

O DEBATE TEÓRICO SOBRE A INDÚSTRIA DE SERVIÇOS NO SÉCULO XX

Anita Kon¹

“A economia da indústria terciária ainda deverá ser escrita. Alguns ainda se sentem desconfortáveis em admitir sua existência”

Colin Clark, (1940)

RESUMO

O texto apresenta os debates teóricos sobre a indústria de serviços no século XX. Inicia-se pela verificação das concepções teóricas antecedentes a este século e em sequência, são apresentadas as primeiras idéias do Século XX, que sofreram evolução considerável a partir das mudanças de paradigma produtivo. São abordadas a contribuição dos serviços nas teorias do Pós-industrialismo então desenvolvidas as questões econômicas apresentadas com a mundialização dos serviços e intensificação da mudança tecnológica. As seções finais enfocam o papel dos serviços no processo de desenvolvimento regional e as novas perspectivas do desenvolvimento econômico baseado no capital social e no aproveitamento dos serviços para seu aprimoramento. Estes temas subsidiam uma nova visão sobre as atribuições dos serviços no contexto das políticas públicas de desenvolvimento.

INTRODUÇÃO

Observa-se, na literatura acadêmica internacional sobre Economia, a existência de uma ampla gama de títulos voltados para as análises teóricas e empíricas relacionadas às atividades agropecuárias e secundárias, tanto em espaços globais, nacionais quanto regionais internamente aos países. Em comparação, o enfoque das atividades de serviços pelos analistas econômicos tem sido minimizado, embora exista ampla literatura internacional ainda não explorada devidamente.

Por esse motivo, considerou-se esclarecedora uma revisão na literatura pertinente que permitisse verificar as transformações ocorridas nos conceitos da produção de serviços (considerando-se neste trabalho como incluindo o comércio), na evolução da ciência econômica. É compreensível que as doutrinas filosóficas e as ideologias que servem de pano de fundo às épocas vivenciadas acabem por conduzir e influenciar a

¹ Doutora em Economia pela FEA/USP, Visiting Scholar no Department of Economics/University of Illinois at Urbana-Champaign. Professora do Departamento de Economia e do Programa de Estudos Pós-Graduados em Economia Política da PUC/SP e da Fundação Getúlio Vargas de São Paulo.

observação e interpretação dessa realidade fundamentando-se nas idéias morais, culturais e políticas vigentes em cada momento. Tais doutrinas e ideologias, dessa forma, acabam por delinear as concepções diferenciadas sobre os fenômenos e agentes econômicos, como veremos.

Em cada momento sócio-econômico, as reformulações das doutrinas, que se basearam principalmente na revisão desses conceitos, bem como em sua adaptação à nova realidade vigente em cada momento, foram dando lugar a concepções modificadas sobre o papel das atividades de serviços na dinâmica do sistema sócio-econômico. Entender tais reformulações é entender as linhas gerais que nortearam o pensamento econômico de cada época. Se o sistema de valores vigentes em cada conjuntura histórica determinou os caminhos do pensamento econômico, observaram-se na teoria revisada, entre as premissas definidas em cada momento pelas diferentes escolas econômicas, alguns conceitos fundamentais que embasaram essas linhas de pensamento e que são de relevância primordial para a compreensão do enfoque dado pelos analistas econômicos ao papel das atividades terciárias que queremos observar. Essas concepções, que sofreram mutações através do tempo, referem-se às noções de valor, produto (bruto ou líquido), renda, riqueza e do trabalho a eles associado, que são também essenciais para as definições de trabalho produtivo e de geração de produto - as quais embasam a conotação dada às atividades terciárias e definem a linha de pensamento econômico deste trabalho.

Dessa forma, este artigo tem por objetivo examinar a literatura internacional relacionada ao papel das atividades de serviços no contexto econômico, visando resgatar alguns conceitos que permitam observar a evolução de novas abordagens com relação às atribuições destas atividades no processo de desenvolvimento econômico recente dos países de vários níveis de desenvolvimento.

Nesse sentido, a análise aqui empreendida é conceitual e centrada no contexto do século XX, iniciando-se pela verificação das concepções teóricas antecedentes a este século. Em seqüência, são apresentadas as primeiras idéias do Século XX, que sofreram evolução considerável a partir das mudanças de paradigma produtivo. A contribuição dos serviços nas teorias do Pós-industrialismo, então desenvolvidas, são abordadas e complementadas pelas questões apresentadas pela mundialização dos serviços e intensificação da mudança tecnológica. As seções finais enfocam o papel dos serviços no processo de desenvolvimento regional e as novas perspectivas do desenvolvimento econômico baseado no capital social e no aproveitamento dos serviços para seu aprimoramento.

ramento, que conduzem a uma nova visão sobre as atribuições dos serviços no contexto das políticas públicas de desenvolvimento.

AS CONCEPÇÕES TEÓRICAS ANTECEDENTES

A revisão teórica encontrada na literatura a respeito da contribuição das atividades de serviços à produção econômica de uma nação se inicia pela verificação de que, dada sua natureza peculiar, ao se consumirem no momento de seu fornecimento, não podem ser claramente avaliadas ou mensuradas para a determinação da natureza e do peso de sua colaboração para a geração de produto ou riqueza de uma sociedade. As considerações sobre o caráter improdutivo ou produtivo do setor de comércio e serviços contribuíram para a aceitação tardia da relevância destas atividades na dinâmica do desenvolvimento econômico. As discussões iniciais sobre o papel dos serviços no desenvolvimento econômico, anteriores ao século XX, foram apresentadas a partir de abordagens dos Fisiocratas, dos clássicos e neo-clássicos e marxistas.

Os fisiocratas divulgavam a idéia de que o trabalho agrícola era o único produtivo, enquanto as proposições dos clássicos — num contexto da primeira Revolução Industrial da Grã Bretanha — apontam para a contribuição das atividades de serviços ao produto gerado pela economia, embora neguem explicitamente seu caráter "produtivo". Na teoria clássica do valor, está explícita ainda a idéia de que o homem é vivo e a natureza é morta; só o trabalho do homem cria valores, a natureza é passiva. O trabalho humano é a única causa ativa capaz de criar valor. Essa é a origem do conceito "fator produtivo", sendo o trabalho o único fator produtivo para os clássicos, em qualquer atividade em que esteja alocado.

Por outro lado, o caráter produtivo dos serviços também aparece como contribuindo para o aumento do produto total, seja direta ou indiretamente, como, por exemplo nas atividades do comércio e dos transportes. Entre os clássicos grande contribuição é dada por Say (1983) publicada em 1803, que propõe uma definição nova do conceito de produção, baseada na concepção de utilidade, como a faculdade que possuem certas coisas de poderem satisfazer as diferentes necessidades humanas. A produção então, não é em absoluto uma criação de matéria mas uma criação de utilidades. Com este autor o conceito de produção intangível e não facilmente mensurável (características das atividades de serviços) começa a se delinear mais claramente (KON, 1992, p. 21)².

² Kon, no Capítulo 1 da bibliografia citada, analisa detalhadamente as idéias acerca das atividades de serviços encontradas nestas diferentes abordagens e por Marx.

Por sua vez, os neo-clássicos do século XIX estavam preocupados com a geração de riqueza social, definindo-a como o conjunto de coisas materiais e imateriais que são raras, e considerando que os capitais e rendimentos nos quais se divide esta riqueza social são, eles próprios, quer materiais, quer imateriais como os serviços. A noção de utilidade, com o mesmo significado de necessidade, traz implícita a idéia de que, se por um lado, determinados serviços surgem em atendimento a novas necessidades determinadas pela evolução dos processos produtivos, por outro, o desenvolvimento de novos serviços conduz a novas necessidades. O raciocínio que está por trás da teoria subjetiva do valor, relaciona a utilidade de uma mercadoria ou serviço não apenas às quantidades de mercadorias ou serviços em questão, mas também às de outras mercadorias e serviços e nesse sentido, a contribuição ao produto pode ser indireta. (KON, 1992, p. 32).

Finalmente, Marx e seus seguidores salientam em seus trabalhos, que na determinação dos fatores influentes das forças produtivas, encontra-se implicitamente a referência a determinados serviços não-materiais relevantes para o aperfeiçoamento da produção. Marx salienta que, além das condições naturais do trabalho (fertilidade do solo, jazidas minerais etc.), as forças sociais do trabalho são progressivamente aperfeiçoadas, entre outros, por aspectos como redução do tempo e do espaço, graças aos meios de comunicação e de transporte, e todos os demais inventos pelos quais a ciência obriga as forças naturais a servir ao trabalho. O conceito de trabalho produtivo é ampliado pelo caráter cooperativo e social de produção, e no processo de trabalho, se associam o trabalho intelectual e o manual, bastando ser parte do trabalho coletivo, executando qualquer de suas funções (KON, 1992, p. 30).

AS PRIMEIRAS IDÉIAS DO SÉCULO XX

Ainda no final do século XIX, Alfred Marshall desenvolveu a idéia da utilização da via matemática para desenvolver seus raciocínios econômicos e definir condições empíricas para as análises de previsões (Marshall, 1982: Volume II, Apêndices C e D). A necessidade de mensurar empiricamente alguns fenômenos econômicos para fins de análise trouxe consigo a preocupação com a classificação das atividades produtivas, definindo conjuntos de produtos que poderiam ser agregados em setores mensuráveis.

Como mencionado em um artigo pioneiro e clássico de Allan Fisher, as primeiras avaliações encontradas na literatura acadêmica internacional que buscam definir setorialmente os atividades produtivas aparecem ainda no final do século XIX, na Austrália e Nova Zelândia. O primeiro Relatório Censitário da Nova Zelândia, em 1891, e o

Census de 1901 da Austrália, definiam apenas a “produção primária”, como uma classificação ocupacional de produtores agrícolas, pastorais, minerais e outros envolvidos na produção e aquisição de produtos alimentícios e de matérias primas de origem natural. O desenvolvimento destes estudos classificatórios resultou no Relatório Geral do Censo neozelandês de 1921, onde a “produção secundária” aparecia com a definição de grupo industrial que incluía o tratamento de matérias-primas, manufaturas, construções civis e suprimento de gás, água e eletricidade. Estas definições tinham propósitos de estabelecer categorias estatísticas e os debates a respeito encontrados na literatura destes países continuaram nas três primeiras décadas do século XX (Fisher, 1939: 26).

As classificações dos dois setores acima tornou-se insuficiente para as análises sobre desenvolvimento econômico, no sentido de definir, no estágio histórico daquela época, qual direção seria desejável para dirigir os recursos visando a aceleração da taxa de desenvolvimento econômico dos países. Estas questões surgiram face ao problema crônico de desemprego e naquela situação, tanto a produção primária quanto a secundária não davam conta da criação de empregos suficientes e a solução seria estimular empregos que não se incluíam nas classificações anteriores, mas que se destinavam à satisfação imediata dos consumidores, como de trabalhadores em transportes, comerciantes e outros, descritos como meramente subordinados às demais produções. Dessa forma, a classificação de “produção terciária” respondia às questões que analisavam os “pontos de crescimento” de uma economia (FISHER, 1929, p. 30).

Colin Clark em uma palestra de 1938 definiu de forma um pouco diferenciada a produção terciária como “todas as formas de atividades econômicas não incluídas na classificação de primárias e secundárias”. Juntamente, as idéias destes dois autores resultaram na elaboração da denominada Teoria de Fisher-Clark sobre os estágios de desenvolvimento econômico de uma nação cuja adoção pelos analistas foi rápida e cuja validade perdurou sem questionamentos importantes até a década de 1960, quando outras visões começaram a se desenvolver.

Esta teoria trata especificamente da natureza e do papel dos serviços na economia, a partir das conceituações de Fisher e Clark sobre o modelo de desenvolvimento econômico baseado nos três setores, que é caracterizado por uma mudança gradual do emprego do setor primário ao secundário (manufatureiro) e posteriormente ao terciário (serviços) (FISHER 1939 e CLARK, 1940). Os autores explicam estas mudanças através da Lei de Engel, que relaciona o crescimento da riqueza das sociedades, com a queda da proporção da renda dos indivíduos gasta em consumo de alimentos. Tendo em

vista a elasticidade renda da demanda por serviços, os indivíduos mais ricos tendem a consumir maior proporção destas atividades do que os mais pobres e dessa forma a sociedade é levada ao desenvolvimento via maior consumo da produção terciária. No entanto, estes conceitos não assumem as diferenças históricas, sociais, culturais ou políticas entre os países.

Schumpeter, na importante contribuição teórica “A Teoria do Desenvolvimento Econômico” publicada pela primeira vez em 1911, já revelara uma abordagem nova sobre as características dos produtos, ao discorrer sobre o processo de produção e a classificação dos bens em "ordens", de acordo com sua distância do ato final do consumo. Afirma que a produção nada cria no sentido físico, considerada tanto tecnológica quanto economicamente, apenas influenciando os processos ou forças. O processo de produção é caracterizado, portanto, por diferentes combinações de forças produtivas; essas forças são constituídas de coisas parcialmente materiais, parcialmente imateriais. O trabalho, assim, não é um produto, mas um meio de chegar ao produto; dessa forma, Schumpeter (1982) implicitamente afirma que qualquer serviço resultante do trabalho é produto. Esse raciocínio se torna mais claro quando, classificando os bens em ordens, de acordo com o ato final do consumo, determina como de primeira ordem os mais próximos do consumo; cita o exemplo do pão, que só se coloca na primeira ordem quando combinado ao trabalho (serviço) do entregador.

Os bens que se situavam mais alto na hierarquia das ordens, seriam resultantes do trabalho dos serviços e da terra. Verifica-se, dessa forma com o autor, a idéia da complementaridade das atividades terciárias em todo o processo produtivo e sua relevância como elemento primordial para a consecução do objetivo final da produção econômica, que é o consumo, desde que, em todo o processo produtivo agrícola ou manufatureiro, concorrem de alguma forma aquelas atividades que se destinam a tornar esses produtos consumíveis. Confirma, dessa maneira, as afirmações neoclássicas de que só existe produção quando existe consumo.

Keynes (1983), ao argumentar, em sua Teoria Geral publicada em 1936, que os postulados da teoria clássica se aplicavam apenas a um caso especial, cujas características não eram as da sociedade econômica em que se vivia, concorreu com uma visão ampliada e "nova" do funcionamento do sistema capitalista, salientando a necessidade da reformulação de conceitos vigentes. Entre estes, o conceito de produção e de mensuração dos serviços concentrou seu interesse e seus estudos. Centrando suas discussões nos determinantes da demanda e oferta agregadas, dando ênfase aos grandes agregados

econômicos, ao estudar as flutuações nos níveis de produto e emprego, o autor empreende a formulação de um método contábil de "partidas dobradas", baseado em conceitos determinados pela interpretação de suas idéias teóricas. A partir das imposições desse método de análise, coloca em dúvida a escolha das unidades quantitativas adequadas aos problemas do sistema econômico em seu conjunto. A partir das definições de Marshall e Pigou sobre renda real, dividendo nacional ou produção das várias atividades econômicas, critica as bases da ciência econômica quantitativa até então utilizada. Com a origem do desenvolvimento das técnicas dessa Contabilidade Social, após a crise econômica dos anos 30 e as guerras mundiais, as relações macroeconômicas globais, conforme formuladas por Keynes, passaram a ser o fulcro das atenções dos economistas.

Assim, é, através da mensuração dos grandes agregados econômicos que a Ciência Econômica encontrou subsídios para a reformulação das teorias conhecidas, para o acompanhamento da conjuntura econômica e para a formulação de políticas de desenvolvimento, e ainda para possibilitar, em uma perspectiva teórica, a predição dos fenômenos econômicos. A aceitabilidade internacional deste método de análise chamou a atenção dos estudiosos para a necessidade do estabelecimento de conceitos comuns no que se refere às variáveis a mensurar, no sentido de comparabilidade internacional. As atividades terciárias são então consideradas nestes estudos, não apenas como gerando diretamente um produto, mas também sendo este passível de mensuração, como nas demais atividades, embora correspondam a um fenômeno que se consome no próprio ato de produção.

O corpo teórico sobre as atividades de serviços encontrado na literatura acadêmica, ganhou intensidade em âmbito mundial particularmente desde meados da década de 1960, particularmente nas economias avançadas. Este interesse pelo entendimento do papel das atividades e do emprego dos serviços, ganhou dinamismo a partir das conhecidas e consideravelmente analisadas mudanças de processos e organizacionais que ocorreram nestas economias no período. Estas transformações estimularam o deslocamento considerável de fatores produtivos de atividades manufatureiras para atividades de serviços. Na década de 1960, particularmente dois trabalhos relevantes, de Victor Fuchs (1965) e Daniel Bell (1967a e 1967b), sobre a importância dos serviços na economia se tornaram pioneiros e clássicos, apresentando uma nova visão sobre o papel do setor, em uma conjuntura mundial consideravelmente diferenciada das décadas anteriores.

As idéias de Fuchs, inusitadas para a época, exploram três vertentes, para a explicação do crescimento relativo do setor de serviços verificado na época: i) as causas da mudança da concentração relativa do emprego da indústria manufatureira para os serviços; ii) quais seriam as implicações para as economias; e iii) quais as implicações para a análise econômica. O autor, examinando dados de emprego nos Estados Unidos entre 1929 e 1963, observa uma aceleração na taxa de crescimento dos serviços em relação à indústria manufatureira, o que representa uma mudança na tendência que havia ocorrido no século anterior. Apesar das dificuldades ainda existentes de conceituação e mensuração estatística, os dados examinados rejeitaram a hipótese de que o crescimento da renda real *per capita* era a principal explicação, embora a elasticidade renda da demanda dos serviços fosse ligeiramente superior. Foi observado ainda um crescimento considerável no produto gerado por trabalhador nos serviços, paralelamente ao rápido declínio nas horas trabalhadas por trabalhador.

Com relação às implicações para o setor de serviços e para a economia dos países, Fuchs ressalta que esta mudança implica em impactos sobre: i) o crescimento de oportunidades de emprego para mulheres e idosos; ii) o crescimento de oportunidades de trabalho em tempo parcial e auto-emprego urbano; iii) o crescimento da necessidade de trabalhadores com educação formal, da estabilidade no emprego e da variabilidade cíclica do produto por horas trabalhadas; iv) o possível decréscimo da importância dos sindicatos com crescimento da importância de outros tipos de organizações profissionais; v) a tendência à personalização do trabalho; vi) o crescimento de firmas pequenas e de organizações públicas e privadas sem fins lucrativos.

Por outro lado, o autor observa que a análise econômica também sofre mudanças importantes nos caminhos seguidos e no desenvolvimento de conceitos que se adaptem à nova realidade, a partir do crescimento relativo da importância das atividades de serviços. Primeiramente, o consumidor tem um papel importante na determinação da produção de serviços, e seu efeito sobre a produtividade destas atividades é notório, embora não adequadamente conceituado e mensurado na época. Por outro lado, a análise precisaria desenvolver instrumentos para a detecção das mudanças no trabalho advindas da inovação tecnológica incorporada a novos serviços. Ainda, no que se refere à análise da relação entre produção e produtividade dos serviços, Fuchs nota que o fluxo de produção entre muitas indústrias de serviços é desigual e o tamanho da produção é frequentemente pequeno na troca individual, o que acarreta em efeitos diferenciados entre os diferentes produtos e insumos. Finalmente, o autor já salientava que o PIB estava se

tornando cada vez menos útil para estudos de produtividade e crescimento econômico, devido às diferenças na propensão a consumir serviços e a fabricar sua “própria produção” entre as várias classes de renda.

Bell acrescenta uma visão também diversificada e pioneira sobre a definição de uma sociedade pós-industrial, impulsionada pelo fato de que as inovações tecnológicas tiveram diminuído o tempo médio entre a descoberta inicial da inovação e a descoberta do seu potencial comercial, bem como o tempo requerido para a transformação da inovação em produto comercial e ainda o aumento da velocidade da taxa de difusão. Os primeiros estágios da sociedade pós-industrial se delinearam a partir do crescimento intenso do consumo de produtos intangíveis pelas sociedades desenvolvidas. A nova sociedade é caracterizada não apenas pela mudança de posição importância das bases de poder anteriores — calcadas na propriedade e na posição política — para a relevância da nova centralidade no caráter do novo conhecimento teórico, como base de poder. O conhecimento teórico, codificado em sistemas abstratos de símbolos, tornou-se a matriz das inovações. E o autor salienta a evolução, na época, de um pensamento tecnocrático, que se espalhou rapidamente, como influente no modo produção, com fins voltados simplesmente para a eficiência e o produto gerado e que acabou por conduzir a uma visão específica de desenvolvimento econômico da sociedade (Bell, 1967a: 28).

Comentando sobre os efeitos consideráveis do aumento do número, da intensidade e da interação entre as pessoas no século XX, Bell explica os padrões de comunicação como exemplo das repercussões sobre os serviços. Chama a atenção para a perda de isolamento dos espaços, que aumentou o alcance radial tanto dos efeitos positivos (inovações, conhecimento) quanto negativos (violência), através da moderna comunicação de massa (particularmente a televisão). Salienta que os meios de comunicação ficaram sobrecarregados neste século, de forma inusitada na História, através de instrumentos inovadores que resultaram diretamente em atividades de serviços, como a linotipia, máquinas fotográficas, máquina de escrever, telefone, telégrafo, rádio, televisão, micro-ondas, satélites de comunicação, computadores, máquinas xerográficas, entre outros. Por outro lado, transistores e a miniaturização de equipamentos facilitaram a difusão de instrumentos de comunicação “portáteis”, como telefone móvel, *walkie-talkies*, rádios e televisores, caracterizados como insumos essenciais para determinados serviços modernos. Esta revolução na comunicação acelerou a taxa de difusão das demandas sociais e econômicas e da oferta de produtos, com reflexos no tamanho e na natureza das organizações, introduzindo questões diferenciadas sobre a natureza, múlti-

plas hierarquias e a coordenação das mesmas. O tamanho e escopo das organizações públicas e privadas, tiveram que ser adaptados às novas condições, assim como a descentralização de funções na sociedade de massas (BELL, 1967b, p. 108).

Um impacto considerável destes fenômenos foi a necessidade de ajustamento dos sistemas de contabilidade sociais dos países, não apenas incorporando novos conceitos e classificações setoriais, como também criando um sistema mundial comum, que possibilitasse comparabilidades internacionais. Sob organização e coordenação da ONU (1968), teóricos estatísticos e economistas de países capitalistas se reuniram para estabelecer as normas para as contabilidades nacionais dos grandes agregados econômicos. A partir de critérios keynesianos, anteriormente mencionados, a mensuração do setor de serviços neste documento (adotada pelos países capitalistas) é definida a partir do valor adicionado agregado, confirmando o caráter produtivo destas atividades, ao contrário das conceituações baseadas nas idéias marxistas (adotadas pelos países centralizados da época). Segundo estes últimos, os serviços, considerados como trabalho improdutivo, não poderiam ser concebidos como pertencentes ao fundo potencialmente disponível para propósitos de desenvolvimento econômico e não eram incluídos na contabilidade deste países.

Os autores marxianos continuaram a explorar estas idéias na segunda metade do século XX, porém estabelecendo algumas distinções consideráveis de interpretação de valor. Assim, pela ótica marxista, parte desses trabalhadores improdutivos, no âmbito da economia capitalista, eram ocupados com a produção de armamentos, artigos de luxo e objetos ou serviços indicativos de posição social. Outros são funcionários públicos, advogados especialistas em fraudes fiscais, técnicos em relações públicas, agentes de publicidade, comerciantes, especuladores etc.

Para os marxistas, portanto, a noção de improdutivo estende-se também a certas manufaturas, além dos serviços mais comumente considerados. Esse trabalho improdutivo é mantido por parte do excedente econômico da sociedade e não se relaciona diretamente ao processo de produção indispensável. No entanto, outros trabalhadores que se mantêm por meio de parte do excedente econômico são os cientistas, médicos, artistas, professores que exercem um trabalho necessário à sociedade racionalmente organizada, mas não são produtivos. Em suma, o trabalho improdutivo assim definido não poderia ser considerado como pertencente ao fundo potencialmente disponível para propósitos de desenvolvimento econômico.

Paul Baran (1984) que em publicação de 1957, seguindo a idéia marxista sobre trabalhadores produtivos ou improdutivos, consegue resumir o raciocínio que nega a idéia da economia "burguesa", que procura eliminar a distinção entre as duas classes sociais. Salienta que essa linha ideológica burguesa da economia julga a produtividade, a essencialidade e a utilidade de qualquer atividade por sua capacidade de obter um preço no mercado. Dessa forma, desaparecem as diferenças entre os vários tipos de trabalho: qualquer atividade que faz jus a uma recompensa monetária é considerada então útil e produtiva por definição. O trabalho dito improdutivo por Marx, a partir desta visão, é plenamente produtivo e útil dentro da estrutura da ordem capitalista, podendo ser indispensável para sua preservação, porque a parcela improdutivo consiste

"(...) em todo trabalho empregado na produção de bens e serviços cuja procura pode ser atribuída às condições e relações peculiares ao sistema capitalista, procura esta que se não verificaria numa sociedade racionalmente organizada." (BARAN, 1984, p. 57).

Em suma, no decorrer da evolução da teoria econômica até os anos 1960, os sistemas de valores em cada conjuntura (que nortearam os caminhos do pensamento econômico) resultaram em transformações nas conotações dadas a essas atividades, que culminaram em duas linhas conceituais principais:

a) a marxista, segundo a qual algumas atividades, incluindo grande parte das terciárias, são improdutivas, não pertencendo ao fundo potencialmente disponível para propósitos de desenvolvimento econômico;

b) a keynesiana, segundo a qual qualquer atividade que faz jus a uma recompensa monetária é considerada útil e produtiva por definição e portanto mensurável.

Na atualidade, para efeito de conceituação e valoração do produto das atividades terciárias, é considerada esta última abordagem, admitindo-se que qualquer atividade econômica, por si só, agrega valor ao produto da economia, ao gerar, seja apenas remuneração do trabalho, seja essa remuneração acrescida de um excedente operacional ou lucro. Os conceitos sobre o caráter produtivo ou não das atividades de serviços passaram a ser reavaliados pelos autores marxianos, após as transformações das economias centralizadas no sentido de se adaptarem à inclusão no mercado capitalista global e às práticas de processos produtivos dirigidos à competitividade e integração mundial.

Katouzian (1970) critica a teoria dos estágios de Fisher-Clark, baseado em observações empíricas da época que revelavam que a parcela do setor de serviços no produto e no emprego nacionais contradiziam a idéia de que este setor tem de se expandir

rapidamente após os estágios iniciais do desenvolvimento industrial . Salientando que a análise do setor deveria ser desagregada em categorias diferenciadas, dada a heterogeneidade da produção e as características do consumo, estabelece uma nova abordagem à classificação e conceituação destes produtos, que são menos capazes do que os demais setores de se adaptarem a uma generalização dos comportamentos evolutivos.

O autor analisa os padrões de crescimento dos serviços a partir de três categorias: i) os Novos Serviços, cuja mudança na demanda se expandiu grandemente com o “consumo de massa”, que é uma função crescente da renda *per capita* e do tempo de lazer.; ii) os Serviços Antigos, cuja demanda se originava da distribuição de renda menos igualitária e da posição monopolista dos compradores, bem como da falta de emprego alternativo dos investimentos de seus produtores; iii) os Serviços complementares, cuja demanda é diretamente ligada ao crescimento da indústria manufatureira e dos bens intermediários, da unificação dos mercados domésticos e internacionais da burocratização e da urbanização. Salienta ainda que a condição da economia de maior ou menor desenvolvimento, no que se refere ao desemprego disfarçado, ao papel do Estado no fornecimento de serviços, à situação dos custos relativos de produção e da condição de qualificação dos trabalhadores, pode determinar o peso de cada categoria de serviços e como resultado os reflexos sobre a participação dos serviços no total da produção.

Analisando o papel dos serviços na expansão do emprego, Bhalla (1970) leva mais adiante as críticas ao modelo de evolução Fisher-Clark, pondo em questão que nem sempre os fluxos inter-setoriais de trabalho implicam transferências da agricultura para indústria e depois para os serviços. Estes fluxos dependem das taxas de crescimento diferenciadas de atividades “modernas” ou “tradicionais”. A relevante contribuição do autor para a análise do setor está na idéia de que alguns fenômenos como a incidência de múltiplas ocupações de um trabalhador, que podem incluir trabalho por conta-própria ao lado de trabalho assalariado ou ainda trabalho dividido com outros setores de atividades, exercem um papel relevante na capacidade de desenvolvimento dos serviços e da direção das transferências inter-setoriais de trabalho, ofuscando a real divisão setorial do trabalho, como reflexo da ausência de especialização industrial em países menos desenvolvidos. Observa ainda que mesmo nos países menos desenvolvidos a força de trabalho absorvida no setor de serviços não deve ser considerada apenas de forma dicotômica como alocada entre serviços complementares (de atividades “modernas”) assalariados ou então em atividades “antigas”, por se caracterizarem como excedente em relação ao volume de emprego oferecido.

MUDANÇAS DE PARADIGMA PRODUTIVO E ATRIBUIÇÕES DOS SERVIÇOS

A partir do período em que a produção flexível — que gradativamente veio substituindo os anteriores processos fordistas desde os anos setenta — se tornou a força impulsionadora das transformações organizacionais e produtivas em âmbito nacional e internacional, observou-se que certos serviços representam elementos básicos do processo industrial manufatureiro constituindo freqüentemente o fator essencial para a obtenção do sistema de produção flexível, como notório e amplamente discutido, foi constituído como a antítese do sistema rígido inerente à produção de massa fordista, ao implicar em processos e produção e de mercado de trabalho, engloba formas de automação da produção que apesar de serem flexíveis, são programáveis. As estruturas do mercado de trabalho resultantes são mais fluidas e as unidades de atividades econômica em geral são mais fragmentadas, embora com fortes inter-conexões “insumo-produto”. A gradual eliminação da integração vertical anteriormente existente internamente empresas, é uma das principais características da produção flexível e a parte do processo produtivo então externalizada compreende na maior parte das vezes atividades de serviços que não constituem a tecnologia central e em relação aos quais a razão custos /benefícios da empresa manter o controle se torna positiva (KON, 1996).

Dessa forma, com a mudança dos paradigmas produtivos e organizacionais, atividades não estratégicas e auxiliares que passaram a ser externalizadas ou terceirizadas acabaram por estabelecer novos sistemas de conexão inter-firma e entre firmas, que deram emergência a uma rede de pequenas e médias empresas especializadas que apoiam atividades de uma central produtiva (COFFEY e BAILY, 1991; MELCHERT, 2003). A anterior noção do paradigma anterior fordista, sobre a firma como uma organização, passa a dar lugar à idéia de organização de firmas, enquanto que as economias de escala e de escopo internas, começaram, a partir disto, a serem substituídas por economias de escala externas, criando economias de aglomeração. Salientam-se neste contexto uma gama de serviços ao produtor (*producer services*) que atendem à demanda por insumos para a produção de outros bens e serviços, que apresentam a função de realçar a eficiência operacional e o valor da produção em vários estágios do processo produtivo (como Pesquisa & Desenvolvimento, *marketing* entre outros).

A flexibilização dos processos produtivos e dos mercados trouxe ainda a necessidade do processamento de uma série de informações relacionadas ao aumento da complexidade dos ambientes externos e internos às empresas, bem como da competi-

vidade nacional e internacional associada à agilização e constância da renovação destas informações. Assim o crescimento destes serviços auxiliares tem sido amplamente condicionado por alguns fatores como: i) aumento da inovação e da diferenciação do produto, para o qual concorrem atividades de P&D, planejamento, publicidade, e serviços de distribuição da produção; ii) a nova forma pela qual os produtos são produzidos, que englobam novas tarefas, funções e técnicas tanto na organização quanto do processo produtivo, de modo a aumentar a eficiência e a permitir rápidos ajustamentos às mudanças econômicas ocorrentes. Particularmente a mudança tecnológica exigiu a assessoria de firmas especializadas nos campos da informação, engenharia industrial, processos de planejamento e de pesquisa; iii) O novo ambiente financeiro e de distribuição do produto vem se tornando cada vez mais complexo, ao envolver a necessidade de levantamentos de fundos, manutenção de relacionamentos internacionais, adaptação a fusões, exploração de novos mercados e mesmo da administração de escritórios em outros territórios; iv) as políticas governamentais internas e externas voltadas à regulação e estimulação de mercados, vem exigindo o apoio de especialistas que conheçam as formas de contemporizar o atendimento das normas de intervenção governamental, com as necessidades de continuidade dentro dos novos parâmetros; v) o crescimento das transações inter-firma e entre firmas mencionado, exige o aumento da capacidade e da complexidade de técnicas administrativas e gerenciais, que determinem as escolhas estratégicas, os planos e que coordenem e controlem as conexões entre todos os níveis de relacionamentos (COFFEY e BAILY, 1991, p. 859). Esta gama de necessidades envolve a participação de especialistas de várias áreas de serviços (advogados, economistas, engenheiros, publicitários, sociólogos e consultores, entre outros) que sirvam de apoio às tomadas de decisões em um ambiente de constantes transformações.

A tecnologia da informação transformou as economias de muitas maneiras. Primeiramente, o que é produzido ou a composição ("mix") de produtos têm sido alterados de modo que existe uma crescente complementaridade entre bens e serviços, com o desenvolvimento de novos serviços e maior diferenciação de produto ao invés de produção em massa. Em segundo lugar, o mercado tem mudado abarcando maior internacionalização e uma crescente comercialização de serviços. Outra razão é que a localização da produção dos serviços tem se modificado, incluindo também a internacionalização e finalmente tem havido uma transformação dos processos produtivos (OCHEK e WEGNER, 1987).

A CONTRIBUIÇÃO DOS SERVIÇOS NAS TEORIAS DO PÓS-INDUSTRIALISMO

As mudanças significativas pelas quais passaram as economias avançadas na década de 1970 incluíram, entre outros aspectos, particularmente: i) a elevação da internacionalização das atividades econômicas; ii) a reorganização das firmas dominantes; iii) a crescente integração da indústria manufatureira com a de serviços; iv) uso crescente da tecnologia microeletrônica; v) a demanda crescente na indústria por uma força de trabalho mais qualificada, porém com muitos trabalhos rotineiros sendo eliminados pela mudança tecnológica; vii) a crescente complexidade e volatilidade do consumo; viii) uma mudança no papel da intervenção governamental.

Estas transformações foram interpretadas como uma modificação da sociedade fordista baseada na produção e consumo de massa em grande escala, apoiada pela demanda dos gastos governamentais para o gerenciamento de suas funções e para a Previdência e Saúde (principalmente nas nações mais avançadas em que prevalecia o *welfare state*). Como visto, as formas pós-fordistas de produção emergiram desde os anos setenta, quando a indústria passou a utilizar nova tecnologia e uma força de trabalho mais flexível para responder mais rapidamente às mudanças do mercado e à competição internacional, encorajadas por novas formas de governo que se retirava de funções empresariais e restringia suas funções produtivas (MARSHALL e WOOD, 1995).

As idéias teóricas iniciais a respeito de uma sociedade pós-industrial, como resultado do desenvolvimento econômico, surgiram concomitantemente com as primeiras tentativas de mudanças do paradigma de processo produtivo do taylorismo para processos mais flexíveis. Estes acarretaram uma intensificação do progresso tecnológico e de mudanças organizacionais, com reflexos consideráveis sobre a divisão, organização e qualificação do trabalho, do produto e do consumo. Neste processo o papel assumido pelos serviços ganharia peso considerável na alavancagem do desenvolvimento. A visualização das transformações que ocorreriam nas sociedades através da ênfase em atividades de serviços, começou a ser delineada através de uma abordagem sociológica por Touraine (1969), porém na década de 1970, novas interpretações sobre o desenvolvimento do setor de serviços e a sociedade pós-industrial centralizaram a literatura econômica mundial a respeito do desenvolvimento, enfocando mudanças de conceitos e a necessidade de renovação das classificações destas atividades. Neste período destacaram-se como expoentes Katouzian (1970), Bhalla (1970), Bell (1973), Gershuny (1977), Hill (1977) e Browning & Singelmann (1978).

Convém observar, como salientam Castells e Aoyama (1994), que as primeiras idéias sobre a sociedade pós-industrial foram concebidas quando ainda não havia sido inventado o microprocessador (1971), o computador pessoal (1974) e o método de recombinação do DNA (1973). Dessa forma os efeitos mais intensos do progresso tecnológico ainda estavam por vir.

As principais premissas da teoria do pós-industrialismo, na época, estipulavam que:

i) a geração de conhecimentos é a fonte da produtividade e do crescimento e se estende por todos os domínios da atividade econômica, através do processo de informação;

ii) a ênfase da atividade econômica mudaria da produção de bens para fornecimento de serviços. A eliminação do emprego agrícola seria seguida pelo declínio irreversível dos trabalhos manufatureiros, em benefício das ocupações em serviços, que constituiriam a maior proporção do emprego. À medida do avanço econômico dos países, o emprego e a produção seriam cada vez mais focados nos serviços, sendo os demais setores complementares;

iii) a nova economia aumentaria a relevância das ocupações com alto conteúdo de informação e conhecimento. As ocupações administrativas, de profissionais liberais e técnicas cresceriam mais rapidamente do que outras categorias ocupacionais e constituiriam o núcleo da nova estrutura social.

Uma visão crítica inovadora sobre a sociedade pós-industrial é desenvolvida por Gershuny (1977), ao mostrar que a definição dos serviços pode se referir à natureza do produto ou às características do trabalho e dessa forma apresenta significados diferenciados. Com relação à natureza do produto, um bem é definido como material e mantém sua existência após sua produção ou consumo, enquanto que um serviço é imaterial e se esgota no momento de sua aquisição ou consumo. Uma necessidade pode ser satisfeita através de um bem ou de um serviço, como, no exemplo do autor, a lavagem de uma camisa por uma máquina de lavar ou pelos serviços de uma lavadeira ou lavanderia. Por outro lado, o trabalho em serviços pode ser definido como emprego em uma indústria cujo produto final é um produto não-material.

Este autor critica a visão simplificada de que a economia de serviços se baseia no modelo simples em que as novas “necessidades pós-industriais” abstratas e sofisticadas requerem um aumento da provisão de serviços e conduzem ao crescimento do emprego terciário e cada vez mais à era pós-industrial. Gershuny salienta que desde a dé-

cada de cinquenta, existem evidências de que estas necessidades, anteriormente satisfeitas por serviços, vêm sendo substituídas por bens. Em segundo lugar, o crescimento do emprego nos serviços não necessariamente significa que o consumo de bens industriais tenha decrescido relativamente e por outro lado, é possível dizer que o nível de consumo de serviços não explica adequadamente o nível de empregos terciários.

Melhor explicando, segundo Gershuny, o crescimento dos serviços pode ser considerado simplesmente como uma manifestação de alterações na divisão do trabalho à medida do progresso tecnológico e da criação de indústrias de serviços (de distribuição, bancários e financeiros) e das ocupações de serviços (administradores, tecnólogos e outros profissionais), cujas atividades melhoram a eficiência do sistema produtivo. Já nos anos 1970, o autor salientava que novas relações de trabalho tenderiam a se estabelecer na sociedade pós-industrial: i) a produção final ocorreria cada vez mais em casa, enquanto o trabalho fora de casa seria dedicado à produção intermediária de bens; ii) o emprego fora de casa seria crescentemente relacionado ao planejamento e programação da produção. No entanto, a tese da economia de serviços que se desenvolveria automaticamente à medida do desenvolvimento da sociedade, não parece ao autor fadada a acontecer e se for desejável, este caminho deverá ser promovido, pois as soluções para as necessidades da sociedades podem ser cumpridas através de várias alternativas técnicas ou sociais, que implicam em diferentes substituições de capital por trabalho. O discurso de Gershuny, que salientava ainda a contribuição de algumas ocupações de serviços à produtividade de outras atividades, não foi capaz de mudar o pensamento convencional na época.

No entanto o mesmo autor salienta que embora as sociedade se dirijam para o crescimento do setor de serviços, alguns economistas questionam a elevação do consumo de serviços, enfatizando que as estatísticas mostram o declínio das compras de serviços pelos consumidores das famílias como proporção dos gastos totais nas últimas duas ou três décadas, particularmente em países em desenvolvimento (GERSHUNY, 1990). Explicam este fenômeno como decorrente do que é denominado como um processo sociotécnico, o "cost disease", ou seja, tendo em vista o crescimento da produtividade do trabalho no setor manufatureiro, os salários tendem a crescer neste setor, como recompensa pelo valor agregado excedente gerado; por outro lado existe um processo de barganha coletiva por igualação de salários da economia, que atinge o setor de serviços pelo argumento da equidade. No entanto, a produtividade deste setor não se eleva com a mesma velocidade e montante do setor manufatureiro e o financiamento da elevação dos

salários é repassado aos preços dos serviços. Portanto este processo leva ao encarecimento proporcional dos serviços e à diminuição da demanda por produtos do setor, que são substituídos pelo "auto-serviço", quando existir esta possibilidade. Embora este processo de crescimento relativo dos custos dos serviços não seja inevitável, parece existir uma forte tendência de crescimento dos preços dos serviços de consumo familiar.

A visão acima é considerada como pessimista pelos pesquisadores que observam as vantagens relativas e os benefícios das economias de serviços, como por exemplo a melhor resistência às mudanças cíclicas da economia que podem ocasionar fases críticas de desenvolvimento, desde que, de um modo global, os serviços não demandam tantos investimentos em ativos fixos, ou em estoques, que podem deprimir os preços e causar perdas durante recessões econômicas.

Um outro conceito consideravelmente divulgado é proposto por Hill (1977: 318), que em um artigo ressalta a necessidade de melhor conceituar a natureza dos produtos, para fins de análise a respeito das atribuições das atividades produtivas no contexto do processo de transformação econômica. Com este objetivo, propõe novas interpretações conceituais, que classificavam bens e serviços em categorias lógicas distintas para efeito de produção e consumo. Enquanto um bem é um objeto físico apropriável e transferível entre unidades econômicas, um serviço é definido como um fenômeno não físico que proporciona uma mudança na condição de uma pessoa ou de um bem pertencente a uma unidade econômica. O processo de produzir um serviço é a atividade que afeta a pessoa ou os bens, enquanto que o produto é a mudança na condição da pessoa ou do bem afetado.

Este autor defende a idéia de que os serviços não são "bens imateriais", porem como não são usualmente transferíveis de uma unidade econômica a outra, não se ajustam à teoria sobre modelos de troca pura tipo walrasiano, em que os bens são comercializáveis entre unidades econômicas. Considera ainda que as peculiaridades dos bens e dos serviços não poderiam ser determinadas pela tecnologia empregada, que pode ser a mesma para a produção e para a reparação de um bem; também não podem ser distinguidos pela diferença de durabilidade, desde que os serviços podem ser considerados permanentes ou irreversíveis, pois muitas vezes a mudança que ocasiona em certos bens pode ser tão durável quanto o bem, como por exemplo certos serviços de reparação de veículos, programas de *software* para computadores ou serviços técnicos advocatícios. A característica de durabilidade e de transportabilidade, nem sempre se ajusta perfeitamente para a definição de um bem ou serviço, pois além de serem extremamente durá-

veis, certos serviços são transportáveis, como no caso do *software*; outros serviços são transportáveis via aérea ou por telecomunicações, como é o caso de serviços de consultoria legal, engenharia, e administração. Hill salienta também que uma mesma atividade, como a pintura, por exemplo, pode ser classificada como produção de bens ou de serviços, dependendo da organização do processo de produção entre diferentes unidades.

Na literatura mundial, a noção de pós-industrialismo desenvolvida no período, trazia a mensagem sociológica e política de que o capitalismo havia sido substituído pela sociedade pós-industrial. Esta proposição não distingue entre as implicações sobre as forças de produção (industrialização) e as relações de produção (capitalismo) e nem entre as relações de classe e a divisão de trabalho. Críticos desta visão salientavam que a nova sociedade continuava baseada no capitalismo, embora a participação da produção imaterial ganhasse peso relativo. Walker (1985, p.45) mostra que as mudanças na divisão do trabalho na sociedade pós-industrial podem ser compreendidas a partir da teoria do desenvolvimento capitalista. Assim, os produtos, as atividades e os tipos de trabalho podem se transformar no tempo, mas a proposta da teoria do capitalismo permanece válida, pois estas mudanças se destinam à maior geração e acumulação do valor excedente produzido, ou na linguagem marxista “mais-valia”.

As discussões sobre a contribuição dos serviços ao valor agregado, com fins de avaliação das transformações do peso destas atividades no decorrer da passagem de uma economia para o pós-industrialismo, trouxeram a observação de que a necessidade do aperfeiçoamento dos conceitos tradicionais, possibilitaria a mensuração mais adequada dos novos fenômenos advindos das transformações econômicas. Os antigos conceitos passaram a ser questionados a partir das mudanças nos paradigmas de produção, porém a adaptação à nova realidade não aconteceu rapidamente.

Walker criticava determinados conceitos sobre a definição do que deveria ser considerado um bem material ou serviço e sua classificação em setores. Menciona o exemplo de um restaurante, que fornece um produto conjunto correspondente à indústria (fabricação da refeição) e a serviços (atendimento do cliente). Porém no caso da eliminação do serviço em favor da produção em massa, como no caso do McDonald's e outros restaurantes “fast food”, seria um absurdo alocar esta produção no setor de serviços, pois o processo produtivo indica uma forma industrial de preparação do alimento (WALKER, 1985, p. 48). Na realidade, o processo de produção em massa em forma industrial correspondente ao fornecimento de serviços, será posteriormente reconhecido

na literatura como incluído na “Indústria de Serviços” do setor Terciário da economia, como já havia sido conceituado pela ONU (1968) em seu *A System of National Accounts*, onde eram definidas formas de mensuração do valor gerado por estas atividades (KON, 1992).

A evolução tecnológica estimulada ou estimulando as mudanças do paradigma produtivo, trouxeram consigo a percepção mais aguçada sobre o papel dos serviços de informação e comunicação do processo de desenvolvimento. As análises incluídas no corpo teórico voltado à área da Economia na Teoria da Informação, também trazem a preocupação sobre as conceituações adequadas que permitam a valoração empírica deste fenômeno. Segundo esta teoria, a informação não é um fenômeno abstrato flutuante, porém é diretamente relacionada ao conhecimento prático, à organização da produção e ao consumo, ou seja, à ação do trabalho e portanto está incorporada em todos os produtos do trabalho. O conteúdo da informação está nos dois lados da fronteira entre bens e serviços. O valor de uso de alguns bens materiais está implicitamente ligado à forma de utilização da informação, como no caso dos computadores que devem ser carregados com programas (*softwares*) que detêm a capacidade de armazenar, transferir e interpretar a informação. Assim, o produto gerado por um trabalho de serviços pode ser material, ou materializado em um bem em alguns casos.

O caso do programa de computador que toma a forma eletrônica em um disco, se inclui entre uma série de outros produtos que apresentam forma material (livros e outras publicações, etc.), embora sua existência se deva a um trabalho intelectual de serviços. A natureza física do bem resultante, leva grande parte dos analistas a considerá-los como bens materiais, enquanto que a manipulação sofisticada do programa para ser posto em uso na produção através da via eletrônica, caracterize o produto como resultado dos serviços de computação. De fato a consideração de que tem uma forma tangível e discreta traz a consideração da distinção que pode haver entre bens “tácteis” e “não-tácteis”, conforme Walker (1985, p. 51). Este autor salienta que os aspectos informacionais de determinados bens têm se intensificado no tempo e o valor de uso incorporado no conteúdo de informação deve ser enfatizado na determinação da contribuição dos serviços ao desenvolvimento, apesar da materialidade que envolve os objetos que os contêm.

Uma questão relevante a ser analisada se refere à classificação a ser dada considerando-se a divisão de trabalho dentro de processos de produção complexos e diversificados, onde alguns insumos intermediários são considerados em blocos isolados como

bens ou como serviços e, dessa forma, sua contribuição ao desenvolvimento pode ser avaliada como pertencente à indústria ou ao setor de serviços. Constituem o caso dos serviços do produtor (*producer services*), que podem ser insumos intermediários na produção de bens, como serviços de consultoria de profissionais liberais contratados para o planejamento em uma indústria. Observe-se que toda a produção de bens inclui o consumo intermediário de serviços e toda produção de serviços inclui insumos materiais (KON, 1996).

No entanto, esta questão não diz respeito apenas a uma diferenciação ou especialização da divisão de trabalho dentro do processo produtivo, como defendido por Walker. Na atualidade, a intensificação do peso dos insumos de serviços na produção de bens materiais leva à necessidade de avaliação do componente predominante na produção, quando se trata da análise do papel destes setores para o desenvolvimento econômico. A avaliação do peso destes insumos na geração do valor adicionado pela produção, pode levar a impactos muito diferenciados na matriz insumo-produto da economia e nas conclusões analíticas sobre determinantes do desenvolvimento. Para alguns autores como Gershuny, a forma de lidar com estas análises seria considerar no peso da matriz insumo-produto a contribuição ao valor adicionado de categorias ocupacionais dentro do processo produtivo, separando-se as ocupações de serviços, das puramente industriais ou agrícolas. Esta prática no entanto, ainda permanece no plano teórico dadas as dificuldades operacionais.

A partir de um enfoque diferenciado, a contribuição dos serviços ao desenvolvimento econômico pode ser avaliada pela capacidade de proporcionar a circulação de mercadorias ou outras utilidades. Nesse sentido a mercadoria é considerada pelos analistas como qualquer produto do trabalho vendido no mercado em troca de dinheiro, seja em forma de bens ou serviços. Melhor definindo, a mercadoria pode ser avaliada tanto através de produtos úteis quanto da incorporação de valor, ou seja, uma medida do tempo de trabalho abstrato envolvido em sua produção. Nesse sentido, a circulação envolve fluxos de valores e de valores de uso. Assim a circulação de mercadorias através de comércio, transportes, de atividades financeiras (no caso de mercadoria-dinheiro), ou de informações e comunicações, tem a função de permitir a complementação do ciclo produção-distribuição-consumo da economia, que efetiva o processo dinâmico de desenvolvimento econômico. Porém o mercado não é o único modo de circulação de valores (GERSHUNY,1977; STANBACK, 1979; WALKER,1985) e portanto outras formas de

circulação que não passam pelo mercado também devem ser levadas em conta na avaliação, como as trocas inter-firma e fornecimento de serviços pela área pública.

MUNDIALIZAÇÃO DOS SERVIÇOS E MUDANÇA TECNOLÓGICA

Com a intensificação da internacionalização do capital na década de 1980, alguns analistas questionaram se a Teoria das Vantagens Comparativas, apresentada por Ricardo, desenvolvida e aperfeiçoada durante dois séculos, se aplicaria para o comércio internacional dos serviços. A estrutura conceitual para este estudo foi definida para aplicabilidade a bens tangíveis. Tratam de custos comparativos, que podem ser abordados através de aspectos teóricos descritivos que avaliam porque a produção de determinados bens em uma determinada localização é relativamente menos custosa do que em outro país, o que explicaria a importação ou exportação de bens pelos países, de acordo com vantagens de custos. Outra abordagem normativa procura verificar se os padrões de produção e especialização que resultam de diferenças nos custos internacionais são eficientes e quais são as políticas governamentais ótimas dirigidas ao comércio internacional de um país.

Adicionalmente a estas premissas, o conhecido modelo de Hecksher-Ohlin-Samuelson leva em conta a dotação de capital e trabalho dos países, para explicar a direção do comércio internacional. Outros fatores de produção adicionais foram levados em conta por outros economistas, como a qualificação do trabalho, diferenças tecnológicas, economias de escala e imperfeições de mercado (KENEN, 1998).

Hindley e Smith (1984), concluem que apesar de diferenças nas condições de mercado e de custos entre bens e serviços, as premissas das vantagens comparativas podem ser aplicadas da mesma forma a serviços. No entanto, chamam a atenção para o fato de que deve ser considerado que certas indústrias de serviços são sujeitas a regulação fiduciária e em outras os produtores devem obter licenças e/ou qualificações apropriadas, o que caracterizam fatores ubíquos que poderiam ser induzidos pela política pública para criar as vantagens comparativas. Por outro lado, em algumas indústrias de serviços os mercados internacionais têm mais eficientemente servidos pela presença permanente no local por uma filial ou subsidiária (publicidade, *leasing* de veículos e equipamentos, agências de emprego, serviços de alojamento, serviços legais, entre outros), ou seja pelo investimento direto da provisão dos serviços em outro país, ao invés de exportação dos serviços. Em outras indústrias, tanto os investimentos diretos quanto a exportação dos serviços podem ser relevantes ou substitutos próximos (comunicações,

serviços de informática, engenharia e construção, serviços educacionais, de saúde e seguros). Dessa forma, a vantagem comparativa de certos serviços pode se manifestar seja através dos fluxos de investimentos diretos, de comércio do serviço ou de mão-de-obra.

Pesquisas internacionais revelam que de uma forma geral, os países mais avançados são exportadores líquidos de serviços e os menos desenvolvidos são importadores, porque grande parte da provisão de serviços são organizados com a significativa utilização da informação e sua exploração, para qual os primeiros países detêm maiores vantagens e disponibilidade de ativos fixos e de capital. No entanto, em algumas áreas específicas do setor de serviços, o desenvolvimento da tecnologia microeletrônica em países avançados, pode trazer boas perspectivas para países menos desenvolvidos, tendo em vista que a taxa de difusão do conhecimento tecnológico microeletrônico entre firmas é muito alta e rápida. Além do mais, a qualificação para obter o conhecimento não é muito elevada e o número de pessoas em uma empresa que necessitam maior conhecimento nesse campo, em alguns casos é baixo e dessa forma, as vantagens de países menos desenvolvidos são rapidamente adquiridas. Através da facilitação da comunicação entre diferentes localizações por meio desta tecnologia, é possível que o trabalhador de um país (menos desenvolvido) receba através do terminal de seu computador informações, que se caracteriza, por “matérias-primas” eletrônicas que correspondem aos insumos para a produção de seu produto de serviços que será enviado ou exportado ao cliente de outro país. Assim, a produção de serviços que utilizam microeletrônica podem ser realizada em países menos avançados que oferecem mão-de-obra relativamente mais barata, o que caracteriza as vantagens comparativas (HINDLEY e SMITH, 1984, p. 387).

Como notório, particularmente os serviços financeiros passaram desde os anos 1980 por um período de forte internacionalização, quando os mercados nacionais se interligaram mais fortemente pela telecomunicação e por um processo de estímulo advindo de novas tecnologias e de desregulação. Tendo em vista que os fluxos de capitais exercem impactos consideráveis na criação e destruição de ambientes econômicos, as indústrias de atividades financeiras passaram a monitorar as estratégias locais das empresas consideradas em âmbito internacional, por um lado, e a reestruturação produtiva das empresas por outro.

A integração entre serviços financeiros e de telecomunicações contribuíram para a dispersão internacional dos mercados, sem necessidade de apoio de uma localização geográfica física, como no caso do NASDAQ, fomentando a volatilidade dos mercados

de capitais. Do ponto de vista geográfico, o aumento da dependência das empresas financeiras em relação às telecomunicações resultou na centralização de algumas atividades e na descentralização de outras. Cidades com vantagens comparativas em serviços financeiros, como Londres, Nova York e Tóquio (cidades mundiais) e também Cingapura e as Ilhas Cayman, acentuaram estas vantagens e a centralização destes serviços, com o advento de tecnologias de fibra ótica e outras. Ao mesmo tempo, o desenvolvimento de satélites e dos sistemas de fibras óticas permitiram a descentralização de atividades de apoio que exigiam menor qualificação do trabalhador (WARF, 1995). Estes movimentos acabaram por moldar ou intensificar o desenvolvimento econômico desigual, desde que concentraram serviços sofisticados de alta geração de valor adicionado nas cidades globais e descentralizaram serviços de menor geração nos escritórios localizados em países menos avançados. Estas evidências mostram efeitos contrários do que previstos em teorias espaciais que previam que as telecomunicações iriam “eliminar o espaço”.

O PAPEL DOS SERVIÇOS NO PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO REGIONAL

Como salienta McKee (1988), uma das funções das atividades de serviços nas economias nacionais, além de sua localização urbana, é o fato de que elas têm sido reconhecidas como facilitadoras ou reforçadoras do impacto sobre os pólos de crescimento, ou seja, sobre as atividades que lideraram tanto de forma quantitativa quanto qualitativa a determinação dos padrões de expansão a nível nacional. A capacidade dos serviços de desempenhar função semelhante no processo de desenvolvimento depende da espécie de atividades dos pólos, de seu tamanho, força e de sua dominância local, regional, nacional ou internacional. Além disto, as atividades de serviços desempenham um papel importante no setor manufatureiro, porque fortalecem e prolongam o impacto dos setores líderes, enquanto que facilitam a transição quando novos setores manufatureiros assumem os papéis de líderes. Estas mudanças na liderança vêm ocorrendo entre as atividades manufatureiras de economias avançadas e as repercussões vêm sendo sentidas através da economia global mundial.

Foi observado desde os anos 1980, que tais mudanças conduzem à realocação das instalações produtivas para países em desenvolvimento, onde os custos do trabalho e as restrições ambientais eram mais favoráveis às indústrias tradicionalmente poderosas, particularmente quando estas atividades perdiam suas posições proeminentes nas

economias adiantadas, mas seus produtos ainda eram fortemente demandados em uma escala mundial. Porém após a intensificação da globalização das economias principalmente desde os finais dos anos oitenta, estas indústrias apresentam maiores vantagens de realocar suas atividades em economias modernas, onde são encontrados força de trabalho mais qualificada e outros serviços complementares sofisticados. Em muitos casos firmas de serviços tornam-se multinacionais e transnacionais, e os países hospedeiros menos desenvolvidos apresentam benefícios porque um número de serviços auxiliares às empresas fornecem elos que tornam possível a existência de muitas instalações manufatureiras.

No âmbito doméstico das economias, as mudanças locacionais refletem o crescente dualismo da força de trabalho, desde que os investimentos nas manufaturas se moveram seja para áreas onde são disponíveis os escassos trabalhadores mais qualificados administrativos e burocratas (*white-collar*) ou para áreas de baixos salários e alto desemprego, onde pode ser recrutada uma força de trabalho semi-qualificada, para desempenhar principalmente atividades rotineiras da produção em plantas das filiais.

A complexidade e diversidade da moderna especialização em serviços encoraja a aglomeração, ao menos das funções de alto nível; as funções mais rotineiras podem ser mais dispersadas, embora controladas de forma centralizada. Estas tendências têm dominado a evolução das regiões urbanas nos anos mais recentes, e também influenciam os padrões da localização manufatureira, enquanto que a especialização em serviços oferece não apenas um conhecimento técnico e material para os processos produtivos em constante transformação, mas também para qualificações organizacionais ou gerenciais.

Ao lado destes aspectos, o recrudescimento da internacionalização dos serviços teve conseqüências consideráveis sobre as decisões locacionais das empresas e sobre os padrões da distribuição territorial das atividades. Através da exportação do capital, particularmente a partir da Segunda Guerra Mundial, uma série de países, até então menos desenvolvidos, foram também conduzidos a um processo de industrialização, e a uma nova divisão internacional do trabalho; esta conservou porém uma desigualdade estrutural já consolidada anteriormente, resultante do monopólio do novo conhecimento científico e técnico. Estes países receberam este conhecimento tecnológico já pronto, sem possuírem inicialmente o controle desta técnica e convertiam-se apenas em base de fabricação mundial, sobretudo por oferecerem a vantagem de uma mão-de-obra barata.

Dessa maneira, com a continuidade dos avanços tecnológicos nas áreas de transportes e comunicações do pós-guerra, o próprio aparato produtivo das empresas é deslocado para o exterior, inicialmente com a internacionalização da produção de produtos acabados. Posteriormente, a partir do final dos anos sessenta (particularmente com o avanço da microeletrônica e da tecnologia da informação), em alguns setores o processo de produção é internacionalizado, com o desenvolvimento de cada parte do processo em uma diferente região mundial. O fenômeno da globalização e transnacionalização atualmente observado no mercado mundial é portanto um processo histórico de internacionalização do capital, que se difundiu com maior velocidade, particularmente a partir das três últimas décadas graças ao avanço tecnológico.

Neste contexto, desde a década de oitenta configurou-se uma nova etapa mais avançada e veloz de transformações tecnológicas e de acumulação financeira, intensificando a internacionalização da vida econômica, social cultural e política. Observou-se então que as atividades econômicas passaram progressivamente a se desenvolver de forma independente dos recursos de um território nacional, sejam recursos naturais ou "construídos pelo homem". Esta desterritorialização tem como causas o padrão do progresso técnico, a preferência dos consumidores, organização corporativa e/ou políticas públicas de governos nacionais, o que favorece a maior mobilidade dos fatores produtivos sem perda de eficiência, competitividade e rentabilidade.

Como salienta Milton Santos (1994), a noção de território, na atualidade, transcende a idéia apenas geográfica de espaços contíguos vizinhos que caracterizam uma região, para a noção de rede, formada por pontos distantes uns dos outros, ligados por todas as formas e processos sociais; o espaço econômico, neste sentido, é organizado hierarquicamente, como resultado da tendência à racionalização das atividades e se faz sob um comando que tende a ser concentrado em cidades mundiais (cujas características serão analisadas posteriormente com maior detalhe), onde a Tecnologia da Informação desempenha um papel relevante; este comando então passa a ser feito pelas empresas através de suas bases em territórios globais diversos.

Assim, as exportações de serviços bem como as importações, são uma parte importante do processo de internacionalização à medida que os mercados globais se tornam mais relevantes para as relações econômicas. Muitas cidades, tanto em países desenvolvidos como em desenvolvimento, foram confrontadas nos anos setenta com disparidades no crescimento e em colapsos periódicos nos mercados de terra, trabalho e moradias, bem como em outras tendências econômicas. À medida que o processo de inter-

nacionalização exigia certas transformações na infra-estrutura econômica principalmente através de atividades de serviços, estas regiões puderam observar uma recuperação com relação ao decréscimo do desenvolvimento econômico e um aumento das oportunidades de emprego, embora os trabalhos para a mão-de-obra não-qualificada tenham progressivamente diminuído e a demanda por profissionais qualificados tenha significativamente aumentado.

A internacionalização da economia mundial na década de 1980 reforçou a posição de muitas cidades desenvolvidas na hierarquia financeira global. O caso da região metropolitana de Nova York é um bom exemplo dos efeitos da internacionalização dos serviços (WARF, 1991). Esta cidade, desde meados dos anos setenta demonstrou sintomas de decadência urbana: queda da renda *per capita*, declínio das receitas de impostos, alto desemprego, piorado por um abandono em massa de firmas manufatureiras, um êxodo das sedes das grandes corporações, um colapso dos mercados de imóveis e a consternação da comunidade de negócios. No entanto, nos anos oitenta Nova York experimentou um ressurgimento dramático e se tornou uma das partes economicamente mais saudáveis dos Estados Unidos e os indicadores econômicos acima mencionados mostraram-se novamente em uma situação consideravelmente boa. As razões para esta mudança residem grandemente na orientação internacional do crescimento da região, como parte do eixo tripartite que domina a geografia global das finanças, juntamente com Londres e Tóquio. Muito desta tendência foi devido à internacionalização da economia de serviços, embora seja errôneo atribuir a recuperação da região inteiramente ao setor de serviços. A cidade de Nova York ainda tem mais empregos manufatureiros do que outras cidades industriais daquele país, mas foram os serviços financeiros e auxiliares às empresas, particularmente os mais internacionalizados, que foram primeiramente responsáveis pela recuperação da região. Outras cidades mundialmente dinâmicas da Europa e da Ásia, passaram por processos semelhantes, desde os anos setenta.

A desregulação dos serviços financeiros e o advento de modos avançados de comunicação intensificaram a internacionalização de firmas de serviços financeiros. A globalização da economia mundial criou um novo papel para as cidades que são eixos internacionais de negócios e para aquelas que são ligadas pela tecnologia da telecomunicação. Originalmente, as atividades bancárias internacionais se desenvolveram como um complemento do comércio internacional, pois é um imperativo das instituições financeiras de ter a presença física próxima do cliente e uma presença ativa nos mercados mais relevantes, a fim de realizar efetivamente os negócios que são intensificados por

conexões diretas confiáveis. Apenas recentemente as atividades bancárias internacionais e o comércio internacional se colocam separadamente como duas partes de uma rede mundial ao invés de formarem uma unidade. Na atualidade, os mercados financeiros operam 24 horas diariamente auxiliados pela transferência eletrônica de informações e de fundos ao redor do mundo (KON, 1996).

Os serviços financeiros eletrônicos tornam possível a dispersão das indústrias de serviços financeiros, embora estas atividades estejam sujeitas tanto a forças centrífugas quanto centrípetas. Alguns aspectos da indústria de serviços financeiros se beneficiam da centralização de suas atividades, devido a economias de escala na coleta e processamento de informações. No entanto, outros aspectos se beneficiam da descentralização, como por exemplo, quando a informação onerosa sobre clientes locais, pequenas firmas e condições específicas de mercados locais apontam para a necessidade de contato frontal direto e de operações descentralizadas, ou quando as diferenças nacionais e internacionais nos fusos horários impõem outras deseconomias de centralização.

Apoiados pela base financeira, outras atividades de serviços vêm se difundindo mundialmente, visando o atendimento de assessoria a empresas ou à demanda de serviços de consumo familiar. Além da importação de serviços financeiros e de telecomunicações, uma série de empresas prestadoras de serviços de outras nacionalidades vêm investindo em mercados de outros países, mais intensamente no segundo quinquênio dos anos 1990, principalmente por meio de franquias. Trata-se particularmente de serviços de limpeza doméstica, oficinas mecânicas, cabeleireiros, lavanderias, locação de veículos, redes de *fast-food*, serviços hospitalares e equipamento em domicílio, entre outros. A globalização destes serviços tem provocado a médio prazo, redução de preços do setor nos mercados em que atuam, tendo em vista que, de uma forma geral, estes serviços utilizam padrões de qualidade e de eficiência (estabelecidos pela matriz) superiores às similares nacionais, resultantes da tecnologia usada ou de insumos importados para sua operacionalização, com ganhos de escala e muitas vezes com processos automatizados. A importação destes serviços, apresenta reflexos consideráveis no comércio internacional e Balanço de Pagamento dos países.

Outro aspecto a ser considerado no processo de transformações econômicas espaciais, refere-se à descentralização produtiva das atividades do setor Secundário que foi um fenômeno internacional nas décadas de sessenta e setenta. A recessão mundial que se seguiu, diminuiu as oportunidades de investimentos e desviou enormes somas de recursos de capital do setor manufatureiro para os serviços financeiros. A descentraliza-

ção geral da produção é atribuível à concentração de serviços às empresas (muitos destes anteriormente terceirizados) que se elevou consideravelmente com estes fundos disponíveis. Mas alguns autores salientam que o decréscimo das indústrias manufatureiras urbanas em alguns países desenvolvidos naquele período foi causado em um grau substancial, pela combinação de escassez de terras disponíveis e insatisfação da mão-de-obra industrial, o que resultou em uma elevação mais rápida dos custos salariais em relação ao crescimento da produtividade. Este fato é considerado como uma das maiores razões para a subsequente descentralização da produção, desde que esta descentralização foi atingida especialmente através da subcontratação de pequenas firmas para etapas específicas do processo de produção sem a intervenção de sindicatos, ou então através do estabelecimento de plantas de produção em filiais regionalmente e internacionalmente desconcentradas.

Em muitos países esta descentralização se caracterizou pela separação espacial entre os escritórios administrativos centrais e as plantas produtivas ramificadas, com uma reorganização interna de funções que promoveu uma divisão espacial de trabalho. Muitas vezes esta nova estrutura industrial foi composta por firmas pequenas e médias. Dessa forma, verifica-se uma reorganização espacial de atividades e de áreas de influência econômica, tanto mundialmente quanto internamente aos países, como decorrência das transformações na internacionalização dos serviços. Estas mudanças se referem à natureza do comércio internacional destas atividades, bem como à intensificação e velocidade deste comércio.

Nesta evolução da internacionalização produtiva, a mercadoria representada por bens materiais tem sido particularmente objeto de comércio internacional e tradicionalmente os serviços têm sido considerados como não comercializáveis internacionalmente (*non-tradable*) devido à sua natureza não-material. Com a intensificação da mudança tecnológica na área de transportes, comunicações e particularmente com o advento da Economia da Informação facilitada pela difusão da microeletrônica, as transformações produtivas e a intensificação da internacionalização econômica tiveram como resultados indiretos a crescente integração dos serviços com os processos produtivos das mercadorias; estes processos produtivos dos bens passaram a se revelar gradativamente intensivos em serviços. Paralelamente, a eficácia da distribuição internacional das mercadorias e da difusão do conhecimento e da informação assumem papel significativo no sistema econômico globalizado. Consequentemente, também se elevam a intensidade e a veloci-

dade da comercialização internacional de serviços, que na atualidade são reconhecidos como mundialmente comercializáveis (*tradable*) (KON, 1996).

O mercado internacional para serviços se ampliou consideravelmente, desde que a incerteza econômica por parte das firmas e dos países se elevou, e se tornam cada vez mais necessários ajustes nos seu comportamento, visando a contenção de custos e a competição nos mercados mais dinâmicos. A atualização da informação e do conhecimento sobre processos organizacionais e produtivos é uma busca constante e os fluxos internacionais destes insumos resultam da ampliação da concorrência globalizada. Como salienta Castells: “O novo espaço industrial é organizado em torno de fluxos da informação que, ao mesmo tempo, reúnem e separam — dependendo dos ciclos das empresas — seus componentes territoriais. (...) a nova lógica espacial se expande criando uma multiplicidade de redes industriais globais, cujas intersecções e exclusões mudam o próprio conceito de localização industrial de fábricas para fluxos industriais.” (CASTELLS, 1999, p. 419)

DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, CAPITAL SOCIAL E SERVIÇOS

Uma discussão recente que envolve a busca dos estímulos ao desenvolvimento econômico, refere-se à importância do capital social como base para o ambiente favorável a este processo. As análises mais recentes concluem que as condições descritas nos modelos de desenvolvimento neoclássicos (alocação eficiente dos recursos), keynesianos e kaleckianos (relevância da demanda efetiva)³ ou schumpeterianos (dinamismo da oferta, da introdução da inovação tecnológica, ou da organização interna das firmas para o aumento da competitividade e geração de expansão comercial), não são suficientes para explicar a continuidade do processo e do ritmo de crescimento dos países.

A partir da observação das condições de desenvolvimento de países mais avançados observou-se uma série de condicionantes inerentes aos ambientes sócio-econômicos na atualidade, que dizem respeito à disponibilidade do denominado capital social para a concretização dos objetivos de crescimento. O capital social vem sendo discutido recentemente por analistas e nas agências de fomento em sua agenda de debates, com o objetivo de fornecer subsídios às políticas públicas de desenvolvimento aos países menos avançados.

³ Estre estes destacam-se os modelos de Harrod (incorporando as expectativas empresariais na função investimento), Dommar (relevância das taxas constantes de crescimento dos investimentos) e Kaldor

Embora o conceito de capital não seja novo e tenha se originado nas áreas das ciências sociais e da antropologia⁴, as relações sociais, tipos de intercâmbios sociais, comportamentos solidários vêm sendo incorporados nas análises de economistas, que observam nestes elementos, um papel preponderante para a consecução de estímulos econômicos ao desenvolvimento, valendo-se de um paradigma inter-disciplinar.

As definições e nuances do conceito e da aplicação do capital social passam por um amplo contexto de interpretações. Bourdieu (1985) define este capital como um conjunto de recursos reais ou potenciais a disposição dos integrantes de uma rede durável de interrelações mais ou menos institucionalizadas. Coleman (1990) o interpreta como sendo parte dos recursos sócio-estruturais que constituem um ativo de capital para o indivíduo e facilitam certas ações comuns dos que constituem esta estrutura. Por outro lado, Putnam (1933) salienta os aspectos das organizações sociais, entre as quais as normas coletivas, as redes e o espírito de confiança que contribuem para facilitar a cooperação no sentido de proporcionar ações de benefício mútuo. Para este autor, o capital social incrementa os resultados do investimento em capital físico e humano.

As principais instituições internacionais de fomento, têm considerado em suas decisões de auxílio, os reflexos de investimentos no capital social dos países em desenvolvimento. Dessa forma, estudos para o Banco Mundial de Woolcock e Dasgupta (1998) ressaltam a importância de estimular o investimento a nível micro e macro, na capacidade organizativa através de instituições, relações, atitudes e valores que determinam a interação interpessoal e facilitam o desenvolvimento econômico e a democracia. Em suas análises, o Banco distingue entre capital natural do país (recursos naturais), capital construído gerado pelo ser humano (infra-estrutura, bens de capital, capital financeiros, comercial, etc.), capital humano (graus de nutrição, saúde, educação da população) e capital social (instituições, relações e normas das inter-relações sociais da sociedade).

O Banco Interamericano de Desenvolvimento (KLIGSBERG, 1998), mostra a relevância do capital social, conceituando-o como incluindo normas e redes que facilitam a ação coletiva e contribuem para o benefício comum. Propõem o estímulo a análise e discussão dos desafios do desenvolvimento de cada país, através da formação de redes de centros de pesquisa acadêmica e outros, para gerar e difundir o conhecimento através

(papel das taxas de lucros elevadas e da distribuição de renda que gerem maior propensão global a poupar, como estimulantes do crescimento) Souza (1999).

⁴ Em estudos de Durkheim, Marx e dos antropólogos Raymond Firth, Marcel Mauss e George Foster (CEPAL, 2002).

de meios de comunicação em massa, além de promover uma integração de programas sistemáticos de ensino que favoreçam o capital social.

Por sua vez, o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento - PNUD (LECHNER, 2000), estimula a ampliação de programas que estimulem relações informais de confiança e cooperação (entre famílias e colegas), a associatividade formal em organizações de diversos tipos e uma rede institucional normativa que fomente estas relações. No entanto, o PNUD chama a atenção para a dificuldade de mensuração adequada para os resultados destas interrelações.

A nova visão sobre a relevância do capital social introduzida nas análises econômicas da atualidade enfatiza a aplicabilidade destes conceitos através da intervenção estatal ou privada, como subsídios ao desenvolvimento, sob a proposição de que potencializando os elementos concretos e abstratos do capital social, é possível incrementar a participações dos agentes econômicos e sociais para a resolução de obstáculos que implicam em bloqueios ou retardamento da dinâmica do desenvolvimento (MIRANDA e MONZÓ, 2003). Os efeitos deste capital constituem externalidades que podem ser incluídas entre as economias externas auferidas entre agentes econômicos e da mesma forma que a maior disponibilidade pode trazer vantagens a regiões e países, a carência pode ampliar as assimetrias de conhecimento, informação ou outras que acarretam disparidades de desenvolvimento. Dessa forma, o capital social pode ser utilizado pelo indivíduo ou pelo grupo, de forma estratégica para a acumulação de novos recursos produtivos ou outros tipos de capital (físico e financeiro), seja com reflexos positivo na eliminação das disparidades, seja de modo negativo marginalizando ou excluindo os menos dotados.

A relação direta entre o aumento do capital social e as ocupações e atividades de serviços é visualizada tendo em vista a materialização da idéia abstrata conceituada de cooperação, reciprocidade e confiança, através de serviços de assessoria de várias ordens. Estes serviços, a serem disponibilizados tantos pela esfera pública quanto privada, referem-se a uma rede de instituições de pesquisa, planejamento, informação, educação, treinamento, comercialização, entre outros, que proporcionem o manejo administrativo e de recursos, condições ambientais favoráveis, conhecimentos sobre aspectos legais, coordenação entre etapas de trabalho entre vários agentes, favorecimento de apoio a produção, distribuição e consumo de forma associativa. Os serviços de apoio ao fortalecimento do capital social incluem o apoio técnico à produção, aos vínculos entre os

agentes produtores e consumidores, entre dirigentes e funcionários, à organização e planejamento das redes de assessoria.

Particularmente, pequenas e micro-empresas bem como trabalhadores autônomos se beneficiam dos serviços destinados ao aumento do capital social, embora as externalidades resultantes sejam apropriadas também pelas médias e grandes empresas que já dispõem de uma rede organizada de apoio. A articulação econômica eficiente entre agentes internos e externos de uma sociedade também constitui um reflexo da disponibilidade do capital social.

OS SERVIÇOS E AS POLÍTICAS PÚBLICAS DE DESENVOLVIMENTO

O conceito de capital social vem sendo utilizado nos programas de superação da pobreza propostos pela intervenção governamental em sociedades em desenvolvimento. As políticas sociais definidas pelos governos de países menos desenvolvidos incluem o fornecimento de serviços que proporcionam condições de ampliação dos elementos constitutivos do capital social como reciprocidade entre agentes, intercâmbio e solidariedade, controle social da distribuição de recursos, apoio familiar e extra-familiar. No combate à pobreza, chamado capital social comunitário complementar de diversas formas os serviços públicos, atuando também em redes sociais que não passam pelo mercado, ao articular os serviços públicos com os receptores diretos dos benefícios sociais, aumentando a participação mediante sua incorporação ativa ao processo econômico. Por outro lado, tornaria mais eficazes os programas de fomento às microproduções urbanas e rurais (de empresas e autônomos).

As experiências realizadas em alguns países de fortalecimento do capital social por serviços públicos, revelam que os resultados mais eficazes acontecem através da atuação no entorno local e regional especificamente, diretamente aos que usufruem da construção e gestão da infra-estrutura social, quando é assegurado que os benefícios dos programas cheguem efetivamente aos destinatários (MIRANDA e MONZÓ, 2003). Como salientam estas autoras, a utilização do capital social como um ferramenta para pensar e superar a pobreza, em um abordagem em que atuam tanto os agentes estatais quando os usuários dos serviços públicos é necessária a politização da análise do capital social, a funcionalidade e instrumentalização do capital social para os programas de desenvolvimento, deve passar pela articulação com os elementos políticos da sociedade, no sentido de superação dos conflitos e interesses individuais.

Esta politização implica no esforço do direcionamento das medidas de fomento ao capital social para que contribuam a uma maior integração social e não à exclusão e alheamento do indivíduo das correntes econômicas atuantes que tendem a perpetuar os vínculos frágeis de alguns agentes com instituições normativas.

Segundo Miranda e Monzó, as políticas públicas, neste sentido, atuam em uma interface ou área de intercâmbio, entre os agentes institucionais, organizacionais ou cívico e a comunidade. Esta interface se dá entre quatro sistemas complexos, o da administração estatal, o do mercado, o dos partidos políticos e o das comunidades populacionais. Os intercâmbios de informação, serviços e bem ocorrem tanto nos ambientes mais favorecidos quando nos mais desfavorecidos e excluídos. Esta forma de visão propõe uma abordagem inovadora da intervenção do Estado, de modo a propiciar um espaço de negociação em que cada ator desenvolva um potencial para melhor se situar na interface através das redes de apoio, capacidades de autogestão, contatos institucionais, sistemas de cooperação e práticas pessoais e partidárias.

O que se tem observado em países menos desenvolvidos, que a atuação das políticas públicas nesta interface tem gerado uma dinâmica divergente entre os atores do sistema comunitário e estatal, que vem gerando implicações negativas, como falta de sinergia, tecnocracia burocrática ineficiente, impossibilidade de competitividade no mercado, clientelismo partidário e exclusão.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A evolução das idéias teóricas sobre os serviços como exercendo um papel relevante no processo de desenvolvimento econômico, tomaram impulso maior desde os anos setenta. A partir da evolução econômica mundial nas áreas da produção, distribuição e aquisição de bens e serviços, novos conceitos e metodologias de mensuração surgiram, ante a necessidade de avaliação mais adequada do fenômeno.

A reestruturação da composição das atividades produtivas das economias de diferentes níveis de desenvolvimento, foi associada à velocidade e ao grau de inovação tecnológica nos processos produtivos e organizacionais, principalmente ligados ao setor de serviços, ou seja, no campo da telemática, e outros processos de telecomunicações, serviços de informática, relacionados à transferência de informação e conhecimento. Além disto, a relevância dos serviços no comércio internacional foi observada através da experiência tanto das economias modernas como das menos avançadas, bem como o impacto sobre o desenvolvimento local e regional destas economias. Estas transformações

regionais levaram recentemente a um modelo teórico diferente de influências econômicas baseadas em lugares-centrais distintos ou distintos pólos de crescimento em uma mesma região, ao invés da anterior teoria sobre um único lugar-central.

Discussões recentes enfatizam a relevância do capital social dos países para a consecução do desenvolvimento econômico e nesse sentido, a materialização deste capital através de serviços públicos e privados representa um determinante básico para as condições de competitividade na atualidade. Por outro lado, estas condições são um pré-requisito para o desenvolvimento e não apenas um resultado ou um produto final. Assim sua provisão adequada torna-se então um elemento crucial da dinâmica do processo de desenvolvimento das economias. Neste sentido os serviços governamentais desempenham um papel fundamental em países menos avançados, seja através do fornecimento de bens públicos, ou da complementação da provisão privada de serviços de mercado, a fim de fornecer uma infra-estrutura, serviços educacionais e de saúde, que preparam a economia para o caminho da modernização econômica. Os conceitos de “capital social” incorporado em uma série de serviços a serem oferecidos por agentes estatais ou privados, devem ser incorporados às análises governamentais sobre o direcionamento das políticas públicas.

A literatura mostra que as atividades de serviços não são apenas dependentes da demanda de atividades manufatureiras, pois mantêm transações com todas classes de atividades econômicas e detêm áreas próprias de mercado que se estendem além da localidade em que se inserem, incluindo mercados internacionais. A contribuição dos serviços no desenvolvimento das economias tem características diferenciadas em países mais avançados ou em desenvolvimento, porém é fundamental em qualquer nível de desenvolvimento, ao tornar-se a maior fonte de geração de empregos na atualidade.

As idéias apresentadas neste artigo, pretendem mostrar a forma pela qual foram transformados alguns mitos conceituais que prevaleceram por longo tempo, acerca da função dos serviços nos processos produtivos e na dinâmica global das economias, enquanto participantes nos processos de reestruturação econômica e social.

BIBLIOGRAFIA

BARAN, Paul, *A Economia Política do Desenvolvimento*. São Paulo: Abril Cultural, 1984.

BELL, Daniel, “Notes on the Pos-Industrial society (I)”. In *Public Interest*, N. 6, Winter 1967a, 24-35.

- BELL, Daniel, "Notes on the Pos-Industrial society (II)". In *Public Interest*, N. 7, Spring 1967b, 102-118.
- BHALLA, A. S., "The role of Services in employment Expansion". In *International Labour Review*, 101, 1970, p. 519-39.
- BOURDIEU, Pierre, "The forms of capital". In *Handbook of the Theory and Research for the sociology of Education*. New York: John Richardson, 1985.
- BROWNING, Harley L. & SINGELMANN, Joachim, "The Transformation of the U.S. Labor Force: the interaction of Industry and Occupation". In *Politics and Society*, 8, (3-4), 1978, pp.481-509.
- CASTELLS, Manuel e AOYAMA, Yuko, "Paths Towards the Informational Society: Employment Structure in G-7 Countries, 1920-90". In *International Laborur Review*, 133 (1), 1994, pp.5-33.
- CASTELLS, Manuel, *A sociedade em rede*. São Paulo: Paz e Terra, 1999.
- CEPAL, "Capital social: sus potencialidades y limitaciones para la puesta en marcha de políticas y programas sociales". In *Capital Social*, Cap. IV, Santiago de Chile, 2002.
- CLARK, Colin, *The Conditions of Economic Progress*. Londres: Macmillan and Co, 1940.
- COFFEY, William J. e BAILY, Antoine S., "Producer Services and Systems of Flexible Production". In *Urban Studies*, 29 (6), August/1993, pp.857-68.
- COLEMANm James, *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Belnap Press of Harvard Univ Press, 1990.
- DASGUPTA, Partha e SERAGELDIN, Ismail, *Social Capital: a Multiperspective Approach*. Washington: Banco Mundial, 1998.
- FISHER, Allan, G. B., "Production, Primary, Secondary and Terciary". In *Economic Record*, N. 15, June 1939, pp. 24-38.
- FUCHS, Victor R., "The Growing Importance of the Services Industries". In *Journal of Business*, XXXVIII, 1965, pp. 344 -373.
- GERSHUNY, J. I., "Post-Industrial Society: the Mith of the Service Economy". In *Futures*, 9 (2), April/1977, p.103-14.
- GERSHUNY, Jonathan *The New Service Economy: the transformation of employment in industrial societie*. Westview Press, 1990.
- HILL, T.P., "On goods and services", em *Review of Income and Wealth*, 23 (4), December/1977, pp. 315-38.
- HINDLEY, Brian e SMITH, Alasdair, "Comparative Advantage and Trade in Services". In *World Economy*, 7 (1), March/1984, pp. 369-89.
- KATOUIZIAN, M. A., "The Development of the Service Sector: A New Approach". In *Oxford Economic Papers*, 22, 1970, pp. 362-82.
- KENEN, Paul Bain, *Economia Internacional. Teoria e Política*. Rio de Janeiro: Campus, 1998.
- KEYNES, John Maynard, *A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

- KLIGSBERG, Bernardo, “El rol del capital social y de la cultura en el proceso de desarrollo”. In *Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo*. Washington: BID, 2000.
- KON, Anita, *A Produção Terciária*. São Paulo: Ed. Nobel, 1992.
- KON, Anita, *Service Industries and Economic Development*, University of Illinois at Urbana-Champaign/UIUC, Research Report, December, 1996, mimeo.
- LECHNER, Norbert, “Desafios de um desarrollo humano: individualización y capital social”. In *Insituciones y desarrollo*, N° 7, Instituto Internacional de Gobernabilidad, Chile, 2000.
- MARSHALL, Alfred, *Princípios de Economia*. São Paulo: Abril Cultural, 1982.
- MARSHALL, J. Neil & WOOD, Peter A., *Services and Space: Key Aspects of Urban and Regional Development*. Longman Group Limited, Harlow, England, 1995.
- McKEE, David L., *Growth, Development and the Service Economy in the Third World*. New York: Praeger, 1988.
- MELCHERT, Ricardo Ruiz, *Micro e Pequenas empresas formais: uma análise da contribuição à economia paulista nos anos 90*, Dissertação de Mestrado, PUC/SP, 2003.
- MIRANDA, Francisca e MONZÓ, Evelyn, *Capital social, estrategias individuales y colectivas: el impacto de programas públicos en tres comunidades campesinas de Chile*, CEPAL, Serie Políticas Sociales N° 67, Santiago de Chile, 2003.
- OCHEL, W. and WEGNER, M., *Services Economy in Europe. Opportunities to Growth*. London: Pinter, 1987.
- ONU, *A System of National Accounts*, Série F, N. 2 Revisão 3, New York, 1968.
- PUTNAM, Robert, “The prosperous community: social capital and public life”. In *American Prospects*, N° 13, 1993.
- SANTOS, Milton “O retorno do território”, em Santos e outros, *Território, Globalização e Fragmentação*. São Paulo: HUCITEC/ANPUR, 1994.
- SAY, Jean-Baptiste, *Tratado de Economia Política*. São Paulo: Abril Cultural, 1983
- SCHUMPETER, Joseph Alois, *Teoria do Desenvolvimento Econômico*. São Paulo: Abril Cultural, 1982.
- SOUZA, Nali de Jesus, *Desenvolvimento Econômico*. São Paulo: Atlas, 1999.
- STANBACK, Thomas, *Understanding the Service Economy*, Baltimore, 1979.
- TOURAINÉ, A., *La société post-industrielle*. Paris: Denoel, 1969.
- WALKER, Richard A., “Is There a Service Economy? The changing capitalist division of labor”, em *Science and Society*, Vol. XLIX, N° 1, Spring 1985, pp.42-83.
- WARF, Barney, “Telecommunications and the Changing Geographies of Knowledge Transmission in the Late 20th Century”, *Urban Studies*, 32 (92), March/1995, pp. 361-78.
- WOOLCLOCK, Michael, “Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework”, em *Theory and Society*, N° 27, 1998.