

462

**ALIANÇAS ASSIMÉTRICAS NAS RELAÇÕES ENTRE EMPRESAS NO SETOR DE TELECOMUNICAÇÕES.** *Maria Yoshara Catacora Salas, Daniel Gustavo Mocelin, Fagner Sutel de Moura, Régis Leonardo Gusmão Barcelos, Sonia Maria Karam Guimaraes (orient.)* (UFRGS).

Nos últimos anos o setor de telecomunicações passou por profundas mudanças com destaque para a formação de redes de empresas em que a terceirização é um processo recorrente, mesmo para as atividades mais complexas. O objetivo do estudo é analisar as alianças que empresas terceirizadas estabelecem com a empresa contratante, observando também a repercussão dessas alianças nas relações de trabalho. A partir dos conceitos de “aliança assimétrica” e de “sacrifício”, pretende-se compreender a estratégia que as empresas terceirizadas adotam na tentativa de conservar o laço com a sua contratante. O conceito de aliança assimétrica define uma relação entre empresas com poder de negociação desigual e o conceito de sacrifício (adaptação da proposta de Mauss) refere-se a situações em que a terceirizada efetua destruições de riquezas para manter boas relações com a sua contratante. Assim, analisaram-se as relações de contratação entre três empresas do setor de telecomunicações, sendo uma a empresa concessionária (contratante) e as outras duas empresas terceirizadas (contratadas), as quais prestam serviços de natureza distinta. A primeira contratada opera a parte inteligente do sistema da contratante e presta serviços de complexidade tecnológica elevada; a segunda executa serviços menos complexos em relação à primeira. Realizaram-se entrevistas nas três empresas com os diretores responsáveis pela mediação das relações entre essas. Os resultados mostraram que em ambos os casos ocorrem “alianças assimétricas”, e o “sacrifício” só na empresa que presta serviços mais complexos. Porém, tal sacrifício não afeta negativamente nas relações de trabalho da terceira. As empresas terceiras tenderiam a realizar o “sacrifício” quando os laços com a contratante são mais estáveis, visando garantir a sua credibilidade e confiança frente à contratante.