

## **IX Reunião de Antropologia do MERCOSUL**

**10 a 13 de julho de 2011 - Curitiba, PR**

**Grupo de Trabalho: GT41 - Fronteiras entre o legal/ilegal: mercados informais, dinâmicas criminais e dispositivos de controle**

### **Criminalização, coerção e o mercado produtivo de “gatos” de energia elétrica**

**Hilaine Yaccoub - UFF**

#### **Resumo**

Após a privatização do setor elétrico brasileiro, as empresas concessionárias desenvolveram estratégias de coerção para exterminar os “gatos” – ligações clandestinas para obtenção de energia elétrica. Apesar de atemorizados pela vigilância e punição, bem como pelos cortes de fornecimento e multas muitas vezes descabidos, a prática do “gato” permaneceu. Para tanto, os usuários utilizam táticas para combater as estratégias empresariais duras e inflexíveis, a partir de lacunas encontradas no próprio sistema. A política de terceirização dos serviços adotada pela empresa acabou mostrando-se a principal aliada dos usuários; estes encontram no profissional terceirizado um aliado importante, isto é, um "gateiro" altamente profissionalizado e um dos atores e alimentadores interessados do próprio "mercado do gato", que funciona de forma clandestina.

#### **Introdução**

A privatização do setor elétrico ocorreu no Brasil em meados dos anos 90. Segundo dados do BNDES, foram 23 empresas privatizadas entre 1995 a 2000, das quais 20 são distribuidoras. Dessas 16 não se fundiram ou são fruto de cisão. O auge foi no ano de 1997, quando 9 empresas foram privatizadas.

Tais privatizações foram parte do PND<sup>1</sup> (Plano Nacional de Desestatização), criado, em 1991, pelo governo federal, com o intuito de enxugar a máquina pública, como possível forma de reduzir os custos das empresas que foram privatizadas

---

<sup>1</sup> Muitos dos aspectos do PND não se detêm somente nas privatizações, cabe aqui permitir estudo que recaia seu foco na reestruturação a que o setor elétrico Brasileiro foi submetido tais como; a separação das atividades, a criação do mercado atacadista, a organização de uma agência reguladora independente e a repactuação de todos os contratos de concessão, incluindo o das empresas que permaneceram estatais.

Segundo Farias (2006) o principal argumento para a privatização dos serviços de energia elétrica no Brasil foi a insuficiência de recursos para investimento, causada pela crise do setor público, impondo-se a necessidade de atrair capital privado, para levar a cabo tanto as obras paralisadas quanto os novos empreendimentos. Além desse argumento, havia as seguintes premissas básicas: que o Estado era ineficiente ao exercer atividade de natureza econômica; que por ser um serviço essencial precisava universalizá-lo, prestá-lo com qualidade e a preços módicos; e, por fim, que seria garantida a participação do cidadão brasileiro no processo regulatório.

O objetivo da privatização foi reduzir a presença do Estado na vida nacional, o qual passou a atuar como regulador do setor elétrico, buscando eliminar barreiras à atração dos investidores privados e à arbitragem de conflitos de interesses. Previu-se a participação do cidadão/consumidor nos processos regulatório, a universalização do serviço a preços módicos. Desconhece-se o alcance desses objetivos após dez anos de início da privatização do setor elétrico.

Ao analisar a privatização do setor elétrico brasileiro, Farias (2006) apontou que “o Estado sempre assumiu atividades consideradas não rentáveis” (2006, p. 102). Nos anos 1990, era visível a decadência do modelo econômico desse setor. Foram elaboradas medidas “atraentes” para a venda de concessões do serviço que também garantissem ao Estado receita de tarifas e impostos repassados no preço final da tarifa paga pelo consumidor.

A partir da privatização, o setor mudou a sua forma de atuação. O serviço de distribuição recebeu incrementos, foi modernizado, e, segundo Farias (2006):

Com as reformas no setor elétrico, iniciadas em meados dos anos 90, as tarifas de energia subiram mais que a inflação, medida pelo IPCA. Enquanto o IPCA acumulado no período jan/95-dez/04 foi de 230%, a variação do índice de preços de energia elétrica residencial da Fundação Getúlio Vargas foi de 453% (2006, p.78).

Além disso, a autora aponta:

A condição de monopólio natural, presente na distribuição e transmissão do setor elétrico, em razão de condições técnicas e econômicas específicas, torna a provisão dos serviços mais vantajosa, do ponto de vista de alocação ótima de recursos (custos), por uma única empresa ou organização, inviabilizando a competição entre os provedores e a livre escolha pelos usuários, como instrumento de controle de preços e de qualidade. (Ibid., p. 105)

---

Pode-se até questionar se não seriam esses efeitos até mais importantes que a própria mudança de controle de estatal para privado, mas essa dúvida deverá ser respondida por outro estudo.

A infraestrutura física necessária para a distribuição da energia em nível nacional, de certa forma torna o serviço, que é essencial, um conjunto de “monopólios regionais naturais”. Cada concessionária teve direito a um número determinado de municípios, e duas delas podem dividir um estado, mas não atuam no mesmo município como concorrentes. Por esse sistema, o consumidor é privado de escolher a que oferece melhores tarifas, planos de pagamento e atendimento, como acontece no setor de telefonia. Um morador de Niterói ou São Gonçalo não pode optar por ser cliente da Light.

Após a privatização, as empresas concessionárias estavam diante de um setor que há muito tempo não recebia grandes investimentos, e também de uma prática popularizada, comumente praticada conhecida por “gato” de energia elétrica. Prática que independia da condição socioeconômica e cultural do indivíduo contratante do serviço e se tornou um “problema” a ser entendido, enfrentado e combatido. Importante salientar que diferente do que muitos afirmam, por exemplo, em pesquisas realizadas em jornais e revistas, a prática do “gato” não tem uma relação direta com a pobreza. No caso da concessionária estudada, cerca de 55% do índice de perdas, como formalmente o “gato” é chamado, vem de classes média e alta, além de comércio e indústria.

Tantos os gastos com modernização tecnológica quanto às perdas de receita da concessionária provocadas pelo furto de energia elétrica são considerados na fórmula da composição tarifária. Quanto maior for o índice de furto – “gato” de energia elétrica, portanto, maior a tarifa. No estado do Rio de Janeiro, atualmente, a tarifa está em torno de R\$ 0,50 por quilowatts/hora, uma das mais caras do país. Estabelece-se um círculo vicioso. Quanto maior a tarifa, maior a procura pelos “gatos”, que influenciam no reajuste da tarifa, que geram aumento da inadimplência, e assim sucessivamente.

### **O “gato” de energia elétrica é crime, pra quem?**

O furto de energia elétrica – o “gato” – vem sendo estudado e discutido do ponto de vista exclusivamente moral, com ênfase na criminalização de uma determinada parcela da população, pertencente às camadas populares. Ao mesmo tempo, sabe-se que a ação é praticada por outros estratos sociais, como as classes média e alta, além do comércio e setores industriais.

Como grande parte da população brasileira não vê essas ações como crime, a repressão tem efeitos negativos, pois na visão geral criminalizam os agentes “equivocadamente”. Há um problema da percepção difusa de “crime” nesse contexto social situa-se no campo educacional. Primeiro, deve-se perceber o que as pessoas entendem por crime, para que entendam as razões que levam aquela conduta a ser proibida por lei. Estabelecida essa relação, pode-se aplicar medidas coercitivas e penalidades mais eficazes. Fica entendido que enquanto os usuários

tomarem o furto como algo “menor”, haverá sempre margem para atitudes marginais, paralelas, desviantes, etc.

Segundo a redação dada pela lei nº 7.209, de 11 de julho de 1984, o Código de Processo Penal brasileiro estabelece, no *caput* de seu artigo 21: “O desconhecimento da lei é inescusável. O erro sobre a ilicitude do fato, **se inevitável** isenta de pena; **se evitável** poderá diminuí-la de um sexto a um terço” (grifos meus). O parágrafo único do artigo define que é “evitável o erro se o agente atua ou se omite sem a consciência da ilicitude do fato, quando lhe era possível, nas circunstâncias, ter ou atingir essa consciência”. Ou seja, ainda que determine que não saber que algo é proibido não é um salvo conduto, a lei estabelece que esse desconhecimento pode ter um caráter atenuante. Para ser colocado na posição de “criminoso convicto”, portanto, é preciso primeiramente conhecer o que é crime e absorver seu significado e suas consequências. Tais princípios, no entanto, não encontram eco no discurso repressivo governamental e privado.

No campo da energia elétrica, houve uma mudança de paradigmas que ainda não foi absorvida pela população. O que não era visto como crime anteriormente, na fase da estatal, passou a ser tratado como tal após a privatização. O recurso oferecido pelo Estado ganhou status de produto/bem/serviço mercantilizado por uma empresa privada concessionária de energia elétrica, com outra forma de tratamento e atuação.

Sobre a compreensão de crime, Malinowski (2003), ao estudar a sociedade primitiva das Ilhas Trobriand, parte para a investigação dos motivos e das regras de conduta que seriam tomados por crimes naquela sociedade. Ele afirma que existem leis, e as ameaças de coerção e o medo das punições fazem com que as estas sejam obedecidas. Machado (2008), ao analisar as penalizações ao longo da história, faz referência a Malinowski (2003) e, com base nas considerações de Malinowski, defende que os nativos conheciam os crimes e tinham consciência de suas responsabilidades e consequências.

As leis são um mecanismo de garantia que o nativo não irá descumprir suas responsabilidades sem sofrer algum tipo de sofrimento, assim como não agirão de maneira inadequada ou inaceitável pela comunidade sem sofrer, igualmente, uma penalização (MACHADO, 2008, p.2).

Para autora, Malinowski “concentra-se em uma visão abrangente da lei de maneira a investigar a natureza das forças que fazem com que se torne obrigatório o cumprimento de regras” que para ele referem-se aos conceitos de “submissão instintiva” e “sentimento de grupo” (2003, p.2), como se a necessidade de pertencimento e submissão fossem os norteadores das ações individuais. O medo da punição seria uma exclusão do grupo (castigo), podendo criar estigmas sociais desviantes dentro daquela sociedade.

No entanto, Telles e Hirata (2007) ao estudar as fronteiras entre o ilícito, o informal e o ilegal na cidade, se utilizam de um personagem, a Dona Doralice, uma senhora de 40 anos que tem uma vida familiar complicada e luta pela sua sobrevivência. Vende CDs piratas, “arruma” receitas de remédios no mercado negro, e quando aparece uma “oportunidade”, não vê problema algum em colocar pacotes de cocaína em sua bolsa e cruzar a cidade para entregar em outro ponto da cidade.

Doralice não encontra nenhuma razão moral para recusar o serviço que lhe é proposto... Como ela diz “não estou fazendo nada de errado, não roubo, não mato” – apenas está se virando como pode como tantas outras circunstâncias em sua vida. (TELLES; HIRATA, 2007, p.4)

A personagem descrita pelos autores não vê o que faz como crime, isso não está claro para ela. Apenas “se vira” como pode para sustentar a família e ganhar “um a mais”. O limite entre o informal, o ilegal e o ilícito, segundo os autores, se fundem e confundem, assim como o “gato” de energia elétrica. Antes, era algo informal, um “jeito” para conta de luz chegar mais barata. Não era tido como algo ilegal, criminoso.

A vitimização, como aponta Doralice, condiciona a noção e percepção de estar cometendo um crime. Ela alega não estar matando nem roubando, o que nos remete à conclusão de que a noção dela – e de muitos de seus semelhantes – de “crime” envolve a ideia de vítima. Seja um corpo caído sem vida, uma pessoa sendo agredida em um assalto. Se virmos os exemplos citados, ela desconhece toda a cadeia produtiva “misteriosa” dos CDs piratas que vendem, assim como quem irá vender ou consumir a droga que está tranquilamente transportando. Da mesma maneira temos o “gato” de energia elétrica. O Estado, anteriormente, e a concessionária, atualmente, são atores sem rosto. Para o senso comum, não há vítimas, e, portanto, nem crime.

Não há uma conexão entre as práticas de controle, de fiscalização ou repressão da empresa concessionária e do Estado com o modo de entendimento da sociedade acerca das noções de crime. Enquanto não houver essa conexão, não haverá mudança, o problema não será resolvido. Persistirá a prática, o mercado paralelo da venda de “gatos” de energia elétrica, visto como algo “normal”, conveniente – todo mundo sempre fez e não vê mal em continuar fazendo. O usuário tem responsabilidade na medida em que adere à prática ilícita, mas só existem “gatos” porque há quem realize o serviço. Esse é o furo do sistema.

### **Atirando o pau no “gato”: criminalização e coerção**

A Ampla Energia e Serviços S.A. é uma distribuidora de energia elétrica com sede no município de Niterói. Com a privatização da Companhia de Eletricidade do Rio de Janeiro –

CERJ, em 1996, tornou-se a concessionária responsável por atender 66 municípios do Rio de Janeiro, o que corresponde cerca de 73% da área territorial do estado, ou mais de 2,2 milhões de clientes. Tem como principais clientes os residenciais, que correspondem a mais de 89%. Dentro desse universo, 40% são cadastrados como sendo de baixa renda. Um dos principais desafios da empresa é o combate ao furto de energia elétrica e a inadimplência dos clientes.

Sem entrar profundamente no cerne da questão, uma vez que não é o foco principal do trabalho proposto, mas com o intuito de contextualizar de forma breve como a empresa tem atuado no combate ao “gato” de energia elétrica, apontarei algumas estratégias de atuação e minha percepção quanto funcionária (no período de 14 meses) enquanto tinha acesso as suas instalações e interagia com colegas da empresa de vários setores.

Com a finalidade de combater o furto e inadimplência, a Ampla criou uma diretoria específica para o combate ao “gato” de energia elétrica denominada “Diretoria de Recuperação de Mercado”.<sup>2</sup> Dentro dessa diretoria há um organograma específico atribuindo funções distintas para algumas gerências que cuidam de diferentes setores, por exemplo, a área de grandes clientes, como empresas, indústrias e órgãos municipais, há a área de fiscalização (caça aos “gatos”), os “projetos sociais”, assim como a área que atua fazendo o corte dos clientes inadimplentes (com contas em atraso e dívidas pendentes).

Minha percepção enquanto funcionária (alocada na diretoria comercial), baseada em conversas informais com integrantes de outros setores da empresa (outras diretorias), e observação participante é que a diretoria em questão aborda o furto de energia seguindo uma lógica de antagonismo. No período em que estive lá, uma mudança proposta foi a forma de ver o “cliente furtador” de forma mais humanizada estudando caso a caso, antes de tomar qualquer atitude, antes da realização do corte. Tal iniciativa não teve avanços devido à visão de “combate” à prática, expressa em diversos documentos e reportagens.

A demonstração mais explícita dessa lógica do antagonismo me foi dada pelo diretor do setor durante meu mapeamento de carreira em um diálogo áspero que travamos, o fato ocorreu logo após a extinção dos Guardiões da Comunidade e todas as pesquisas atreladas (incluindo a que estava desenvolvendo no Coelho) ao projeto. Após eu responder breves perguntas sobre meu currículo e experiências, ele fez alguns elogios, mas logo apontou um livro do antropólogo Roberto DaMatta em cima de sua mesa, e iniciou uma digressão sobre o valor da aplicação da antropologia no contexto dos serviços da empresa, e, principalmente, sob a ótica daquele setor em específico.

---

<sup>2</sup> Segundo matéria do Globo.com de 18/02/2008. A Ampla efetuou mais de 170 mil fiscalizações em comércios e residências. Foi encontrado algum tipo de desvio em cerca de 80 mil residências, que resultaram em 348 registros de ocorrência e 47 prisões, todas com o apoio da Polícia Civil.

Isso aqui que vocês tanto falam, é pura bobagem. Esse cara aqui [DaMatta] eu li, não sabe de nada. Garota, eu não sei como os seus pais permitiram que você morasse em um lugar tão perigoso, mas na prática isso aqui não funciona. Essa coisa de cultura que vocês tanto falam, isso não me diz nada. Não é pra entender o cliente que estamos aqui. Essa coisa de humanização que a empresa toda tem pregado é bobagem, o que nós queremos é trazer dinheiro pra empresa. Gastou, tem que pagar. De que forma farão isso, eu não estou interessado, os acionistas não estão preocupados, e nós trazemos o dinheiro pra empresa. Então, não me venha com ‘papinho’ de entender o cliente, de não cortar, de fazer com que ele pague a conta por camaradagem e amizade com a empresa.<sup>3</sup>

O “lugar perigoso” era o Coelho, onde eu havia feito meu trabalho de campo. O discurso dele aludia claramente ao Projeto Guardiões da Comunidade através do qual me inseri primeiramente na empresa, cujo foco era o estabelecimento de uma relação pessoal entre cliente e empresa por meio de um serviço personalizado. O corte nas áreas de atuação desta iniciativa era proibido e a empresa investia em uma forma alternativa, menos agressiva, de “combater” o furto e inadimplência. Quando falava em “trazer dinheiro para a empresa”, deixava claro o sentimento separatista em relação às outras áreas da administração da concessionária. Não importava, por exemplo, a imagem da empresa perante a sociedade. Muito menos a compreensão das razões que levam os clientes a praticarem o “gato”. O veredito dos “clientes furtadores”, seguindo este raciocínio, era óbvio: furta porque é criminoso, não paga porque é malandro.

O diálogo durou cerca de meia hora. Saí da sala com a impressão de que estava em uma espécie de quartel general, confabulando estratégias de guerra. O adversário, no caso, o inimigo, eram os próprios consumidores.

Retomando a história da privatização do setor, em meados dos anos 1990, foram adotadas algumas estratégias de atuação e modificações dos processos de trabalho a fim de coibir o “gato” e inadimplência e são geridos pela Diretoria de Recuperação de Mercado que se mostram competentes por um período de tempo.

O atual presidente da empresa, Marcelo Levenes em entrevista a um programa de TV afirma que o maior desafio da empresa é lidar com a **criatividade dos “gateiros”** (profissionais que vendem o serviço de ligações irregulares para obtenção de energia), aponta que primeiramente os “gatos” eram feitos nos medidores analógicos ou ligações realizadas diretamente na rede, logo depois, a empresa avançou tecnologicamente e foram implementados medidores digitais, não demorou muito para começarem a encontrar “gatos” nestes também, depois elevaram a rede de energia elétrica de 6 para 9m de altura, e hoje estão atuando através

---

<sup>3</sup> Fragmento de uma conversa com um dos diretores da Ampla realizada em 2008.

de medição eletrônica, o chamado Ampla Chip. Meus informantes já acenaram para a existência de irregularidades neste sistema.

### **O “Corte” do Fornecimento de Energia Elétrica**

O corte é o mais antigo e mais praticado meio de combate tanto do “gato” quanto da inadimplência (atraso do pagamento das contas ou dívidas acumuladas), e é considerado o grande poder da empresa (tanto pela própria empresa quanto para os seus clientes). Era comum ouvir dos funcionários que a diretoria era respeitada por “trazer dinheiro pra empresa”. Lembro-me muito bem de uma passagem:

Se o sujeito está com dívida, é só aparecer a equipe do corte, e num instante eles arrumam a grana, ou pegam emprestado com parente ou vizinho. Eles dão o jeito deles e correm pro banco pra pagar. Aí, a gente ganha. (Informante E)

É uma situação de combate, de ganhar ou perder. Isso é evidenciado a todo tempo, tanto que, para a empresa, a forma de mensurar o “gato” é denominada “perda”, ou melhor dizendo, “índice de perdas”. O usuário de energia elétrica é, ao mesmo tempo, o gerador de lucro e o seu inimigo, aquele que a empresa deve “vencer”. Inimigo ou aliado? Cliente, consumidor ou o quê? Como saber a diferença? Como lidar com o treinamento (ideológico) de mais de 8,3 mil funcionários, sendo 6,9 mil terceirizados?

Após atrasar o pagamento das contas referentes a 3 meses, o cliente recebe uma notificação de corte. A partir do recebimento, terá prazo de alguns dias para normalizar a situação. Muitos eletricitas da equipe de corte, com quem conversei, se sentiam incomodados em efetuar o trabalho. Em determinados casos, vendo a insalubridade das moradias de alguns clientes, diziam que voltariam mais tarde, em vez de interromper o fornecimento de energia na hora. Davam ao cliente algumas horas a mais – muitas vezes, fundamentais – para quitar a dívida e escapar da punição.

Há equipes de corte que cumprem metas diárias, divididas por áreas de atuação. Ao fazer o trabalho de campo, ouvi muitos relatos sobre a inflexibilidade da parte da empresa. Se houver na residência algum enfermo que dependa de aparelhos elétricos para sobreviver, o fornecimento de energia elétrica será cortado da mesma forma. Tal medida, proibida pela Justiça, já gerou diversas ações judiciais. Hoje em dia, para que o cliente não possa ser cortado, ou tenha prioridade no atendimento de emergência ele precisa ligar para o atendimento da empresa- o famoso 0800, e se cadastrar como “cliente vital”.



Há também aqueles funcionários que se sentem satisfeitos com a função, em uma espécie de demonstração de força. Dotados do poder, afinal estão fazendo “justiça”. “Deveu, tem que pagar” disse-me um deles.

Será que eles mesmos nunca atrasam uma conta? Um parcelamento, alguel ou fatura do cartão de crédito caso possua um? O que serve para uns não serve para outros, e entramos na mesma roda vida da hierarquização social do poder (DAMATTA, 1997).

Não eram raras as histórias contadas pelos meus antigos chefes sobre as estratégias elaboradas para atuarem em lugares considerados perigosos.

A gente chegava as 5 ou 6 horas da manhã, várias equipes juntas. Os caminhões, com suas escadas magirus<sup>4</sup>, subiam no poste de uma vez só e cortávamos uma rua inteira, tirávamos o “gato”, tudo muito rápido. Depois, saíamos de lá correndo. (Informante E)

O tom da conversa era informal, demonstrando coragem na realização da façanha. Sobretudo, o poder em gerir equipes de corte e “acabar com o inimigo”.

Pelo que constatei, a não-observância dos já mencionados aspectos “humanitários” desta relação de consumo (a energia como bem essencial para a sobrevivência adequada de uma família) é valorizada pela empresa, ainda que possa desgastar sua imagem perante as camadas populares, mais afetadas pela fiscalização. As ações “vitoriosas” são alvos de elogios na publicação interna da empresa, que costumeiramente prestigia a equipe que mais “cortou” e a que pegou o “gateiro” em flagrante, provocando sua prisão.

Certa vez, ouvi de funcionários que existia na empresa uma espécie de “elite do corte” chamado “Cobra Feroz”, fizeram comparação com o BOPE (Batalhão de Operações Policiais Especiais) conhecido por sua ação violenta em lugares perigosos. Muitos funcionários (incluindo chefes de setor) me contaram várias histórias sobre esse grupo especial, todos reconheciam o nome, e senti por parte dos meus interlocutores um respeito e um ar criterioso ao tratar do assunto. Um deles, pertencente ao grupo, narrava as ações com riquezas de detalhes e entusiasmo, parecia que não estava falando em pessoas que ficariam sem fornecimento e passariam necessidades, o drama que isso representaria para a vida delas nem era sequer cogitado.

O grande objetivo desse grupo é aumentar o lucro dos acionistas, diminuindo os índices de “gatos” (perdas); fazer com que os inadimplentes paguem suas contas, aumentando a arrecadação; e gerar um sentimento de “acabar com os criminosos e fazer justiça”. Há um respaldo do micropoder sendo conferido, apropriado e legitimado.

---

<sup>4</sup> Escada utilizada por bombeiros que aumentam o tamanho para realizar operações em grandes altitudes.

Em meu trabalho de campo, percebi que as pessoas em geral têm muito medo da empresa. Quando os carros passam pela rua, as pessoas esperam sempre o pior: o corte. A demonstração de força, a vergonha pública. Muitos clientes têm a energia cortada mesmo quando estão com suas contas pagas, são acusados de inadimplência, atraso das contas, por constatação dos “gatos” que, muitas vezes, sequer existem. O estigma de ser pobre está associado à inadimplência, ao erro, ao crime, ao “gato”, apesar de estatisticamente isso não se confirmar, uma vez que como dito anteriormente, 40% do “gato” é realizado pelo comércio e 15% pelas médias e altas classes sociais.

Ao ter seu fornecimento interrompido, a empresa interfere em valores muito caros para as camadas populares. É o seu alimento que será estragado por falta de refrigeração, sua pouca diversão e informação no final de um dia árduo de trabalho – a televisão, o pouco conforto que lhe cabe, talvez um banho quente ou um ventilador no verão durante a noite, e a segurança, pois em muitas localidades há carência de iluminação pública (que é obrigação da prefeitura), nesses casos, muitos moradores colocam fortes lâmpadas em varandas ou pequenos postes para iluminar a frente de suas casas e as ruas, trazendo a sensação de segurança para quem passa. Outros moradores inclusive se cotizam para o pagamento desse gasto de energia elétrica concedendo uma ajuda no pagamento da conta de luz do morador que possui o poste.

### **Tática x Estratégia**

Se é verdade que por toda a parte se estende e se precisa a rede da “vigilância”, mais urgente ainda é descobrir como é que uma sociedade inteira não se reduz a ela: que procedimentos populares (também minúsculos e cotidianos) jogam com os mecanismos da disciplina e não se conformam com ela a não ser para alterá-los; enfim, que “maneiras de fazer” formam contrapartida, do lado dos consumidores (ou “dominados?”), dos processos mudos que organizam a ordenação socioeconômica (DE CERTEAU, 2007, p.41)

Michel De Certeau publica em 1980 a primeira edição francesa do livro *Invenção do Cotidiano*, em plena época de Guerra Fria. Foi o resultado de uma pesquisa inédita que durou cerca de 4 anos (de 1974 a 1978), fruto de uma encomenda<sup>5</sup> de um órgão público que procurava conhecer “os problemas de cultura e sociedade”, a partir desse material faz o esboço de uma “teoria das práticas cotidianas para extrair de seu conteúdo as maneiras de fazer”.

Para De Certeau (2007), o objeto de suas análises é o consumidor e seus modos de fazer e usar, e não o produto em si ou o produtor. É, portanto, um autor-chave para analisar as

---

<sup>5</sup> “A encomenda ganha nome oficial de um contrato de pesquisa intitulado “Conjuntura, síntese e prospectiva”, inicialmente previsto para dois anos, e depois prolongado mais um ano”(DE CERTEAU, 2007,p.14)

relações estabelecidas das práticas cotidianas dos indivíduos com os produtos, bens, objetos, etc. Neste caso, com a energia elétrica (e o “gato”).

Inspirado em leituras anteriores ao trabalho de Michel Foucault, *Vigiar e Punir* que publicado em 1975, que houve grande repercussão da França, De Certeau trabalhou com temas interligados a teoria Foucaultiana, principalmente no que tange ao contexto do que ele denomina de “antidisciplina”. No entanto, não se pode afirmar que os termos “estratégias” e “táticas” foram retirados do livro de Foucault, uma vez que estes conceitos foram publicados em um artigo em 1974, anterior à publicação de *Vigiar e Punir*. E sim, porque as próprias terminologias não são desconhecidas principalmente em tempos de Guerra Fria e adotadas nos estudos de marketing.

O marketing nasceu com a guerra. Dessa maneira, não é incomum que logo empresas tomassem posse de suas nomenclaturas e ações inspiradas nas estratégias e táticas de guerra e trouxessem para dentro de suas atividades. Muitas guerras, tal como a segunda guerra, por exemplo, todo investimento da Alemanha nazista na venda de uma nova ideologia se deu através do marketing e publicidade maciça. Logo em seguida, nos anos 80, a própria Guerra Fria e todo seu complexo contexto, também engendraram essa <sup>6</sup> ligação do marketing com nomenclaturas de guerra e certamente influenciaram Michel de Certeau na construção de sua análise sobre mercado, consumo, modos de usar e “as maneiras diferentes de marcar socialmente o desvio operado num dado por uma prática” (DE CERTEAU, 2007, p.13)

De Certeau (2007) também retira grande parte do modelo explicativo do contexto militar e atribui novos significados para desenvolver as características principais dos dois tipos de comportamentos: o estratégico e o tático. Descreve as relações das instituições em geral como “estratégicas”, e as das pessoas comuns, não produtoras (usuários), como “táticas”. Esse tipo de análise se aplica a qualquer campo em que haja um produtor e um usuário de seus produtos e/ou serviços. Como estamos lidando com o campo da energia elétrica no Brasil, mais especificamente no Rio de Janeiro, focaremos nossa análise para esse grupo.

Para o autor, a palavra “consumidor” não é um conceito apropriado, pois denota passividade. Revela conformidade como um “consumidor passivo”, que compra e consome, apenas. Ele considera mais adequado o termo “usuário”, aquele que detém a liberdade de uso e manipulação. Ele, o usuário, tem o poder se apropriar e reapropriar de um bem em situações cotidianas.

---

<sup>6</sup> Foi publicado na década de 90 o livro *Marketing de Guerra* dos autores Al Ries e Jack Trout que revolucionaram a área de marketing, com a ideologia que “o marketing é uma guerra em que o concorrente é o inimigo e o cliente é o terreno a ser conquistado” os autores afirmam que os princípios que devemos conhecer das guerras de marketing são: ofensiva, defensiva, de flanqueamento e guerrilha. O livro teve uma reedição comemorativa e atualizada publicada em 2005 e segundo os estudiosos da área afirmam que ainda hoje o livro é uma referência.

É neste contexto que há o perigo para as instituições. Ao encontrar diversas possibilidades de subverter o sistema instaurado, estas buscam estratégias de dominação para se imporem sobre os usuários. Criam um simulacro microscópico da “guerra-fria” vivida nos anos 1950 aos 1990, em que a corrida armamentista, as infiltrações de espões em ambos os lados, entre outros fatores, alimentavam um combate iminente, que raras vezes era direto, face a face com o inimigo.

Os comportamentos de todas as instituições (produtores) estão organizadas em estratégias de ação baseadas em processos de trabalho. Etapas que seguem para que o produto final chegue às lojas e, depois, às nossas residências, por meio da relação de compra. Há todo um processo estratégico pensado, calculado, que passa por diferentes setores da empresa, diferentes funcionários, desde a sua concepção, até a sua concretização. Cada produto entra em um processo de desenvolvimento para que haja uma viabilidade do sistema. Pesquisas iniciais são realizadas para tal fim, assim como análise do grupo consumidor, desenvolvimento de marketing para divulgação de produtos/serviços, que tem como função primária despertar no público o desejo de adquirir aquele produto/serviço, mas também cumpre um papel na educação do usuário. Neste contexto se inserem os meios de comunicação, que também formulam e oferecem aos seus clientes – os leitores e assinantes de modo geral – suas próprias representações acerca dos produtos/serviços das outras empresas.

A estratégia é reconhecida como uma autoridade; pode ter o status de ordem dominante, sancionada pelas forças dominantes. De Certau (2007) se utiliza inclusive da análise do conceito de microfísica do poder de Michel Foucault, e afirma que a estratégia se manifesta fisicamente por seus locais de operação, em escritórios ou quartéis, e nos seus produtos, regras de uso, discursos elaborados, etc.

No caso específico da energia elétrica, a concessionária utiliza elevados recursos para a concretização de seu negócio, como investimentos em pessoal (salários), manutenção estrutural dos espaços físicos e, em muitas vezes, ordens de construção. Podemos citar ainda todos os itens das formas de combate ao “gato” já mencionados, o próprio custo da energia elétrica produzida e comprada em leilões, inovações tecnológicas e “projetos sociais”. Os acionistas esperam, portanto, um retorno considerável em relação ao capital investido. Sendo uma organização de natureza complexa, segmentada em cadeias de processos regidas por normas de conduta rígidas e procedimentos inflexíveis, não pode se reagrupar, se reorganizar com facilidade.

O objetivo de uma estratégia é se perpetuar através daquilo que ela produz e vende. Eficiência máxima significa é a obtenção do retorno que foi investido, aumentando lucros e diminuir custos. Para tal, cria regras de atuação, preocupando-se com a produção em massa e a homogeneização do seu público-alvo, sem atentar para especificidades de seus consumidores,

assim trabalha com a criação da uniformidade de produção, atendimento e muito menos para necessidades específicas de seus consumidores. A uniformidade beneficia uma estratégia. Portanto, a estratégia se engaja no trabalho de sistematizar, de impor ordem.

No caso da energia elétrica, novas formas de atuação são estrategicamente elaboradas. Após passar por um período de incubação e várias etapas, a estratégia é colocada em prática e cuidadosamente vigiada, para o sucesso de sua realização. No entanto, não há certezas; como seus usuários irão reagir perante as inovações sempre será uma surpresa. A empresa em questão tem um ponto bem relevante a seu favor: o monopólio do serviço de fornecimento de energia elétrica, que interfere na aceitação de novas regras estratégicas de muitos usuários, já que a energia elétrica é um bem considerado essencial.<sup>7</sup>

De Certeau (2008) revela que, apesar de todos esses esforços, os usuários possuem seus modos de uso, que são apropriados e reapropriados: os “contra-usos”, releituras daquela função primeira (a representação fabricada pelos produtores). Ele denomina essas práticas perpetuadas (os “gatos”, por exemplo) de “conveniências”, usos estabelecidos, praxes reproduzidas que passam a fazer parte do cotidiano dos usuários, contrapondo-se, assim, à noção de consumidores passivos, ou, como o autor coloca, “dóceis”. Ele aponta que “o cotidiano se inventa com inventa com mil maneiras de caça não autorizada” (DE CERTEAU, 2007, p.38), contrapondo-se à autoridade e dominação imposta pela estratégia.

Somente por meio da análise da manipulação que os usuários fazem dos produtos/serviços nos seus usos cotidianos poderemos verificar a diferença – ou semelhança – entre a produção primária (dos produtores, fabricantes) e a “secundária que se esconde nos processos de sua utilização” (DE CERTEAU, 2007, p.40) onde aplicam seus usos, as chamadas “táticas de resistência”.

As táticas atuam nos detalhes do cotidiano, e ocorrem nos furos de vigilância impostas pelas dominações das instituições, o que o autor denomina numa espécie de “antidisciplina”.

... porque se trata de distinguir as operações quase microbianas que proliferam no seio das estruturas tecnocráticas e alteram o seu funcionamento por uma multiplicidade de táticas articuladas sobre os detalhes do cotidiano... (DE CERTEAU, 2008, p.41)

O modelo tático descrito pelo autor faz referência a indivíduos ou grupos fragmentados em termos de espaço, que não mantêm base específica de operações (quartel-general), mas são capazes de realizar respostas de forma ágil para uma necessidade. A tática, portanto, é reação a uma estratégia (autoridade, dominação).

---

<sup>7</sup> É importante ressaltar que o papel da Agência Nacional de Energia Elétrica - Aneel funciona como órgão regulador, no entanto, em muitos casos, funciona como um autarquia e é notadamente influenciável por parte das empresas concessionárias, os consumidores não vêem o órgão com confiabilidade, segundo minha pesquisa.

Como as táticas não envolvem dedicação a investimentos, diferentemente das estratégias empresariais, conseguem ser ágeis, flexíveis, atemporais, pois são baseadas em improvisação e se instituem e desenvolvem ao explorar as brechas no sistema (das instituições e suas estratégias). Portanto, uma tática infiltra, não enfrenta a estratégia de frente. Ciente do seu status de “fraco” a tática não tenta dominar, nem muito menos vencer e não se envolve em sabotagem, no entanto aparentemente demonstra passividade e atua protegida atrás dessa máscara.

Diante das mudanças estratégicas, os usuários “fingem” conformidade, e atuam soturnamente desenvolvendo táticas para contrapor o sistema. O tático se manifesta em sua metodologia de ação, e pode ser transformado a qualquer momento, por isso não se prende a regras, normatizações, processos duros e inflexíveis de conduta. .

No que se refere ao nosso objeto de estudo, os usos da energia elétrica e sua manipulação (o “gato”), as estratégias empregadas pela empresa estão em contraponto às táticas dos usuários. Os “gateiros” (os funcionários da empresa) são conhecedores das tecnologias para que a manipulação da energia se realize, e para que o “gato” possa existir, e se perpetuar, depende de uma brecha no sistema vigente.

O que se pode perceber é que a tática efetivamente neutraliza a influência de uma estratégia, pois existem os “furos do sistema”. Esses são difíceis de serem identificados, o que lhe confere uma parte significativa do seu poder.

O produto final da concessionária de energia elétrica, a eletricidade, é manipulado na ponta por técnicos eletricitas, equipes operárias que recebem baixos salários e são normalmente desvalorizados pela empresa. Mal comparando (e sem generalizar), é como colocar o lobo cuidando do galinheiro. O que o “gateiro” recebe por serviço prestado a um usuário fazendo “gato” é muitas vezes o mesmo valor recebido por um mês de trabalho.<sup>8</sup> Trabalho esse realizado muitas vezes debaixo do sol forte, usando equipamentos pesados, sendo intensamente vigiado e humilhado pelos superiores.

A tática não é resultado do “jeitinho” que muitas vezes se coloca, como se fosse uma identidade nacional e mais, do carioca. A tática não é só improviso, é um saber fazer. Ela é aprendida dentro do sistema estratégico da empresa e vendida em um mercado paralelo, sendo disseminada. O eletricista está lá, pertence ao sistema e carrega uma dupla função: no horário comercial, fazer prevalecer as estratégias do sistema; fora do expediente, contrapor essa dominação e autoridade, garantindo seu ganho e combatendo o sistema que o oprime pelo exercício do micropoder que lhe cabe.

Barbosa (1992), ao conceituar o “jeito”, revela:

---

<sup>8</sup> Essas questões serão melhor tratadas no próximo ponto, ao falar sobre a expertise do “Gateiro”

Portanto, para que uma determinada situação seja considerada jeito necessita-se de um acontecimento imprevisto e adverso aos objetivos do indivíduo. Para resolvê-la, é necessário uma maneira especial, isto é, eficiente e rápida para tratar o “problema”. Não serve qualquer estratégia. A que for adotada tem que produzir os resultados desejados a curtíssimo prazo. E mais, a não ser estas qualificações, nenhuma outra se faz necessária para se caracterizar o jeito. Não importa se a solução encontrada for definitiva ou não, ideal ou provisória, legal ou ilegal” (p.32-33) (grifo meu)

A tática não ocorre através da imprevisibilidade, muito pelo contrário. Ela possui uma técnica previamente adquirida e desenvolvida, um “saber fazer” que atribui status e privilégio a uma classe de profissionais valorizada por aqueles que dela necessitam – “o gateiro”. A tática é o “gato”, a manipulação da energia elétrica, sua medição, desvio, registro, com uma única finalidade, burlar o sistema estratégico imposto, calcado na autoridade e dominação. A tática reage às inovações impostas pelo sistema, por isso que os gateiros se mantêm no sistema, para se atualizarem e continuarem vendendo seu serviço atualizado no mercado paralelo.

Isso comprova que os conceitos de “consumidores-passivos” ou “dóceis” simplesmente obedientes ao sistema são no mínimo ingênuos e não aplicáveis. Os usuários possuem meios de desobedecer padrões uniformizados com os quais as estratégias empresariais trabalham e impõem. Sempre foi assim e sempre será, pois enquanto não houver comprometimento de quem atua no furo do sistema, o usuário sempre encontrará brechas para entrar e contrapor domínios.

### **O mercado produtivo do “gato”**

Segundo meus informantes, colegas de trabalho, entrevistados selecionados ou vizinhos durante o trabalho de campo, o “gateiro” é um electricista, funcionário ou ex-funcionário da empresa, que conhece o sistema técnico e age fora do expediente. Esses profissionais aprendem através de treinamentos os “macetes”, toda tecnologia empregada e desenvolvida (estratégia) pela empresa justamente para coibir o furto e trabalham para “levantar ou tirar um a mais” como me informou um dos “gateiros” entrevistados.

Percebi, no trabalho de campo, que essa figura é um tanto controversa. A prática tem sido cada vez mais combatida e criminalizada, havendo inclusive propositalmente notícias em jornais divulgando e publicizando prisões de “furtadores e gateiros” de energia elétrica pegos em flagrante. Assim, não existe propaganda oferecendo seus préstimos, tudo é feito “à boca pequena”. As pessoas só indicam a quem é de muita confiança, e a referência da pessoa que

indica é necessária para que o profissional também estabeleça uma relação de confiança com o contratante.

O “saber fazer gato” é, de fato, um “saber fazer” que fere o estado da passividade. Sua audácia e expertise são valorizadas na comunidade, pois quanto mais ele souber manipular, burlar regras e esconder as ligações clandestinas, melhor é o trabalho dele, mais alto é o seu “passe” e seu prestígio. “Ele foi muito rápido, muito esperto, muito malandro e ninguém viu nada”, disse a moradora.

O “gateiro” é conhecedor e dono do “saber fazer a coisa direita”. “Ninguém pega o gato que ele faz” é um elogio corriqueiro. O fato de ser ou ter sido funcionário da empresa confere status, é um valor que se agrega ao seu serviço e posição, pois ele conhece a empresa por dentro.

O “gateiro” é percebido pelo malandro, que está dentro do sistema, e se aproveita dele para benefício próprio e também do seu cliente. Presta favores, e a relação é muitas vezes, tratada como “ajuda”, mesmo quando envolve pagamento em dinheiro pelo serviço. Afinal de contas ele que irá combater o “mal” instaurado pela empresa, aumento da conta de luz e cortes.

Ninguém fala explicitamente para um gateiro: “será que você pode me ajudar a praticar um crime?” O termo utilizado é a “ajuda”, “dar um jeito”, no sentido de prestar um favor. Afinal, ele está se arriscando para “ajudar” o outro. Na realidade, ambos estão, mas o “gateiro” põe seu emprego em risco. O que me concedeu entrevista disse:

Os clientes jogam uma conversinha, puxa vida, tô pagando uma conta de luz tão alta, antigamente não era assim, agora tá complicado, será que você não teria um conhecimento lá dentro não? Alguém assim, de confiança pra me prestar um favor, dar um jeito nessa situação?  
(Informante)

Segundo meus entrevistados, muitos dizem que não tem dinheiro pra pagar escola dos filhos, ou que estão endividados, ou que a empresa vai cortar a conta de luz porque está em atraso. Ou então partem para a difamação agressiva afirmando que a empresa não presta porque tá sempre faltando luz e a conta é sempre cara, que só ferra com todo mundo, e ele não aceita essa situação e nem ele (o funcionário) deveria aceitar, dessa forma tentam estabelecer uma espécie de vínculo com o funcionário dizendo inclusive que ele ganha mal, assim com o “gato” todos saem ganhando. Ou seja, há todo um discurso ideológico, uma forma de questionar o sistema de “dominação”, e certamente toda essa revolta se encontra na fala dos “gateiros”, uma forma de justificar sua ação ilícita.

O discurso dos “gateiros” e dos consumidores que possuem “gato” em suas casas sugere a amenização da prática. Recorrem ao conceito do “jeitinho”, palavra comumente utilizada para



tratar do assunto e estabelecer a relação de serviço (uma vez que é uma relação comercial já que muitas vezes é paga). Barbosa (1992), ao estudar o “jeitinho brasileiro”, analisou como o termo passou de ser apenas uma forma de burlar sistemas para fazer parte de uma identidade nacional, “um estilo de lidar com determinadas situações”

Segundo a autora, o “jeitinho”, “É afeito... aos domínios urbanos, impessoais, onde impera a representação da racionalidade e da igualdade. Ele nasce, justamente, do encontro da regra impessoal com a pessoalidade do sistema”. (BARBOSA, 1992, p.14)

Falar em “dar um jeitinho” para se tratar da prática de um ato criminoso seria uma forma de amenização, pelo menos no que tange a fala.

Para existir jeitinho é preciso haver uma escolha social, um peso social atribuído a esse tipo de mecanismo. Só há jeito, como categoria social, quando há valor, isto é, o reconhecimento, a classificação de uma determinada situação como tal... (BARBOSA, 1992, p.15).

A autora aponta ainda outros elementos, como a adaptação ao inesperado. Quando alguém é “cortado” – tem seu fornecimento de energia elétrica suspenso –, é comum um vizinho eletricitista ou um “entendido” do assunto (talvez funcionário da própria empresa) ser chamado para dar um “jeitinho”. Algo improvisado (e/ou provisório) até que a situação seja regularizada ou a ligação clandestina, descoberta. O “jeito” (o “gato”) é uma forma criativa de lidar com um desajuste. Um mecanismo alternativo ao sistema, amparado por aquele que sabe dar o “jeitinho”, o “esperto” que tem jogo de cintura para resolver de forma “especial” o problema.

Nem sempre é preciso conhecer intimamente alguém para se pedir um “jeitinho”. Via de regra, não é imprescindível haver previamente essa relação. Cabe ao solicitante ter “jogo de cintura”, ser cordial, simpático (dar o seu “jeitinho”.) para pedir a solução de seu problema. Conforme descrito acima, tenta-se produzir uma intimidade, apela-se para empatia – a capacidade de cada ser humano de se colocar no lugar do outro – daquele a quem se pede o favor, com a finalidade de se solidarizar e envolvê-lo em sua situação de desconforto.

No caso específico do “gato” de energia elétrica, ocorre uma questão complexa. Não devemos esquecer que o “gateiro” de ontem, fazendo referência ao funcionário público, concursado da antiga estatal CERJ, era um “gateiro” conhecido. Prestava favores, tinha relações de amizade com seus clientes, uma vez que a companhia Estatal não tinha qualquer plano de combate ao “gato” (medidas coercitivas), e seu emprego estava garantido.

Era “permitido” praticar o “gato”, todo mundo fazia, a vizinhança sempre tinha alguém que trabalhava na estatal e prestava seus conhecimentos para realização do serviço, ou então era um eletricitista curioso que aprendeu a mexer no relógio ou cabos de fornecimento.

O “gato” não era sentido como uma ação criminosa, apesar de a Constituição que criminaliza o furto de energia elétrica ser de 1940. O “gateiro” nem cobrava pelo serviço, era uma relação bem diferente da que é encontrada atualmente.

Se alguém saía perdendo com o desvio de eletricidade era o Estado, “apenas” o Estado. No entanto, após a privatização, houve uma mudança da percepção e tratamento da prática, a praxe de outrora passou a ser visto e tratado como crime (como realmente é). O favor de antes, o “jeitinho” virou uma “tática” previamente arquitetada, com preço combinado e pacto de silêncio. Foi a transformação de um “jeitinho”, que passou a pender para a corrupção. A representação gráfica de Barbosa (1992) retrata muito bem essa questão.

Nesse sentido, a figura do “gateiro”, modificou-se. Primeiramente, porque houve, como em qualquer privatização, uma reestruturação empresarial e conseqüentemente mudanças drásticas no processo de trabalho. Modificações das equipes foram inevitáveis e eram esperadas por todos (demissões, novas contratações, modificações dos processos de trabalho, etc). Uma maior vigilância das equipes foi estabelecida, o produto que antes era do Estado, e portanto, “não tinha dono”, passou a ter. Um novo conceito do uso e valor da energia elétrica se estabeleceu e, como consequência, um novo profissional foi exigido, assim como um novo consumidor, ambos com novas lógicas de valor e atuação.

Em vez daquele ex-funcionário público que corrompia o Estado e não se sentia criminoso – devido aos pontos já abordados (público e privado) – da época estatal, encontramos hoje um funcionário que sabe muito bem de quem ele está “tirando” proveito: do setor privado, da empresa que o emprega e, na visão de alguns, o explora.

Um eletricista de qualquer empresa concessionária do Rio de Janeiro recebe em média, salário em torno de R\$ 700,00 por mês (contando com a periculosidade referente a 30% de seu salário bruto).<sup>9</sup> No caso específico da Ampla, são profissionais terceirizados, de outras empresas, submetidos muitas vezes a condições precárias de segurança, como mau estado dos equipamentos de proteção (luvas, capacetes, óculos, etc), não possuem planos de saúde apesar de estarem diariamente em contato com perigo, além da desvalorização perante os funcionários da própria empresa e da empresa contratante (Ampla). É comum o rebaixamento perante a hierarquização estabelecida, por exemplo, ser considerado “abaixo” dos demais por trabalhar na rua, na área técnica, “ser peão” como dizem. Refere-se a lugar da rua, da sujeira, do suor, do mau cheiro. Nada de novo, se levarmos em conta as condições de trabalho do operariado ao longo da história da humanidade, sobretudo desde os tempos da Revolução Industrial.

Na condição de funcionária, pude vivenciar algumas experiências marcantes. Em tempo de vacinação contra gripe, apenas os funcionários da empresa são vacinados, mesmo que

---

<sup>9</sup> Vale lembrar que na cotação valorativa do gato, um gato de rico o gateiro ganha em um dia de trabalho em média R\$500,00, e se o gato for realizado no chip o valor cai para uns R\$150,00 a R\$200,00.

terceirizados trabalhem ao lado deles. Percebi também que o grande sonho de alguns terceirizados, principalmente os que trabalham na área interna como secretárias (com os quais tive mais contato), é “se tornar Ampla” – funcionária da empresa. Nesse caso, o crachá e a forma de se vestir, além do lugar que se trabalha, interno ou no campo (ou seja, no ar condicionado ou no sol) são alguns dos elementos que conferem diferenciação (status) dentro da empresa. Além disso, os funcionários da Ampla recebem tickets de alimentação mais altos, têm benefícios como participação nos lucros, plano de carreira, saúde, entre outros – que os terceirizados estavam longe de obter. Não foi raro eu assistir uma secretária alocada na Ampla (terceirizada) brigando ao telefone com o chefe da firma que a contratou, exigindo o pagamento em dia e horas extras que não havia sido pagas.

Com os eletricitistas não era diferente. Acredito que se eu tivesse realizado trabalho de campo com as equipes de rua (ou de campo) como são conhecidos na empresa, poderia mensurar de forma muito mais completa a real condição de trabalho desses funcionários. No entanto, tive experiências marcantes com poucos colegas de trabalho terceirizados na área técnica, que acredito ilustrarem bem esse sistema desigual de relação de trabalho.

O que observei ao entrevistar os dois “gateiros”, funcionários da empresa, é que ambos se sentiam desmotivados e desvalorizados. Contaram histórias de humilhação, falta de valorização das suas qualificações técnicas. Como a rotatividade no setor também é bem alta, para que continuem atualizados e possam continuar fazendo os “gatos”, é necessário se submeter ao sistema. De forma um tanto vingativa, “ajudam” os outros a manterem seus confortos, e “ferram” com a empresa, a qual odeiam, mas da qual precisam. Uma relação controversa e dúbia, que gera uma espécie de ciclo vicioso.

Enquanto ele é desvalorizado dentro do sistema formal, distingue-se fora dele. No mercado paralelo, clandestino, ele desfruta do prestígio do que “sabe fazer”, o que “não é pego (descoberto). Uma distinção social calcada na malandragem da tática de contrapor a dominação autoritária tanto na sua relação de trabalho quanto na relação da empresa com forma truculenta de tratar os seus consumidores. É preciso manter um emprego fixo para pagar as contas básicas e “o que vem a mais é aproveitado e somado com a miséria que se ganha”, relatou um entrevistado.

Ao perguntar a um “gateiro” os motivos que levam as pessoas a fazerem “gato”, ele me deu duas respostas distintas:

Minha senhora tem duas explicações: a primeira é que a luz tá tão cara que o sujeito ou come, ou paga a conta de luz. Então, ele dá um jeito e encontra uma maneira de ter luz em casa... (Informante)

E continuou:

E tem aquele outro lance né... a classe média, que tá falida, não quer perder o conforto que tinha antes. Quer continuar com o ar condicionado ligado a noite toda, dormir de edredom, curtir um friozinho, e ter uma grana sobrando pra trocar de carro, viajar... se negam a pagar uma tarifa que julgam ser alta. E como sempre tem um amigo poderoso, e acham que sempre vão se dar bem pelos conhecimentos que possuem, fazem o “gato” mesmo, o gato do rico ninguém pega. (Informante)

O “gateiro”, por sua vez, é o sujeito oculto do sistema. Acredito ser um tanto inusitado a empresa não se pronunciar publicamente, por exemplo, se existe algum sistema de vigilância interno (será que há?) para coibir a corrupção dos próprios funcionários, uma vez que meu trabalho de campo comprovou que muitos “gateiros” são funcionários da própria concessionária. “Trabalham” nas ligações irregulares fora do expediente, mas oferecem o serviço enquanto fazem manutenção e serviços regulares nas casas dos clientes. A corrupção consolidada pelo sistema de indicações, aparentemente, é acentuada por condições inadequadas de trabalho.

O electricista não se sente parte da empresa. Para ele, tanto faz instalar ou não o “gato”. Seu interesse, como o de tantos outros brasileiros que vivem à margem da miséria e condições inapropriadas de trabalho, é “garantir o seu”, mesmo que, para isso, haja ilicitude em seus atos. Exemplos de corrupção não faltam. O que é fazer uma ligação clandestina a R\$150 reais em comparação ao milhões de reais sendo escondidos em cuecas, meias ou desviados em notas frias de falsos panetones, ainda sob o respaldo de uma oração agradecendo ao Senhor “a benção” que os (supostos) corruptos estavam recebendo?<sup>10</sup>

E mais: as próprias empresas não criam estratégias alternativas de contratação terceirizada para pagar menores salários e oferecer condições de trabalhos que reduzam os custos, aumentando mais as fatias de lucro dos acionistas? Malandragem por malandragem, jeitinho por jeitinho, cada setor encontra o seu. Uns ilegais, outros não, são frutos dos mesmos “furos” nos sistemas, seja o das empresas concessionárias ou do código trabalhista brasileiro.

Este é um exemplo para se pensar como a lógica da terceirização do sistema capitalista neoliberal funciona contra os interesses econômicos da própria empresa. Ações que visavam cortar custos, modernizar e agilizar serviços, acabam por prejudicar a empresa.

---

<sup>10</sup> Os exemplos citados fazem referência aos escândalos ocorridos no final do ano de 2009, com o governador Arruda, quando abriu licitação para compra de 120 panetones:

<http://www1.folha.uol.com.br/folha/brasil/ult96u661103.shtml>

Os outros casos fazem referência as propina pagas e orações realizadas que foram filmadas e causaram escândalo e revolta no Distrito Federal no mesmo período.

<http://ultimosegundo.ig.com.br/brasil/2009/11/29/presidente+da+camara+distrital+esconde+dinheiro+na+meia+9186656.html>

Enquanto funcionários não se sentirem parte dela, onde não está apenas em jogo o sentimento de inclusão social do funcionário como parte de um sistema produtivo, mas, sobretudo, o sentimento de pertencimento a uma empresa que o valoriza, vislumbrando todo o contexto simbólico da respeitabilidade, honradez, expectativa de progresso, planejamento de carreira entre outros. Esses elementos não são percebidos e sentidos pelo trabalhador terceirizado porque simplesmente é inexistente. O que se percebe é uma alta rotatividade entre empresas que terceirizam funcionários e todos vão aprimorando suas táticas de “sobrevivência” dentro e fora da empresa.

### **Referências Bibliográficas:**

BARBOSA, Lívia. *O jeitinho brasileiro: a arte de ser mais igual que os outros*. Rio de Janeiro, Campus, 1992.

CERTEAU, M. De. *A invenção do cotidiano 1: artes do fazer*. Petrópolis, RJ, Vozes, 2007.

DAMATTA, Roberto. *A casa & a rua: espaço, cidadania, mulher e morte no Brasil*. Rio de Janeiro, Rocco, 1997.

FARIAS, Regina Cláudia. G. B. *Atuação Estatal e a Privatização do Setor Elétrico Brasileiro*, Dissertação (Mestrado em Ciência Política) – Programa de Mestrado em Ciência Política, Instituto de Ciência Política, Universidade de Brasília, Distrito Federal, 2006.

FOUCAULT, Michel. *Vigiar e Punir*. Petrópolis, RJ, Vozes, 1999.

MACHADO, Beatriz Piffer. “Punição e ordem social: Considerações acerca das penalizações ao longo da história”  
Disponível em: <<http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=11841>>  
Acesso em: 28 de fevereiro de 2010.

MALINOWSKI, B. *Crime e costume na sociedade selvagem*. Brasília/ São Paulo, Ed. UnB/ Imprensa Oficial do Estado, 2003.

TELLES, Vera da Silva; HIRATA, Daniel. “Cidade e práticas urbanas: nas fronteiras incertas entre o ilegal, o informal e o ilícito”. 31 Encontro Anual da Associação Nacional de Pós-Graduação de Ciências Sociais (ANPOCS), 22 a 26 de outubro, Caxambu, MG, 2007.