2023).

Os servos necessitados da relação de trabalho com a aristocracia deixaram de receber do excedente de suas terras em um mercado de consumo para um modelo mercantilista recebendo salário pelo trabalho exercido (Varoufakis, 2023). Para Wood (2001), a transição dos tributos feudais para a renda monetária causou o enfraquecimento da formação feudal, resultando na ascensão do mercantilismo e a substituição da figura do senhor feudal para os Estados absolutistas.

Esses Estados formavam uma constituição social protofeudal tomando posse do poder político-jurídico dos senhores feudais. Enquanto os camponeses que não tinham muitas liberdades dentro das terras de seus senhores passaram a ganhar autonomia e transicionar a sociedade servil em burguesa (Wood, 2001).

De acordo com os objetivos deste estudo, é importante descaracterizar que o conceito de feudalismo é um modelo exclusivamente econômico e de servidão ou exploração como proposto por perspectivas histórico-marxistas do período feudal de forma anacrônica. Conforme observado através dos autores apresentados, o feudalismo é um modelo político, social e econômico com implicações religiosas, fruto das condições particulares e da tecnoestrutura do seu período histórico, constituindo uma forma de vida.

É importante realçar que as terras e o arrendamento são elementos chave para as relações econômicas no modelo feudal. O controle econômico, político e social era determinado pelas terras detidas pela nobreza feudal. Desta forma, as relações de trabalho entre os servos e os senhores feudais se caracterizavam como uma relação de subordinação.

2.3 – O CAPITALISMO CONCEITUAL E MERCANTILISTA

A transformação da sociedade feudal para uma sociedade capitalista trouxe mudanças expressivas na configuração da sociedade, do sistema de poder e controle do capital, na medida em que foi transferido dos senhores feudais para os Estados Absolutistas (Wood, 2001).

Enquanto no período feudal a aristocracia era remunerada pelo rentismo de terras para o campesinato, no ambiente capitalista o capital gerava lucro através do comércio, principalmente burguês (Wood, 2001). O ponto chave da transição do feudalismo para o capitalismo não foi meramente a transição do trabalho servil para o assalariado.

Contudo, segundo Varoufakis (2023, p. 61)

“The transition from feudalism to capitalism was, in essence, a shift of the power to command from landowners to owners of capital goods. For that to happen, peasants had first to lose autonomous access to common lands” (Varoufakis, 2023, p. 61).

“A transição do feudalismo para o capitalismo foi, em essência, a troca do poder de comandar dos senhores da terra para os detentores do capital de bens. Para que isso aconteça, os camponeses primeiro perdem o acesso autônomo às terras comuns” (Varoufakis, 2023, p. 61).

O capitalismo é tratado como uma essência inata e hegemônica dentro da cultura Ocidental. Assim, o sistema sobrevive no tempo presente apesar de todas as suas crises em sua natureza, entretanto sempre permitindo lacunas insólitas que inevitavelmente abalam o capitalismo e o mundo numa crise futura (Wood, 2001).

Desta forma, esse modelo de sociedade possui sua origem amplamente expressada como algo contínuo na existência humana, resultado de suas práticas sociais tão antigas quanto a própria razão humana. Modificando-se ao longo do tempo e assumindo múltiplas variações (Wood, 2001).

O ambiente capitalista tradicional, na perspectiva de Wood (2001, p. 12), “O capitalismo é um sistema em que os bens e serviços, inclusive as necessidades mais básicas da vida, são produzidos para fins de troca lucrativa”. Assim, aqueles que não possuem os meios de produção vendem a sua força de trabalho como forma de satisfazer suas necessidades e desejos (Wood, 2001).

Entretanto, para Varoufakis (2023), o capitalismo é um sistema metamórfico, que absorve as construções sociais para si ao longo de uma visão histórica materialista e cronológica, sofrendo mortes e renascimentos a partir das diferentes formas de se organizar e segregar a sociedade.

Em vista desta pesquisa, observa-se a visão marxista de Woods e Varoufakis como complementares ao abordarem diferentes aspectos do capitalismo que residem em marcas presentes até o atual momento.

Dessa forma, o mercado é o representativo da liberdade e da oportunidade dos indivíduos de obterem lucro através de trocas voluntárias equiparando a oferta com a demanda de forma racional, em vista de maximizar o lucro. Mas também, sendo causa da materialização dos aspectos sociais de uma sociedade (Wood, 2001).

O capitalismo é retratado por Wood (2001) como um “Hércules” que busca superar os obstáculos que aprisionam a sociedade, representados pelo Estado, pela cultura e pela religião. Responsáveis por limitar as capacidades dos agentes econômicos do mercado, que se generalizam em trocas voluntárias entre indivíduos (Wood, 2001).

Em uma contrapartida filosófica, segundo Wiggershaus (1993), os filósofos de Frankfurt alinhados com os anseios socialistas observaram na religião polarizada uma forma de controle social. Também, observaram que o foco principal da revolução materialista está na cultura hegemônica (Wiggershaus, 1993).

Sob a ótica da presente pesquisa, destaca-se que as abordagens sobre o capitalismo variam de acordo com a ideologia dos autores, o que possibilita um contraste nítido entre perspectivas científicas distintas e evidencia os impactos psicológicos desse sistema na sociedade contemporânea. Por conseguinte, o capitalismo modificou sua forma expandindo a capacidade do mercado de atender à oferta e à demanda com auxílio da tecnologia. Permitindo a criação do mercantilista, um amadurecimento do capitalismo e de seus meios de lucro (Wood, 2001).

Ocasionado pelo que descreve a tese de Adam Smith, o homem racional é movido pelos próprios interesses, logo conclui que as trocas voluntárias são o meio mais eficaz para atingir seus fins (Wood, 2001). O mercantilismo se destacava pela presença dos Estados absolutistas que detinham o poder político, jurídico e militar, essencialmente uma lembrança do modelo feudalista. Todavia, o poder econômico estava nas mãos da classe média que habitava em burgos (Woods, 2001).

Por conseguinte, significava que as estruturas sociais continuavam feudalizadas, entretanto a economia já se transformava com os avanços tecnológicos nas cidades, que apropriaram poder para as mãos da burguesia (Wood, 2001). O Estado centralizado detinha poder coercitivo e extorsivo centralizado em si. Uma vez que a instituição monárquica como um todo se apropriava da renda dos indivíduos, enquanto seus funcionários se apropriaram do excedente de produção da sociedade (Wood, 2001).

O capitalismo mercantil se aproveitou do imperialismo europeu para expandir-se na sociedade e aumentar a influência da burguesia na sociedade, também agravando os processos de acumulação de riqueza na sociedade (Wood, 2001).

Considerando a linha de raciocínio desta pesquisa, o capitalismo mercantil é um estado embrionário protofeudal para a formação do capitalismo atual. O fundamento da separação dos poderes políticos e jurídicos dos poderes econômicos de forma a permitir uma maior influência do poder econômico sobre a sociedade é essencial para o entendimento do paradigma presente.

O Estado absolutista monárquico intercede como uma lembrança social dos movimentos político-sociais do feudalismo, assim também exercendo papéis semelhantes. Contudo, o Estado é uma entidade centralizadora de poder sendo capaz de exercer poder por si mesmo sem a necessidade de terras como no modelo feudal.

2.3.1 – O CAPITALISMO FINANCEIRO

O capitalismo financeiro é o último passo do capitalismo dado como factualmente o modelo do presente da sociedade contemporânea. Desta forma, compreender o capital baseado em credibilidade aproxima o estudo da sua tese principal, o tecnofeudalismo.

O capitalismo financeiro pode ser descrito como a transição do poder econômico do comércio e da indústria para as instituições bancárias após o fim do acordo de Bretton Woods, em vista de auxiliar o sistema financeiro americano (Varoufakis, 2023). O modelo de capital baseado na credibilidade se estabelece de forma consolidada na sociedade quando bancos americanos começam a declarar que armazenam o dinheiro dos clientes de forma segura. No entanto, utilizam o dinheiro do cliente para empréstimos (Varoufakis, 2023).

Assim, baseando-se na confiança dos seus clientes para garantir o retorno do dinheiro configurando um Esquema Ponzi baseado em empréstimos cada vez mais crescentes, que dependem da confiança dos seus clientes depositadores de capital no banco. Adicionalmente, o possível risco da quebra do sistema bancário que neste momento era dependente da credibilidade dos devedores de empréstimos era nulificado pela venda destas dívidas em títulos financeiros para compradores desatentos às movimentações do mercado (Varoufakis, 2023).

A isenção de responsabilidade dos bancos, permitia o controle do capital e lucros desenfreados à risca de toda a economia americana. Então, o acordo de Bretton Woods foi criado para intervir e regular o mercado em 1929 (Varoufakis, 2023).

Não obstante, a queda do Bretton Woods marcaria a transformação do capitalismo para a financeirização do capital. Somado ao contínuo crescimento do sistema de empréstimos sem credor, que eram majoritariamente utilizados para comprar títulos de residências apostando no crescimento econômico americano (Varoufakis, 2023).

Em 2008, os lucros desenfreados dos detentores do capital de Wall Street e os bancos perderam sua fonte de lucro inesgotável baseado nos títulos de residências. Adicionalmente, o capitalismo financeiro também foi forçado para uma brusca mutação com o efeito da internet na sociedade (Varoufakis, 2023).

Com base na análise desenvolvida, o capital controlador das relações econômicas no modelo financeiro é o lucro como também sua máxima, que permanece na posse de bancos que controlam o dinheiro circulante e os investidores de Wall Street, que decidem para onde grande parte dele irá residir.

O modelo financeiro de lucros inesgotáveis baseados em empréstimos sem credor regulado pelo Estado não é exclusivo do modelo americano desde de o fim do padrão-ouro e a tecnoestrutura necessária para a sua realização ainda é existente nos tempos atuais. Os indivíduos permanecem à mercê dos controladores do capital apoiados pelo Estado, enquanto sofrem as consequências dos erros de seus algozes.

2.4 – MERCADO DE TRABALHO, REMUNERAÇÃO E RENDA

O mercado de trabalho é caracterizado, por Chiavenato (2014), como um espaço dinâmico de contínuas transformações, que abrange os relacionamentos comerciais e intercâmbios entre aqueles que fornecem a oferta e aqueles que têm a demanda de determinados produtos. Nesse espaço físico e virtual, segundo o autor, o mercado de trabalho é formado pela interdependência entre organizações e pessoas. Enquanto as organizações oferecem trabalho em troca de recompensas materiais e pessoais. Todavia, desejam obter as capacidades físicas e mentais dos indivíduos para a produção e operação de produtos e serviços, buscando competitividade e o atendimento ao cliente.

O trabalho assume papel central no desenvolvimento subjetivo dos indivíduos, à medida que contribui para a realização de seus objetivos pessoais e se torna meio para a sua subsistência. Com isso, passa a representar parte significativa da identidade e da percepção de sucesso, tanto no âmbito individual quanto nas organizações. A remuneração, nesse contexto, é influenciada pelas dinâmicas de oferta e demanda no mercado de trabalho, que determinam as possibilidades salariais conforme o perfil do candidato e as necessidades da organização. Portanto, tendências de retração ou expansão nas oportunidades de empregabilidade do mercado de trabalho afetam diretamente essa relação (Chiavenato, 2014).

Do mesmo modo, a renda proporciona o poder aquisitivo do indivíduo e influencia diretamente sua posição social e seu padrão de vida. Além disso, qualquer forma de remuneração impacta o ser humano em dimensões sociais, econômicas e psicológicas (Chiavenato, 2014).

A renda, de acordo com Marx (2013), pode ser descrita como o resultado do exercício da força de trabalho, ou da utilização de seus meios para a criação de valor. Com isto, a renda é diretamente ligada à produção e quantidade de meios de produção definem o montante de renda de um indivíduo. Por conseguinte, o trabalhador exerce sua força de trabalho sobre a matéria para transformá-la em produto sob controle do capitalista para a melhor eficácia do trabalho. Todavia, o resultado do trabalho exercido se torna propriedade do capitalista e não daquele que o exerceu. Aquele que exerce o trabalho recebe um valor inferior ao valor social do produto criado gerando a mais-valia (Marx, 2013).

Entretanto, Mises (2017) argumenta que, a renda em nível tributário é definida como o conjunto das receitas obtidas por meio das transações econômicas, incluindo os lucros de uma entidade em um determinado período. Essa definição, segundo o autor, distorce a realidade econômica para atender a interesses políticos específicos. De tal maneira que, a renda em todas as suas escalas (individual, nacional e mundial) são tentativas de aplicar o ideal marxista do valor social do trabalho que é apropriado pelo capitalista do trabalhador que exerceu sua força, porém não exerce controle sob seus meios de produzir (Mises, 2017).

Para Mises (2017), essa abordagem ignora que a renda, no contexto da economia de mercado, emerge de processos cooperativos e voluntários. Cada trabalhador é remunerado conforme o valor atribuído a sua contribuição no mercado, e os preços inclusive da força de trabalho são definidos pela livre concorrência. Assim, a tentativa de impor definições tributárias normativas sobre renda seria, em última instância, uma forma de instrumentalização política da economia.

Para fins deste estudo, consideramos a visão de Mises (2017) sobre a renda mais precisa para o estudo, contemplando a diversidade multifacetada da remuneração das empresas de tecnologia a partir de um olhar mais amplo da sociedade contemporânea. Além disso, utilizando o olhar de Varoufakis (2023), a remuneração das *Big Techs* transcende o conceito de exploração do trabalhador por meio da mais-valia. As Organizações do Silício não precisam explorar os trabalhadores, pois já exploram a alma de seus consumidores.

As *Big Techs* operam de forma peculiar em sua gestão de pessoas, combinando modelos tradicionais de emprego com formas alternativas de remuneração baseadas em

parcerias. Os funcionários contratados formalmente exercem funções operacionais e estratégicas dentro da estrutura organizacional e são remunerados conforme políticas internas e legislações locais. Em paralelo, essas corporações estabelecem relações com usuários que, de maneira especializada, produzem conteúdo ou prestam serviços diretamente nas plataformas.

2.4.1 - Apple Inc.

A empresa Apple Inc. registrou em 28 de setembro de 2024 aproximadamente 164.000 funcionários trabalhando tempo integral na organização, oferecendo múltiplos benefícios aos seus funcionários, incluindo investimento na preparação e no desenvolvimento profissional destes.

Adicionalmente, utilizando-se de um plano de ações para funcionários, a empresa autorizou 1,3 bilhão de ações para acordos de comissões destinados a seus funcionários. Esta medida, apresenta-se como uma forma de benefício equitativo para os diversos cargos de operação da instituição (Apple Inc., 2024).

O total de pagamento de impostos relacionados às questões trabalhistas foi de US\$5,6 bilhões em 2023 e 2024 (Apple Inc., 2024), enquanto artistas do serviço Apple Music (2021), recebem em média US\$0,01 por reprodução variando de acordo a região e plano individual.

A plataforma de músicas também adota uma política de distribuição de 52% do lucro do artista para todas as gravadoras sem contratos privilegiados, também se aplicando o mesmo modelo igualitário aos compositores de música. Deste modo, a empresa pagou *royalties* para mais de 5 milhões de artistas em 2020 (Apple Inc., 2021).

Em adição, a Apple Music argumenta que suas políticas, embora menos transparentes em comparação com outras plataformas, contribuem para uma distribuição mais igualitária dos *royalties*. Assim, garantindo pagamentos proporcionais aos artistas por reprodução (Apple Inc., 2021).

Com isso, a empresa enfatiza seu compromisso em assegurar que artistas e compositores possam gerar renda de maneira estável e sustentável ao longo do tempo, também ocasionando em uma melhor experiência para seus usuários (Apple Inc., 2021).

Na perspectiva do estudo, destaca-se a diferenciação no tratamento dos artistas parceiros do Apple Music, que, independente do lucro que geram para a empresa, recebem as mesmas condições contratuais de remuneração. Enquanto isso, os trabalhadores em tempo integral da organização são contemplados com múltiplos benefícios atrelados ao trabalho exercido.

2.4.2 - Alphabet Inc.

Transferindo a análise para a empresa Alphabet, a organização apresenta uma política amigável com os funcionários assegurando uma prospecção de desenvolvimento profissional e social, incluindo acesso a cuidados médicos (Alphabet Inc., 2024).

Durante o exercício encerrado em dezembro de 2023, a Alphabet Inc. registrou 180.503 funcionários em tempo integral distribuídos globalmente (Alphabet Inc., 2024). Por outro lado, segundo o relatório oficial do YouTube para criadores (2024), a plataforma foi responsável por gerar 490.000 empregos em tempo integral nos Estados Unidos.

Os colaboradores da corporação Alphabet (2024) atuam em diferentes jurisdições, o que exige da empresa o cumprimento de múltiplas legislações trabalhistas, além da criação de canais eficazes de comunicação e suporte aos integrantes da organização. Da mesma forma, o programa de parcerias do YouTube está disponível apenas para criadores de determinados países por questões jurídicas (Google, 2025).

Também, a corporação controladora do Google, obteve um prejuízo na sua lucratividade devido a redução da força de trabalho, em vista das indenizações demissionais (Alphabet Inc., 2024). Contudo, ao analisar os termos de serviço do YouTube [s.d.], observa-se que a rede possui o direito total de mudar as diretrizes e encerrar contas com a violação do mesmo, inclusive contas de criadores da plataforma.

Entretanto de acordo com a análise estatística conduzida por Bärthl (2018) revela que os padrões de popularidade no YouTube não são distribuídos de forma uniforme entre os canais, mas sim concentrados em poucos participantes.

Ainda de acordo com Bärthl (2018), o estudo ilustra um efeito de retroalimentação característico: canais com elevado número de visualizações acumuladas tendem a atrair ainda mais visualizações futuras, enquanto canais menores encontram dificuldade em obter crescimento significativo.

Desta forma, a implicação prática é a cristalização de uma estrutura de mercado digital na qual as oportunidades de ascensão estão condicionadas à superação de barreiras iniciais consideráveis, reforçando a concentração de tráfego e de receitas publicitárias em um número reduzido de atores (Bärthl, 2018).

A instituição obteve em 2024 uma receita de US\$307,4 bilhões que crescem em média 9% ao ano, sendo um dos motores os serviços da Google, que incluem o YouTube, contribuindo com US\$19 bilhões do valor (Alphabet Inc., 2024). Em contrapartida, a

empresa afirma que US\$70 bilhões foram distribuídos aos criadores do YouTube durante um período de 3 anos (Google, 2024).

De acordo com o Looker Studios (2025), o custo médio por mil impressões (CPM) da plataforma YouTube foi estimado em \$4,26, ponderando o período de 1 de janeiro de 2022 à 18 de agosto de 2025. Considerando que este valor é suscetível a múltiplas variáveis para cada criador.

Sob a ótica deste estudo, evidencia-se a insegurança enfrentada pelos criadores de conteúdo da plataforma YouTube, os quais, apesar de contribuírem significativamente para a geração de um ecossistema de empregabilidade e inovação, operam sob condições de trabalho instáveis.

Em contraste, os trabalhadores formalmente vinculados à Alphabet e aos serviços do Google vêm sendo reduzidos gradativamente (Alphabet Inc., 2024). Paralelamente, o número de “parceiros” da organização tende a crescer continuamente, como se observa na expansão da base de usuários da Google, especialmente nos segmentos de inteligência artificial, com destaque para o Gemini e o Google One.

2.4.3 - Amazon.com Inc.

Ao deslocar o foco para a *Big Tech* Amazon, observa-se o papel essencial dos funcionários com capacitações diversificadas para a operação da empresa mais centrada no cliente do mundo. Valorizando equidade e segurança para todos os seus empregados e candidatos (Amazon.com Inc., 2024).

De acordo com análises internas no fim do período de 2023, a instituição constatou aproximadamente 1.525.000 empregados em tempo integral e meio período. Ponderando também, os contratos temporários para suprir as necessidades de mão de obra (Amazon.com Inc., 2024).

Entretanto, os vendedores terceirizados dos Estados Unidos e no âmbito internacional foram primariamente responsáveis pelo aumento da receita da empresa no aspecto de vendas. Ademais, as mudanças nas taxas de câmbio em 2023 foram responsáveis pelo aumento de US\$80 milhões nas vendas líquidas (Amazon.com Inc., 2024).

De acordo com a página *Pricing* da Amazon, a empresa adota, para vendedores terceirizados, uma taxa de comissão mínima de US\$0,30 para a maioria de seus produtos, variando de 3% a 45% sobre o valor de venda, sendo a taxa de 15% a mais recorrente. Além disso, é exigida uma assinatura mensal de US\$39,99 ou, alternativamente, o pagamento de US\$0,99 por item vendido (Amazon, [s.d.]).

Desta maneira, grande parte da receita de vendedores terceirizados e anúncios estão presentes na China como fornecedores e produtores dos produtos acabados e componentes requisitados. Assim, sensibilizando a receita da corporação à fatores geopolíticos e regulamentares (Amazon.com Inc., 2024).

A Amazon considera que pode enfrentar problemas na receita, com as mudanças regulatórias trabalhistas dos países que podem diminuir a flexibilidade operacional e aumentar os custos da folha de pagamento. Entretanto, entre o período de 2020 e 2022 a Amazon enfrentou problemas legais ao ser acusada de tentativa de monopolização dos preços no Canadá e Estados Unidos, respectivamente (Amazon.com Inc., 2024).

A Amazon de acordo com suas políticas legais ([s.d.]) e o acordo com o cliente da AWS (2025), a Amazon se isenta de qualquer responsabilidade para com terceiros afiliados, também reservando-se o direito de modificar suas políticas sem aviso prévio e desconectá-lo dos serviços da Amazon. Por outro lado, a receita da empresa pode sofrer com problemas judiciais envolvendo funcionários e outras partes (Amazon.com Inc., 2024).

Com base na análise desenvolvida, os serviços de venda da Amazon apresentam o diferencial de dependência da China para uma grande parte de seus fornecedores e vendedores terceirizados, o que sensibiliza a organização às crescentes tensões internacionais.

Além disso, a diferenciação da empresa na relação com parceiros, vendedores para com seus funcionários, principalmente nos aspectos jurídico-trabalhista. Demonstra a vantagem competitiva da terceirização de um percentual da receita e não atrela-se completamente à afiliação entre funcionário e empresa, mesmo que a empresa contenha mais de 1 milhão de empregados.

2.4.4 - Microsoft Corporation Inc.

Ao considerar a corporação Microsoft, a empresa sinaliza preocupação com justiça racial e equidade dentro de sua esfera de trabalho, também visando maximizar o potencial do capital humano, em vista de promover a missão da organização através da criação de produtos e serviços (Microsoft Corporation, 2024).

Durante o período de 31 de julho de 2024 (Microsoft Corporation), foi demarcado 220.000 empregados em tempo integral, 126.000 em território americano e 102.000 no âmbito internacional. Deste total, 86.000 integrantes da equipe é destinada ao suporte e operação das diversas atividades da empresa, enquanto os demais trabalham em marketing, pesquisa, desenvolvimento e funções administrativas (Microsoft Corporation, 2024).

Segundo a visão da Microsoft Corporation (2024, p. 9) de acordo com suas abordagens no mercado atual

“Our intended result is a global performance and development approach that fosters our culture, drives company performance, and competitive compensation that ensures equitable pay by role while supporting pay for performance” (Microsoft Corporation, 2024, p. 9).

“Nosso objetivo é uma abordagem global de desempenho e desenvolvimento que promova nossa cultura, impulsione o desempenho da empresa e ofereça uma remuneração competitiva que garanta salários equitativos por função, ao mesmo tempo em que apoia a remuneração por desempenho” (Microsoft Corporation, 2024, p. 9).

Também tendo ênfase nos cuidados necessários para a saúde financeira, emocional e física dos funcionários da empresa, também introduzindo escalas de trabalho híbridas para melhor atender as necessidades dos funcionários (Microsoft Corporation, 2024). Em oposição, a plataforma LinkedIn não garante a originalidade do conteúdo postado em sua plataforma, resguardando o direito de traduzi-lo, transcrevê-lo, modificar seu tamanho, layout ou tipo de arquivo e remover ou adicionar etiquetas ou metadados; desde de que a plataforma não considere que isto seja uma mudança substancial no conteúdo (LinkedIn, [s.d.]).

Também, a organização assegura o direito de adicionar anúncios, informações e ações sociais sem gratificação do usuário que posta conteúdo ou terceiros associados (LinkedIn, [s.d.]). Ademais, com exceção do LinkedIn Brand Link, que está em *beta testing*, restrito para criadores especializados e dominantes nos tópicos necessários para as empresas de anúncios (LinkedIn Corporation, [s.d.]).

Por conseguinte, os criadores de médio e pequeno porte não possuem métodos de remuneração através da plataforma. Gerando uma situação antagônica, os funcionários em tempo integral da Microsoft Corporation são priorizados no quesito qualidade e bem-estar, enquanto os criadores de conteúdo que fomentam seus meios de comunicação não são remunerados, exceto por meio do LinkedIn Brand Link.

A plataforma espera crescer sem seguir os passos de seus concorrentes, beneficiando os produtores de conteúdo de sua plataforma, incentivando o seu crescimento. Enquanto foca seus esforços em criar uma equipe maior de talentos em modalidade tradicional.

2.4.5 - Meta Platforms

Com ênfase na Meta Platforms, a organização possui medidas de proteção de propriedade intelectual combinando desde de patentes à contratos de procedimentos de confidencialidade. Em vista, de assegurar que a vida útil dos produtos da empresa esteja alinhada com a expectativa de vida das tecnologias proprietárias (Meta Platforms Inc., 2024).

A corporação também resguarda o bem estar dos funcionários adotando medidas de indenização, férias remuneradas e aquisição de ações restritas após a reestruturação da força de trabalho da empresa com corte de funcionários. Assim, durante o período de 31 de dezembro de 2024, foram registrados 74.067 funcionários distribuídos em escritórios por 90 cidades no mundo (Meta Platforms Inc., 2024).

Além disso, também foram tomadas medidas de: corte de orçamentos, redução de benefícios da empresa, redução de nossa área imobiliária, demissões e reestruturação de funcionários. Buscando obter melhor eficiência organizacional (Meta Platforms Inc., 2024).

Comprometidos com a equidade salarial, a Meta Platforms busca oferecer remunerações competitivas em relação ao mercado de trabalho. Adicionalmente, continuamos aprimorando a experiência dos nossos funcionários em trabalhar na empresa através de seus entendimentos (Meta Platforms Inc., 2024).

Em antítese, a forma de monetização do Facebook funciona a partir de três modelos: *In-stream ads*, *Ads on Reels*, *Performance bonus*. Em conjunto, formam um único programa de monetização para criadores da plataforma, ainda em *beta testing*, desde de criem conteúdo de interesse do site (Meta Platforms, 2024).

O programa de monetização é baseado na performance do conteúdo produzido na plataforma mantendo-se inalterado em relação ao funcionamento dos modelos de remuneração previamente estabelecidos. Também, atendendo os requisitos pré-estabelecidos pela plataforma para os diferentes tipos de conteúdo remunerados (Meta Platforms, 2024).

Em incremento, o modelo de estrelas permite que os apoiadores do criador comprem e enviem para criadores de conteúdo. De tal forma que, cada estrela enviada para o criador remunera-o em \$0,01 (Meta Platforms, [s.d.]).

Caso, este criador de conteúdo cumpra os requisitos de aderir ao programa de estrelas de 500 seguidores durante pelo menos 30 dias consecutivos e morar em um país onde as estrelas estão disponíveis. Além disso, concordar com os termos de serviço da

plataforma (Meta Platforms, [s.d.]). O custo médio por mil impressões (CPM) dos anúncios da Meta para a remuneração dos criadores das plataformas Facebook e Instagram, foi estimado em aproximadamente US\$5,58, de acordo com a plataforma Looker Studio da Google (2025).

Outro modelo importante de remuneração é o Music Sharing Revenue que permite os criadores utilizarem as músicas licenciadas pelas redes sociais da Meta sem sofrerem penalidades por direitos autorais. Tendo direito a 20% da receita do vídeo, enquanto os 80% são destinados à Meta e aos autores responsáveis pelo material licenciado (Meta Platforms, Inc., 2022).

Considerando a linha de raciocínio desta pesquisa, A corporação Meta apresenta uma ampla abertura para a remuneração de criadores em suas plataformas em comparação com as demais empresas. Entretanto, os requisitos que a plataforma exige podem ser observados como barreiras aos pequenos criadores.

Adicionalmente, possuindo uma grande disparidade entre os benefícios e políticas empresariais para funcionários integrados na corporação. Causando disparidade entre a qualidade de vida pretendida aos empregados da Meta Platforms, e os grandes requisitos para remuneração na plataforma com grande dependência dos termos de serviços da plataforma.

2.5 – O NOVO MODELO DE CAPITAL E SUAS DEFINIÇÕES

Segundo a obra *Technofeudalism: What Killed Capitalism*, de Varoufakis (2023), o autor sugere que o capitalismo sofreu uma mutação letal com as transformações decorrentes da tecnoestrutura contemporânea e da estrutura monetária constituída contemporânea.

A principal causa do fim do capitalismo se apresenta com a criação do modelo de capital de nuvem, inerentemente ligado às transformações das Internet ao longo do tempo. Também aproveitando-se das inovações e tecnologias presentes na contemporaneidade (Varoufakis, 2023).

Segundo Varoufakis (2023, p. 74), “No mundo da Internet 2.0 moldado pelos Novos Cercamentos, você é rotineiramente forçado a entregar sua identidade a uma parte do domínio digital que foi cercada”. Esse paradigma constitui as condições ideais para a ascensão de uma nova forma de capital, o capital de nuvem (Varoufakis, 2023).

A tecnologia libertadora se transformou gradativamente em um instrumento de exploração humana nas mãos das *Big Techs*, os senhores feudais do novo capitalismo de nuvem, obtendo renda de indivíduos que, em sua maioria, desconhecem que são

produtores do mais importante capital do tecnofeudalismo, o conteúdo (Varoufakis, 2023).

O capital de nuvem pode ser descrito como a informação condensada, processada e aplicada para coletar informações dos indivíduos, enquanto incentiva-os a produzir novos conteúdos para a rede coletiva baseada em informações estruturadas em servidores, também chamadas informações baseadas em nuvem. Serviços de assistentes baseados em IA, como Alexa, tornam-se memes sociais; essas IAs transformam usuários em produtores de informação para os “senhores” das plataformas de forma global (Varoufakis, 2023).

Como mencionado anteriormente, a comoditização do indivíduo em sua totalidade como um objeto a ser demandado permitiu a opcionalidade do lucro, porque o capital da informação é capaz de se reproduzir indefinidamente sem a necessidade de mão de obra remunerada. Uma das consequências observáveis no mercado de trabalho é a diferença entre o peso da despesa com mão de obra nas grandes indústrias tradicionais, em que os custos trabalhistas podem representar até 80% da receita da companhia, e o modelo das gigantes da informação, cuja força de trabalho corresponde a menos de 1% de sua receita (Varoufakis, 2023).

Em razão do capital da atenção ter a capacidade de transformar seus “clientes” diretamente em peças para a manutenção, produção e reforço das *Big Techs*. Uma vez que o conteúdo é fundamental para as redes de comunicação de larga escala, ou também chamadas redes sociais, formando e mantendo o ativo principal do tecnofeudalismo (Varoufakis, 2023).

Em síntese, o tecnofeudalismo é uma estrutura que derrotou o capitalismo sobressaindo-se sobre suas crises, lucro arriscado deu lugar a renda segura. Ocorre a alienação social, convertendo seres humanos, bem como seus desejos e sofrimentos, em commodities poluindo a alma desses indivíduos (Varoufakis, 2023). Entretanto para Zuboff (2019, p. 13), essas mesmas condições não apresentam a morte do capitalismo para o surgimento de um nova fase do capitalismo, o capitalismo de vigilância é descrito como

“Surveillance capitalism unilaterally claims human experience as free raw material for translation into behavioral data. Although some of these data are applied to product or service improvement, the rest are declared as a proprietary behavioral surplus, fed into advanced manufacturing processes known as ‘machine intelligence,’ and fabricated into prediction products that anticipate what you will do now, soon, and later. Finally, these prediction products are traded in a new kind of

marketplace for behavioral predictions that I call behavioral futures markets. Surveillance capitalists have grown immensely wealthy from these trading operations, for many companies are eager to lay bets on our future behavior” (Zuboff, 2019, p. 13).

“O capitalismo de vigilância reivindica unilateralmente a experiência humana como matéria-prima gratuita para tradução em dados comportamentais. Embora alguns desses dados sejam aplicados à melhoria de produtos ou serviços, o restante é declarado como um excedente comportamental proprietário, alimentado em processos de fabricação avançados conhecidos como ‘inteligência de máquina’ e transformado em produtos de previsão que antecipam o que você fará agora, em breve e mais tarde. Por fim, esses produtos de previsão são negociados em um novo tipo de mercado para previsões comportamentais que chamo de mercados futuros comportamentais. Os capitalistas da vigilância enriqueceram imensamente com essas operações comerciais, pois muitas empresas estão ansiosas para apostar em nosso comportamento futuro.” (Zuboff, 2019, p. 13).

Desta maneira, o capitalismo de vigilância manifesta-se na medida em que introduz incerteza sobre o futuro dos modelos estratégicos de mercado. Para Zuboff (2019), empresas que não incorporam plenamente o capital comportamental em suas práticas não enfrentam a questão de qual caminho escolher, mas seguir um caminho oposto, ou ceder completamente ao capitalismo de vigilância.

Do ponto de vista metodológico adotado, percebe-se que ambas as visões de Zuboff e Varoufakis reconhecem o domínio dos controladores do capital da informação, entretanto divergem nas implicações desses comportamentos. Para Zuboff, o capitalismo existe e é mais presente do que nunca, até mesmo dentro de nossas mentes. Entretanto, segundo Varoufakis, o capitalismo morreu para renascer nesse sistema tecnofeudal.

3 – METODOLOGIA

Segundo Gonçalves (2021), metodologia é o caminho que o pesquisador precisa seguir para obter respostas consistentes para os questionamentos formulados quando do início do trabalho de pesquisa, uma vez que diferentes objetivos podem exigir diferentes caminhos metodológicos. Para Lakatos (2003, p. 223) a finalidade da metodologia consolida a objetividade da pesquisa, desta forma

“A finalidade da pesquisa científica não é apenas um relatório ou descrição de fatos levantados empiricamente, mas o desenvolvimento de um caráter interpretativo, no que se refere aos dados obtidos. Para tal, é imprescindível correlacionar a pesquisa com o universo teórico, optando-se por um modelo teórico que serve de embasamento à interpretação do significado

dos dados e fatos colhidos ou levantados” (Lakatos, 2003, p. 223).

Nesse contexto há que se considerar que o processo científico não se realiza por acaso, sendo seus resultados dependentes da clareza dos objetivos e da adequação dos meios utilizados pelo pesquisador buscando responder às questões: o quê? Por quê? Para quê ou para quem? Onde? Como? Com o quê? Quanto e quando? Com quanto? (Lakatos, 2003).

Tais perguntas auxiliam, de acordo com Lakatos (2003), no entendimento do que o pesquisador pretende descobrir, por quais motivos e propósitos, bem como a partir de quais meios. A indagação “por quê” reflete a razão ou necessidade de se buscar uma resposta dentro de uma determinada perspectiva ou viés.

A metodologia auxilia o pesquisador a compreender o caminho a ser usado para a descoberta de sua pesquisa científica, o embasamento teórico necessário e as ferramentas a serem adotadas. De acordo com Lakatos (2003, p. 223), uma pesquisa científica

“Não é apenas um relatório ou descrição de fatos levantados empiricamente, mas o desenvolvimento de um caráter interpretativo, no que se refere aos dados obtidos. Para tal, é imprescindível correlacionar a pesquisa com o universo teórico, optando-se por um modelo teórico que serve de embasamento à interpretação do significado dos dados e fatos colhidos ou levantados” (Lakatos, 2003, p. 223).

Galliano (1986, apud Gonçalves, 2021, p. 34), assevera que o conhecimento científico elucidado através do processo metodológico deve ser “racional e objetivo”, obrigando o pesquisador a se ater aos fatos. Para o autor, o processo “transcende aos fatos”, devendo ser “analítico” e requerendo “exatidão e clareza”.

O resultado de uma investigação científica “depende de investigação metódica”, uma vez que “busca e aplica leis”, podendo permitir que o pesquisador faça inferências sobre determinados fenômenos ou mesmo “predições”, dependendo do que o pesquisador pretende investigar, descobrir, responder (Galliano, 1986, apud Gonçalves, 2021, p. 34).

3.1– ABORDAGEM QUALITATIVA

A abordagem qualitativa é o principal método construtivista do conhecimento intelectual acadêmico, que busca alcançar um entendimento esclarecido sobre o tema em questão, compreendendo os padrões comportamentais e característicos do objeto de estudo em análise (Creswell, 2010).

Dessa maneira, o investigador - a partir dos dados coletados - busca aprofundar um conceito que pode ser ainda mais explorado, incentivando a colaboração com outros

pesquisadores em relação ao tema, com o objetivo de consolidar uma melhor base teórica sobre o objeto temático (Creswell, 2010).

A abordagem qualitativa, segundo Creswell (2020), possui a tendência de atrair autores que buscam uma proximidade com o tema em questão e o elemento a ser compreendido, considerando-se diferentes perspectivas, realidades, contextos, situações e vieses (Creswell, 2010).

3.2– TÉCNICA DE COLETA DE DADOS

A coleta de dados é uma técnica primordial para a fundamentação de uma determinada ideia, conceito, teoria ou relação. Os pesquisadores utilizam fontes válidas cientificamente para delimitar determinado fenômeno a partir dos dados disponibilizados por diferentes autores (Gil, 2002).

Múltiplas são as técnicas aplicadas na coleta de dados, que variam de acordo com a necessidade e abordagem dos cientistas responsáveis, desde a coleta documental à análise do conteúdo. Entretanto, é necessário o controle dos instrumentos aplicados, mas também de sua qualidade para não comprometer a pesquisa (Lakatos, 2003).

Para esta pesquisa, especificamente, foram adotadas fontes bibliográficas diversas, de diferentes autores, publicadas e disseminadas em diferentes meios, notadamente o livro *Technofeudalism: What Killed Capitalism*, de Yanis Varoufakis, que serviu de referencial teórico para o trabalho ora proposto.

3.3– REFERENCIAL TEÓRICO

Referencial teórico pode ser representado por uma teoria, um pesquisador, uma obra, um conceito ou uma definição capaz de suportar ou orientar determinada linha de raciocínio (Minayo, 2009). Para esta pesquisa foi usada a obra *Technofeudalism: What Killed Capitalism*, de Yanis Varoufakis, publicada em 2023.

Yanis Varoufakis é economista, professor e ex-ministro das Finanças da Grécia, conhecido por sua postura crítica frente às políticas de austeridade durante a crise da dívida grega em 2015 (Kolhatkar, 2024). De acordo com a entrevista à revista *The New Yorker*, nunca teve intenção de se tornar político, declarando seu repúdio à política. Após seu afastamento da vida pública, publicou o livro *Technofeudalism*, em que defende a tese de que o capitalismo foi substituído por um novo sistema econômico ainda mais concentrador e ameaçador, dominado pelas *Big Techs* (Kolhatkar, 2024).

4 – PESQUISA

Pesquisa possui um objetivo nítido de proporcionar respostas aos problemas apresentados (Gil, 2002). No caso desta pesquisa científica, as respostas envolvem

compreender os comportamentos das *Big Techs* enquanto organizações controladoras da quase totalidade do ambiente digital conhecido pela população comum.

Também, adentrando na capacidade financeira e estrutural destas instituições a base de silício. Em contraste, com a remuneração dos parceiros e associados que provêm conteúdo para atingir o público-alvo, que pela primeira vez na história pode-se afirmar que é quase totalidade da humanidade.

Além disso, trabalhando as diferentes formas como essas instituições exercem seus modelos de negócios de acordo com os seus nichos de mercado e o alcance monetário das *Big Techs* em escala global.

O quadro 1 – *Big Techs* e seus serviços – sintetiza os principais serviços oferecidos pelas empresas consideradas, de modo a permitir a compreensão dos meios de obtenção de clientes e renda, provenientes dos diferentes serviços e públicos-alvo.

Por conseguinte, as informações utilizadas têm como matéria base os relatórios contábeis das *Big Techs* Form-10 K disponibilizados no ano de 2024 para uma melhor precisão acadêmica.

Quadro 1 – *Big Techs* e seus serviços

<i>Big Tech</i>	Público-alvo	Principais produtos e serviços
Apple	Consumidores finais, pequenas e médias empresas, instituições educacionais e organizações governamentais	Ipad, Iphone, Mac 's, outros produtos e serviços.
Alphabet (Google)	Consumidores que utilizam suas múltiplas e integradas funcionalidades do Ecosystema Google	Google Cloud, Google One, YouTube e outros serviços que fazem parte do Ecosystema Google
Amazon	Consumidores finais, vendedores, desenvolvedores, empresas, criadores de conteúdo, anunciantes e funcionários	Amazon Web Services (AWS), produtos e serviços
Microsoft	Consumidores individuais, pequenas, médias e grandes organizações, provedores de serviços digitais e instituições do setor público	Microsoft Teams, Microsoft 365, Games, LinkedIn, Windows, serviços em nuvem e outros produtos para empresas e consumidores
Meta (Facebook)	Usuários de suas plataformas, que consomem seus serviços digitais, e pelos anunciantes, que utilizam essas plataformas para veicular publicidade direcionada a esses mesmos usuários	Instagram, Facebook e WhatsApp

Fonte: Pesquisador (2025)

O quadro 2 – *Big Techs* e a dimensão econômica-financeira – sintetiza e auxilia na compreensão do porte, abrangência, poder de controle e alcance das corporações. Utilizando como fonte principal os relatórios trimestrais disponibilizados pelas entidades para a constituição de uma métrica analítica objetiva, contudo, múltiplas fontes para alcançar uma pequena dimensão do número de usuários das “Megalópoles de Silício”.

Adicionalmente, para uma análise mais precisa da origem do capital dessas corporações, utilizou-se a métrica de ação básica, conforme divulgada nos relatórios financeiros oficiais. Essa métrica representa uma fração do capital social da empresa e permite avaliar o perfil de seus acionistas. Quando necessário, foi realizada a distinção entre acionistas (*shareholders*) e partes interessadas (*stakeholders*), a fim de compreender melhor a estrutura de propriedade e controle das *Big Techs*.

No caso da Apple, os dados foram obtidos a partir do relatório técnico disponibilizado pelo Apple Security Research (2025), que informa o número total de dispositivos ativos globalmente. Tal métrica permite observar o alcance do ecossistema proprietário da empresa, bem como o sucesso das suas estratégias comerciais pautadas na exclusividade e integração de produtos e serviços.

Para a Alphabet (Google), utilizaram-se os dados publicados pela própria empresa (2025), que contabilizam cerca de 1,5 bilhão de usuários de seus serviços de inteligência artificial. Demonstrando a influência da empresa no futuro da inteligência artificial e seu desenvolvimento no longo prazo.

Em vista da Amazon, foram utilizados os dados disponibilizados no relatório de transparência destinado à União Europeia (2023). A necessidade da convocação de relatórios de transparência para as *Big Techs* coloca em evidência a ameaça pressentida a soberania dos indivíduos e dos Estados europeus, também ponderando que 181 milhões de usuários da Amazon pertencem ao continente europeu.

Quanto à corporação Microsoft, foram utilizados os dados dos assinantes do pacote Office 365, disponibilizados pelo relatório financeiro da Microsoft (FY 24 Q2) de 2024. Evidenciando a hegemonia da empresa e suas tecnologias desenvolvidas ao longo do tempo no mercado de trabalho.

Por fim, a Meta Platforms (Facebook) foi utilizada pela organização através da métrica *Family Daily Active People* - Pessoas Ativas na Família Diariamente - (2025). Somando os usuários diários do Facebook, WhatsApp e Instagram, torna-se exemplificada a dominação da empresa sobre as redes sociais no mundo contemporâneo.

Quadro 2 – *Big Techs* e a dimensão econômico-financeira

<i>Big Tech</i>	N. Usuários (em milhões)	Origem do capital	Receita bruta do 1º trimestre de 2025 (MMUS\$)
Apple	2.350	<i>Shareholders</i> e outros investidores com a política de \$1,65 por ação	95.000
Alphabet (Google)	1.500	<i>Stakeholders</i> e outros tipos de investidores com a política de \$2,84 por ação	90.000
Amazon	181	<i>Shareholders</i> e autofinanciamento das estratégias de longo prazo com a política de \$1,62 por ação	155.000
Microsoft	400	<i>Shareholders</i> e outros tipos de investidores com a política de \$3,47 por ação	70.000
Meta (Facebook)	3.000	Acionistas e autofinanciamento para desenvolvimento estrutural com a política de \$6,59 por ação	42.000

Fonte: Pesquisador (2025)

O quadro 3 – *Big Techs* e as sistemáticas de remuneração do capital e dos serviços – sintetiza e auxilia na compreensão dos diferentes meios de obtenção de receita, considerando-se os diferentes tipos de clientes e usuários dos serviços desenvolvidos pelas referidas empresas.

Para a elaboração desta síntese foram utilizados os dados disponibilizados pelas próprias *Big Techs*, principalmente os relatórios contábeis Form 10-K de 2024 e os relatórios trimestrais (Q) de 2025.

Quadro 3 – *Big Techs* e as sistemáticas de remuneração do capital e dos serviços

<i>Big Tech</i>	Tipos de receita	Descrição da receita
Apple	Produtos e serviços	Produtos e serviços integrados ao ecossistema Apple
Alphabet (Google)	Serviços, publicidade digital e outras receitas	Serviços complementares que formam uma experiência de um ecossistema complementar e publicidade digital baseada nos serviços de longo alcance como YouTube e Google One
Amazon	Comercialização de produtos, serviços e AWS	Serviços baseados em venda e distribuição de produtos no mundo, e o serviço do Amazon Web Services para empresas

Microsoft	Produtos, serviços e publicidade digital	Produtos e serviços partes de um ecossistema que possuem ênfase em auxiliar empresas de todos os setores e consumidores individuais
Meta (Facebook)	Publicidade digital e outras formas de receita	A utilização do longo alcance das redes sociais da Meta permite a veiculação de anúncios em massa para seus usuários.

Fonte: Pesquisador (2025)

O quadro 4 – *Diferenças no modelo de remuneração* – sintetiza e auxilia na compreensão das formas de remuneração das *Big Techs* para os seus associados e parceiros sem vínculo de trabalho formal.

De acordo com a análise proposta por este trabalho, foram escolhidas fontes primárias e secundárias credibilizadas internacionalmente para estimar as disparidades entre as *Big Techs* e seus modelos de remuneração para os seus criadores e revendedores de produtos e ideais decorrentes dos seus distintos modelos de negócios.

Observando a *Big Tech* Apple, aderiu-se ao programa Apple Music, plataforma de streaming de música através de uma assinatura. Uma vez que músicos podem receber remuneração por reprodução ao se tornarem parte dos criadores da plataforma.

Dando ênfase a empresa Alphabet, foram adotadas as métricas da plataforma YouTube, maior canal de comunicação aberta e rede social da empresa. Também, meio pelo qual criadores podem criar conteúdo e serem remunerados ao aderirem ao seu programa de parceria.

Em vista da empresa Amazon, ponderando sua diferente forma de obter lucro e alcance, foi escolhido o serviço de *marketplace* da Amazon. Ponderando suas taxas de comissão em relação ao lucro obtido pelo vendedor que adere à sua plataforma.

Para a corporação Microsoft, observaram-se os dados disponíveis no LinkedIn, sua rede social destinada ao mercado. Por mais que, de acordo com o Looker Studio da empresa Google (2025), o CPM médio registrado foi de \$24,73.

Esse dado não foi considerado, uma vez que os meios de remuneração da plataforma LinkedIn, através do programa LinkedIn Brand Link, para os seus criadores são variáveis de acordo com cada parceria, inflando os resultados apresentados. Além disso, o programa de LinkedIn Brand Link não é acessível para pequenos parceiros realçando a disparidade de resultados

Em vista da empresa Meta Platforms, foram adotadas as redes sociais Facebook e Instagram que fazem parte do *Family Apps*. Assim, o Whatsapp não foi adotado por não

ser uma rede social aberta e remunerável. A remuneração obtida pelos criadores e pela plataforma é obtida através de anúncios disponibilizados no conteúdo da plataforma.

Quadro 4 – Big Techs e as diferentes formas de remuneração dos associados

<i>Big Tech</i>	Monetização base	Detalhes da monetização
Apple	US\$0,01	Valor médio por reprodução do Apple Music distribuído igualmente variável de acordo com a região e o plano individual.
Alphabet (Google)	\$4,26	CPM médio da plataforma YouTube influenciado por múltiplos fatores.
Amazon	Variável	Varia de 97% à 55% de acordo com o produto vendido. Utilizando a métrica de 3% à 45% de comissão praticada pela Amazon.
Microsoft	Variável	Relativa às parcerias realizadas pelo programa LinkedIn Brand Link.
Meta (Facebook)	US\$5,58	CPM médio da plataforma influenciado por performance.

Fonte: Pesquisador (2025)

O quadro 5 – *Diferenças do modelo feudal para o modelo capitalista recém-formado* – sintetiza e auxilia no entendimento do processo de transformação do feudalismo para o capitalismo ao longo do tempo. Adicionalmente, permite compreender os fatores causais e mudanças críticas desse processo.

Para a abordagem deste tema, foram recorridos autores como Varoufakis, Wood e Marx dadas suas devidas reiteraões para a melhor coerência com o tema e suas perspectivas.

Quadro 5 – As relações econômicas do passado que contextualizam o presente

Feudalismo	Capitalismo Mercantil
Senhores feudais no controle do capital.	Estado no controle do capital.
Sociedade servil.	Sociedade burguesa.
Liberdade camponesa restrita.	Aumento da autonomia do campesinato.
Terras demonstram poder político.	O Estado demonstra poder em si.
Arredamento como máxima econômica.	Ganho burguês como máxima econômica.

Fonte: Pesquisador (2005)

O quadro 6 – *Diferenças no modelo de negócios* – sintetiza e auxilia na compreensão dos diferentes meios de obtenção de receita no ambiente denominado capitalismo tradicional do ambiente digital promovido pelas chamadas *Big Techs*.

Para analisar as perspectivas do capitalismo financeiro e as suas dinâmicas sociais, políticas e econômicas, se observou os fundamentos presentes em Varoufakis. Como contextualização a tópica principal da pesquisa.

Em adição, também foram utilizadas as descrições de Varoufakis para o ambiente digital, no entanto contrastadas com a visão de Zuboff sobre o atual estágio da sociedade contemporânea.

Quadro 6 – *Big Techs* e as sistêmicas de remuneração do capital e dos serviços

Capitalismo Financeiro	Ambiente Digital
Instituições bancárias e financeiras no controle do capital reguladas pelo Estado.	<i>Big Techs</i> controladoras do capital de informação.
Sociedade em transição para um modelo econômico dependente de confiança.	Sociedade comoditizada pelo capital de nuvem.
O capital demonstra poder em si.	Informação sobre o indivíduo é poder sobre o indivíduo.
Lucro como máxima econômica.	Pessoas como máxima econômica.

Fonte: Pesquisador (2005)

5 – CONCLUSÃO

O objeto desta pesquisa foi o de identificar, analisar e descrever as principais transformações do mercado de trabalho, a partir dos estudos realizados envolvendo o chamado tecnifeudalismo, com o objetivo de caracterizar as transformações observadas, os novos meios de trabalho, de renda e de remuneração, sem deixar de destacar o poder e abrangência dos poucos atores presentes nesse mercado global.

A premissa inicial de que a sociedade regrediu, do capitalismo para o feudalismo, se prenderia ao fato de que o feudalismo seria – nesse contexto - apenas um modelo econômico. O estudo atual, no entanto, permite inferir que o feudalismo foi um modelo político, social e econômico influenciado pela religião cristã, descontextualizando-se, aqui, as condições tecnológicas e psicológicas da sociedade da época.

Dessa forma, o paralelo criado entre os servos e senhores feudais como representações do proletariado e do explorador na história, respectivamente, é advindo do conceito marxista da luta de classes. Entretanto, a aplicação desse conceito de forma anacrônica, é uma tentativa de controle social através da revolução cultural na tentativa de moldar a cultura a uma única visão hegemônica.

A comoditização do indivíduo, com a introdução da Internet 2.0, é reforçada pelo potencial de alcance dos poucos fornecedores de serviços. A comoditização, no contexto

desta pesquisa, demonstra que o modelo econômico atual superou a necessidade do lucro, tornando-o opcional. Enquanto o principal ativo do século XXI se tornou a mente e o comportamento dos indivíduos, agora controlados por aparatos digitais.

O mercado da atenção tomou um lugar central nas relações pessoais entre os indivíduos, impactando diretamente a sociedade. A partir da perspectiva deste estudo, a sociedade está cada vez mais regredindo na capacidade de manter sua vida pessoal afastada de outras partes da sua vida, até mesmo se tornando um produto. Todavia, os impactos da transformação do ser humano, são nefastos, em um objeto à venda por uma inscrição em uma rede social.

Esta pesquisa não tinha como objeto a constatação da morte do capitalismo para a imposição do tecnofeudalismo, tal como explorado no referencial teórico. Não pode negar, por outro lado, as implicações da tecnoestrutura criada pelas *Big Techs* e mantida sob controle estatal do aparato estadunidense, inclusive em relação às decisões eventuais de países como o Brasil, que busca a regulação de tais serviços.

Pela primeira vez, poucas companhias possuem um público-alvo que representa a quase totalidade de pessoas no mundo. O conteúdo, capital principal do momento, mais do que diversificado, é criado para atender especificamente às expectativas e desejos dos indivíduos de forma particular. Mesmo que esse conteúdo não exista, ele será criado de graça ou por uma baixa remuneração por outros indivíduos.

Os indivíduos que se especializaram em produzir conteúdo para atender grande parcela da sociedade, não são pessoas injustiçadas com a baixa remuneração das *Big Techs* em relação à receita que elas recebem. Compreenderam que a verdadeira importância do trabalho realizado está em influenciar a mente das pessoas e vendê-las para organizações que estiverem dispostas a pagar.

Influenciadores que não possuem destaque, existem apenas para agradar um pequeno público, como pequenas peças para permitir que a influência dos detentores do capital da informação seja completa. Assim, o mercado de trabalho é transformado através das novas relações trabalhistas e interpessoais na sociedade, trabalhando-se cada vez com vínculos temporários e superficiais em grande escala, enquanto as *Big Techs* buscam novos especialistas para manter sua tecnoestrutura.

Numa visão ampla, os trabalhadores majoritariamente se tornam cada vez mais independentes das organizações, também implicando em menos amparo institucional, enquanto uma minoria de capacitados assume posições estáveis, causando um declínio nas relações de trabalho baseadas no vínculo legal entre a empresa e o trabalhador de forma voluntária na sociedade.

Em decorrência desse fato, o mercado de trabalho migra cada vez mais para a Internet e integra-se nas relações sociais entre os indivíduos na forma de status, que não necessariamente refletem em melhores condições de trabalho. O *status* advindo da nobreza de sangue, da posse da terra, do poder, da religião e do lucro tornou-se obsoleto. Na contemporaneidade, as *Big Techs* controlam o status quo da sociedade por meio da integração cultural da internet no cotidiano social na figura do influenciador.

O chamado sonho americano já não se fundamenta mais na busca por um emprego estável, bem remunerado e hierárquico. No contexto contemporâneo, ele é representado pela figura do influenciador digital, cuja legitimidade não decorre da estabilidade do trabalho, mas da capacidade de mobilizar e engajar pessoas a partir de seus ideais e estilos de vida de forma independente.

Os resultados sugerem que o conceito de capitalismo de vigilância é potencialmente mais oportuno, neste momento, por não decretar a morte do capitalismo, mas apenas mostrar uma faceta ainda mais cruel. Ambos, de alguma forma, provocam reflexões sobre a característica mais importante e nefasta do capitalismo: a objetificação, massificação e alienação dos indivíduos, transformando-os em objetos à venda em todas as áreas de suas vidas, ainda que tenham a sensação de que controlam a si mesmos e aos outros.

REFERÊNCIAS

ALPHABET INC. *Alphabet announces first quarter 2025 results*. Mountain View, CA: Alphabet Inc., 24 abr. 2025. **Relatório financeiro**. Disponível em: <https://abc.xyz/investor/>. Acesso em: 26 maio 2025.

ALPHABET INC. Form 10-K – *Annual Report pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934, for the fiscal year ended December 31, 2023*. Washington, D.C.: U.S. **Securities and Exchange Commission**, 2024. Disponível em: <https://abc.xyz/investor/>. Acesso em: 29 jul. 2025.

ALPHABET INC. Form 10-Q – *Quarterly Report pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934. For the quarterly period ended March 31, 2025*. Commission file number: 001-37580. Washington, D.C.: **Securities and Exchange Commission**, 2025. Disponível em: <https://abc.xyz/investor/>. Acesso em: 20 maio 2025.

AMAZON EUROPE CORE S.À R.L. *Amazon EU Store Transparency Report: January – June 2023*. **Luxembourg: Amazon Europe Core S.à r.l., out. 2023**. Disponível em: <https://assets.aboutamazon.com/cd/28/4d02dd2e41ec8c6d1bc341e9d919/amazon-eu-store-transparency-report-jan-june-2023.pdf>. Acesso em: 4 jun. 2025.

AMAZON WEB SERVICES, Inc. *AWS Customer Agreement*. São Paulo: AWS, 5 mar. 2025. Disponível em: https://d1.awsstatic.com/legal/aws-customer-agreement/AWS_Customer_Agreement_2025-03-05_PT_BR.pdf. Acesso em: 14 ago. 2025.

AMAZON. **Políticas de publicidade da Amazon Ads** – Brasil. [S.l.]: Amazon, [s.d.]. Disponível em: https://www.amazon.com.br/gp/help/customer/display.html?ref=hp_bc_nav&nodeId=GWFZQ8U37JV9AUT5. Acesso em: 04 ago. 2025.

AMAZON. **Políticas legais da Amazon.com** – Brasil. [S.l.]: Amazon, [s.d.]. Disponível em: https://www.amazon.com.br/gp/help/customer/display.html?ref=hp_bc_nav&nodeId=GWFZQ8U37JV9AUT5. Acesso em: 04 ago. 2025.

AMAZON. **Pricing**. Seattle: Amazon.com, [s.d.]. Disponível em: <https://sell.amazon.com/pricing>. Acesso em: 12 ago. 2025.

AMAZON.COM INC. *Amazon.com announces first quarter results*. Seattle: Amazon.com, Inc., 1 maio 2025. Comunicado de imprensa. Disponível em: <https://ir.aboutamazon.com/news-release/news-release-details/2025/Amazon-com-Announces-First-Quarter-Results/default.aspx>. Acesso em: 26 maio 2025.

AMAZON.COM, INC. Form 10-K – *Annual Report pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934: For the fiscal year ended December 31, 2024*. Washington, D.C.: **Securities and Exchange Commission**, 2024. Disponível em: <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/0001018724/000101872425000004/amzn-20241231.htm>. Acesso em: 20 jun. 2025.

APPLE INC. *Apple Music insights: royalty rate*. Apple for Artists, 2021. Disponível em: <https://artists.apple.com/support/1124-apple-music-insights-royalty-rate>. Acesso em: 29 jul. 2025.

APPLE INC. *Apple Security Research*. Cupertino, CA: Apple Inc., 2025. Disponível em: <https://security.apple.com/>. Acesso em: 4 jun. 2025.

APPLE INC. Form 10-K – *Annual Report*. Washington, D.C.: **Securities and Exchange Commission**, 2024. Disponível em: <https://www.sec.gov/>. Acesso em: 20 jun. 2025.

APPLE INC. *Condensed Consolidated Statements of Operations (Unaudited) (Demonstrações Consolidadas de Resultados)* — Cupertino, CA: Apple Inc., 2025. Trimestre encerrado em 29 mar. 2025. [Documento eletrônico]. Disponível em: <https://www.apple.com/br/newsroom/2025/05/apple-reports-second-quarter-results/>. Acesso em: 20 maio 2025.

BALAKRISHNAN, J., GRIFFITHS, M. D. *Social media addiction: What is the role of content in YouTube?*. *Journal of behavioral addictions*, 6(3), 2017, 364–377. <https://doi.org/10.1556/2006.6.2017.058>

CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão de pessoas: o novo papel dos recursos humanos nas organizações**. 4. ed. São Paulo: Manole, 2014.

CROCCO, Marco *et al.* **Audio Surveillance: a Systematic Review**. 2014. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/266261910_Audio-Surveillance-a-Systematic-Review. Acesso em: 10 jul. 2025.

GIL, A.C. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GONÇALVES. M. **Manual de Artigo de Revisão de Literatura**. 3. ed. Brasília: Instituto Processus, 2021.

GOOGLE. *Alphabet earnings Q1 2025*. Mountain View, CA: Google, 25 abr. 2025. Disponível em: <https://blog.google/inside-google/message-ceo/alphabet-earnings-q1-2025/>. Acesso em: 4 jun. 2025.

GOOGLE. *Looker Studio: relatório de desempenho de anúncios da Meta (Facebook e Instagram)*. 2025. Disponível em: <https://lookerstudio.google.com/u/0/reporting/44d0af1a-8eed-4050-b49a-fe2f508dc68c/page/p_rl265bhtzc?params=%7B%22df68%22:%22include%25EE%2580%2580%25EE%2580%2580IN%25EE%2580%2580FACEBOOK%25EE%2580%2580INSTAGRAM%22%7D>. Acesso em: 18 ago. 2025.

GOOGLE. *Looker Studio: relatório de desempenho de anúncios do LinkedIn*. 2025. Disponível em: https://lookerstudio.google.com/reporting/44d0af1a-8eed-4050-b49a-fe2f508dc68c/page/p_v3aq8o8v3c. Acesso em 18 ago. 2025.

GOOGLE. *Looker Studio: relatório de desempenho de anúncios do Youtube*. 2025. Disponível em: https://lookerstudio.google.com/u/0/reporting/44d0af1a-8eed-4050-b49a-fe2f508dc68c/page/p_bshf7p0x2c?params=%7B%22df68%22:%22include%25EE%2580%258000%25EE%2580%2580IN%25EE%2580%2580FACEBOOK%25EE%2580%2580INSTAGRAM%22%7D. Acesso em 18 ago. 2025.

GOOGLE. **Qualificação para o Programa de Parcerias do YouTube (YPP)**. YouTube Ajuda, 2025. Disponível em: https://support.google.com/youtube/answer/72851?hl=pt-BR&ref_topic=9153642. Acesso em: 04 ago. 2025.

GOOGLE. **Termos de serviço do YouTube**. [S.l.]: Google, [s.d.]. Disponível em: <https://www.youtube.com/static?template=terms>. Acesso em: 04 ago. 2025.

GOWA. *Closing the gold window: domestic politics and the end of Bretton Woods*. 1. ed. Ithaca, NY: Cornell University Press, 2019.

HIMMELBERG. *The Great Depression and the New Deal (Greenwood Press Guides to Historic Events of the Twentieth Century)*. 1. ed. California: Greenwood, 2000.

HOROWITZ, Daniel. *The anxieties of affluence: critiques of American consumer culture, 1939–1979*. Amherst: University of Massachusetts Press, 2004

IMF. *Articles of Agreement 2020*. 1. ed. Washington, DC: International Monetary Fund, 2020.

INTERNATIONAL MONETARY FUND. *Portugal: IMF Executive Board Concludes 2024 Article IV Consultation with Portugal – Press Release No. 24/353*. Washington, D.C.: IMF, 30 set. 2024. Disponível em: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2024/09/30/pr-24353-portugal-imf-executive-board-concludes-2024-article-iv-consultation>. Acesso em: 10 jun. 2025.

INTERNATIONAL TELECOMMUNICATION UNION. *Statistics*. Geneva: ITU, 2025. Disponível em: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/stat/default.aspx>. Acesso em: 17 jun. 2025.

KOLHATKAR, Sheelah. *Has capitalism been replaced by technofeudalism?* The New Yorker, New York, 25 mar. 2024. Disponível em: <https://www.newyorker.com/magazine/2024/04/01/has-capitalism-been-replaced-by-technofeudalism>. Acesso em: 11 jul. 2025.

LAKATOS, M; MARCONI, A. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

LINKEDIN CORPORATION. *BrandLink: native advertising with creators & publishers*. LinkedIn Marketing Solutions, [s.l.]: LinkedIn Corporation, [s.d.]. Disponível em:

<https://business.linkedin.com/marketing-solutions/native-advertising/brandlink>. Acesso em: 14 ago. 2025.

LINKEDIN CORPORATION. **Contrato do Usuário**. São Paulo: LinkedIn, 20 nov. 2024. Disponível em: <https://br.linkedin.com/legal/user-agreement?>. Acesso em: 14 ago. 2025.

MARX, K. **O capital**: crítica da economia política: livro I: o processo de produção do capital. São Paulo: Boitempo, 2013.

META PLATFORMS INC. **Form 10-K: Annual Report for the fiscal year ended December 31, 2024**. Washington, D.C.: U.S. Securities and Exchange Commission, 2025. Disponível em: <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1326801/000132680125000017/meta-20241231.htm>. Acesso em: 21 jun. 2025.

META PLATFORMS INC. **Meta reports first quarter 2025 results**. Menlo Park, CA: Meta, 30 abr. 2025. Disponível em: <https://investor.atmeta.com/investor-news/press-release-details/2025/Meta-Reports-First-Quarter-2025-Results/default.aspx>. Acesso em: 26 maio 2025.

META PLATFORMS, INC. **Music Revenue Sharing is globally available**: giving Facebook creators a new way to earn money. Meta for Creators, 5 out. 2022. Disponível em: <https://creators.facebook.com/music-revenue-sharing/>. Acesso em: 19 ago. 2025.

META PLATFORMS. **Monetize more content with Facebook's new streamlined program**. Newsroom, 2 out. 2024. Disponível em: <https://about.fb.com/news/2024/10/monetize-content-facebooks-new-streamlined-program/>. Acesso em: 16 ago. 2025.

META PLATFORMS. **Stars**. [S. l.]: Meta Platforms, [s.d.]. Disponível em: <https://creators.facebook.com/tools/stars>. Acesso em: 18 ago. 2025.

MICROSOFT CORPORATION. **Form 10-Q – Quarterly Report pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934. For the quarterly period ended March 31, 2025**. Washington, D.C.: Securities and Exchange Commission, 2025. Disponível em: <https://www.microsoft.com/en-us/investor/sec-filings>. Acesso em: 22 maio 2025.

MICROSOFT CORPORATION. **Microsoft 365 Blog – Microsoft Teams reaches 13 million daily active users, introduces 4 new ways for teams to work better together**. Redmond, WA: Microsoft Corporation, 11 jul. 2019. Disponível em: <https://www.microsoft.com/en-in/microsoft-365/blog/2019/07/11/microsoft-teams-reaches-13-million-daily-active-users-introduces-4-new-ways-for-teams-to-work-better-together/>. Acesso em: 10 jun. 2025.

MICROSOFT IRELAND OPERATIONS LIMITED. **EU Digital Services Act transparency report – Bing: average monthly active users in EU (Oct 1–Dec 31, 2024)**. Dublin: Microsoft Ireland Operations Limited, 2025. Relatório DSA. Disponível em: <https://www.microsoft.com/en-us/corporate-responsibility/eu-dsa-report-bing>. Acesso em: 10 jun. 2025.

MICROSOFT. FY24 Q2 *Earnings Release*. Microsoft Investor, 31 jan. 2024. Disponível em: <https://www.microsoft.com/en-us/investor/events/fy-2024/earnings-fy-2024-q2>. Acesso em: 23 ago. 2025.

MICROSOFT CORPORATION. **Form 10-K**: *Annual Report for the Fiscal Year Ended June 30, 2024*. Washington, D.C.: U.S. Securities and Exchange Commission, 30 Jul. 2024. Disponível em: <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/789019/000095017024087843/msft-20240630.htm>. Acesso em: 21 jun. 2025.

MISES, Ludwig Von. **O fundamento último da ciência econômica**. São Paulo: Vide Editorial, 2017.

MOKYR, Joel. **The lever of riches: technological creativity and economic progress**. New York: Oxford University Press, 1990.

PEW RESEARCH CENTER. **Social Media Fact Sheet**. Washington, D.C.: Pew Research Center, 2024. Disponível em: <https://www.pewresearch.org/internet/fact-sheet/social-media/>. Acesso em: 20 jun. 2025.

ROBBINS, M; ROBBINS, C. *The Great Depression*. 1. ed. Freeport, NY: Books for Libraries Press, 1971.

SMALL, G. W., LEE, J., KAUFMAN, A., JALIL, J., SIDDARTH, P., GADDIPATI, H., MOODY, T. D., BOOKHEIMER, S. Y. (2020). **Brain health consequences of digital technology use**^[P1]. *Dialogues in clinical neuroscience*, 22(2), 179–187. <https://doi.org/10.31887/DCNS.2020.22.2/gsmall>

VAROUFAKIS. **Technofeudalism: What Killed Capitalism**. 1. ed. Reino Unido: Vintage Digital, 2023.

WIGGERSHAUS, Rolf. **The Frankfurt School**. Cambridge: Polity Press, 1993.

WOOD, Ellen Meiksins. **A origem do capitalismo**. 1. ed. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2001.

ZUBOFF. **The Age of Surveillance Capitalism: The Fight for a Human Future at the New Frontier of Power**. 1. ed. New York: PublicAffairs, 2019.