

Atividades de serviços como indutoras do desenvolvimento

Anita Kon*

Resumo

O artigo visa interpretar a reconstrução teórica sobre o papel das atividades de serviços no processo de evolução das empresas e da economia, a partir das idéias introduzidas por Joseph Alois Schumpeter e Ronald Coase. Mostra que as premissas do pensamento destes autores fazem parte de uma abordagem metodológica diferente para explicar algumas situações novas com as quais a teoria tradicional não poderia lidar. São apresentados inicialmente alguns antecedentes teóricos que embasam as idéias destes autores e registram o advento da teoria microeconômica contemporânea. Em sequência, são interpretadas as contribuições do pensamento de Coase e de Schumpeter à compreensão da relevância do papel das atividades de serviços para o processo de desenvolvimento econômico.

Palavras-chave: serviços; desenvolvimento econômico; custos de transação; inovação.

Classificação JEL: O14; P16.

Considerações iniciais

A literatura recente dedicada ao conhecimento sobre as atividades de serviços¹ constata a forma gradativa pela qual foram transformados alguns mitos conceituais que prevaleceram por longo tempo, no que se refere às características e às funções específicas destas atividades nos processos produtivos. Estas mudanças vêm ocorrendo estimuladas por

* Professora Titular da PUC/SP. Coordenadora do Grupo de Pesquisas em Economia Industrial, Trabalho e Tecnologia da PUC/SP. A autora agradece o apoio do CNPq à pesquisa.

novas ocupações e novos setores de produção criados em serviços, bem como pelos reflexos criados na dinâmica global das economias, como participantes nos processos de reestruturação econômica.

É necessário salientar a conotação de atividades de serviços adotada neste contexto de análise, que se refere, por um lado, a ocupações de serviços incorporadas no processo produtivo de todos os setores econômicos, sejam agropecuários, manufatureiros e de prestação de serviços propriamente ditos. Por outro lado, englobam a idéia de setores, como um conjunto de trabalhadores, empresas e indústrias, reunidos em categorias de acordo com produtos específicos, modos de produção e recursos utilizados.

Além do mais, os setores de serviços aqui considerados compreendem não apenas a categoria de atividades Terciárias, como determinada nas hipóteses mais tradicionais neoclássicas de Fisher (1930) e Colin Clark (1940) sobre os três setores da economia, ou seja, Primário, Secundário e Terciário, mas se referem principalmente à expansão desta hipótese para a visão mais recente dos setores Quaternário ou Terciário Superior e Quinário da economia². Se a visão neoclássica considera o setor Terciário como relacionado a todos os produtos não materiais ou intangíveis (comércio e serviços), no entanto muitos estudiosos consideram que os serviços intelectuais – como geração e troca de informação, telecomunicações, educação, pesquisa e desenvolvimento de tecnologias da informação, da comunicação e tecnologia de ponta, e outros serviços baseados no conhecimento – não podem ser simplesmente considerados como parte desta categoria, desde que tem características muito específicas: os trabalhadores devem ser altamente qualificados e os investimentos em pesquisa e inovação no caso dessas atividades são muito maiores (Hatt and Foote, 1953).

Nesta linha de pensamento, Marc Porat (1976), salienta que determinadas atividades incluídas no setor terciário levam a conflitos de análise e propõe que algumas atividades tais como as ligadas a lazer, cultura e comunicações, fossem incluídas em um outro setor em que todas as atividades relacionadas com informação e conhecimento eventualmente incluídas nos setores primário, secundário e terciário da economia, passem a ser classificadas neste outro setor. Segundo Michèle Debonneuil (2010), criadora do termo setor Quaternário, esta categoria

engloba produtos do setor Secundário e Terciário que não são apenas bens ou serviços na acepção anterior das palavras, mas “novos serviços que incorporam bens”, tais como a disponibilização temporária de bens, de pessoas ou de combinações de bens e de pessoas.

Já o setor Quinário inclui os serviços sem objetivo de lucro como a saúde, a educação, a cultura, a investigação (não remunerada), a polícia, os bombeiros, outras instituições não governamentais (ONGs), e ainda atividades de serviços domésticos prestados a famílias. Estas organizações são usualmente consideradas como incluídas nos setores Terciário e Quaternário, porém a necessidade de separá-las em um grupo específico se justifica principalmente porque para operarem requerem uma base populacional e de impostos gerados por outros setores com fins lucrativos e oferecem uma importante contribuição para a geração de renda e valor adicionado de uma economia. O conceito de Quinário leva em conta não apenas a categorização a partir da condição de atividade lucrativa ou não lucrativa, mas sim a base do uso do conhecimento, medindo então políticas e sistemas de inovação.

Segundo a noção tradicional – que na atualidade ainda é base para muitas análises econômicas – o crescimento dos serviços no percurso do desenvolvimento econômico é considerado como subordinado ao das demais atividades e se torna visível apenas enquanto o setor manufatureiro o for. Desta maneira, se este último setor decrescer e/ou a base de exportação de bens manufaturados recuar, as atividades de serviços sofrerão efeitos multiplicadores reversos (Baumol, 1986; McKee, 1988).

A aceleração no desenvolvimento e na diversificação das atividades de serviços na segunda metade do século XX motivou uma nova visão teórica sobre as características, o comportamento e o papel destas atividades como indutoras do desenvolvimento econômico. As escolas de pensamento que se originaram a partir das críticas ao equilíbrio neo-clássico, ainda no início do século XX, enfatizam especialmente o comportamento individual das empresas e dos mercados durante os processos de crescimento, as transformações tecnológicas, a concentração e diversificação de produtos, onde não se aplicam as condições de concorrência perfeita e onde as condições institucionais específicas interferem no sistema econômico. Neste contexto, o progresso tecno-

lógico não é exógeno ao modelo de produção da empresa e torna-se endogenamente incorporado às decisões dos agentes de crescimento e a nova abordagem sobre o papel das atividades de serviços parte deste princípio.

No contexto de um estudo mais amplo sobre a reconstrução teórica do papel das atividades de serviços no processo de evolução das empresas e da economia, este texto visa interpretar tão somente as novas colaborações à discussão introduzidas por dois autores relevantes Joseph Alois Schumpeter e Ronald Coase. Estes autores se destacaram neste debate, devido à sua contribuição particular e inusitada para a elaboração das premissas básicas sobre esta nova visão do processo de desenvolvimento econômico.

As premissas teóricas destes autores surgiram diante da necessidade de uma abordagem metodológica de lógica indutiva para explicar algumas situações novas com as quais a teoria tradicional dedutiva não poderia lidar. Discute-se que o novo método inclui uma mudança de perspectiva teórica sobre uma vasta gama de questões, abordando idéias evolucionistas e, sobretudo, a partir da observação da realidade e não mais através de um modelo abstrato “ideal”. Os pensamentos de Coase e Schumpeter são muito conhecidos, debatidos e utilizados nas análises econômicas atuais. Dessa forma, a abordagem específica ainda não muito explorada que é aqui proposta, se refere à interpretação da forma de percepção dos autores sobre o relevante papel de algumas atividades de serviços na evolução da empresa e da economia, que trouxe uma visão diferenciada das anteriores abordagens de crescimento econômico.

Como base para a compreensão do cenário de discussões em que se inseriam as idéias de Coase e Schumpeter, a próxima seção analisa os antecedentes teóricos que abarcam a crítica à economia do equilíbrio, e que analisam as reformulações metodológicas e analíticas a respeito das decisões da empresa no processo de produção e de concorrência. Nas duas seções posteriores são analisadas as idéias básicas de Coase e Schumpeter sobre o crescimento da empresa, interpretando as idéias pelas quais os autores explicam a relevância das atividades de serviços sobre o crescimento e a subsistência das firmas no processo competitivo, que por sua vez determina o nível e a velocidade do desenvolvimen-

to da economia. Essa dinâmica pode ser interpretada como uma visão da micro-fundamentação da macroeconomia.

Antecedentes teóricos: a teoria microeconômica contemporânea

Embora o exame do comportamento dos serviços enquanto produção econômica e como atividades complementares da indústria tenha sido desenvolvido nas entrelinhas da teoria econômica desde o século XVII (Kon, 2007, pg.3), na teoria microeconômica contemporânea da empresa, a reformulação das funções e do papel destas atividades caminho do desenvolvimento econômico foi reconhecida na literatura apenas no início da década de 1950. No entanto, como uma nova metodologia específica de análise embasada pela observação direta da realidade sobre a tomada de decisão e a operacionalização dos processos produtivos, os estudos das necessárias revisões nos conceitos neoclássicos já foram gradativamente esboçados desde as críticas à economia do equilíbrio que surgiram nas primeiras décadas do século XX.

As primeiras críticas às ideias neoclássicas surgiram com as considerações sobre a necessidade de uma abordagem mais realista sobre o comportamento das empresas, o que implicaria em análises com base na observação e registros de fatos reais, porém que ultrapassassem a mera descrição e empirismo, no sentido de incluírem uma interpretação causal buscando alguma lógica subjacente possível. A partir deste novo enfoque metodológico, as modernas teorias da empresa tiveram início com a análise teórica das formas diferenciadas e não generalizadas de comportamento da firma, confrontando-os com a observação da realidade. Definem como relevantes as críticas sobre o caráter “irreal” das teorias anteriores, especialmente no que se refere às premissas da Concorrência Perfeita e às condições de equilíbrio com base na análise marginal, como objetivos preponderantes da empresa. A hipótese de maximização do lucro, como o único objetivo do comportamento da empresa, não era mais suficiente para explicar a formação de conglomerados ou o comportamento das empresas multinacionais ou ainda o comportamento gerencial voltado para outros intuítos além do lucro.

As críticas às premissas da Microeconomia tradicional neoclássica passaram a ser incorporadas às abordagens sobre o comportamento

da indústria, enfocadas com denominações diferenciadas como: Economia da Indústria, Indústria de Negócios e Comércio, Economia Industrial, Organização e Economia Industrial, entre outros. A multiplicidade de nomes mostra a falta de consenso sobre os objetivos e as mudanças necessárias na metodologia tradicional de análise sobre o assunto, bem como a desconsideração do papel relevante da Indústria de Serviços. Os novos estudos microeconômicos colocavam claramente o foco da análise na indústria manufatureira, embora os novos conceitos e comportamentos sobre a empresa, no que se refere a estruturas de mercado (oligopólio, cartéis, etc.), tomada de decisão, crescimento entre outros temas, sejam direta e claramente aplicados à indústria de serviços (Kon, 1994).

Estas diferenças metodológicas entre os vários pressupostos teóricos quanto ao comportamento da empresa tem explicações históricas. A Microeconomia neoclássica tradicional origina-se da chamada Escola Inglesa de análise econômica, fundada no século XIX e que era tida como a única aceita, até o início do século XX e enfatiza a característica dedutiva da ciência econômica. Em contraste, a nova visão sobre as características da empresa e sobre as aptidões e decisões diversificadas das empresas, foi derivada, no início do século XX, a partir das escolas institucionais e históricas com origem na Alemanha e nos Estados Unidos, herdando uma tradição que enfatiza o comportamento dinâmico econômica da firma.

Esse comportamento reflete diferentes capacidades da empresa e estrutura institucional da sociedade, sob a influência das forças econômicas que causam as mudanças na organização institucional existente (Williamson, 1998; Arrow, 1974). Assim, a nova metodologia caracteriza-se como uma análise indutiva, que observa o comportamento empírico da empresa, para construir uma teoria geral mais conectada com a realidade.

Sob uma nova abordagem baseada na observação empírica da realidade adicionada às deduções teóricas, as obras de Piero Sraffa, Joan Robinson e Edward Chamberlin, a partir de meados da década de 1920, trouxeram uma nova visão sobre a determinação dos preços das empresas, ao criticarem as premissas básicas da Concorrência Perfeita, e ao questionarem a existência de apenas duas únicas formas de organização

do mercado consideradas desde os clássicos: Concorrência Perfeita e Monopólio. Estes autores foram os precursores das análises posteriores de Coase e Schumpeter, cujas idéias são aqui analisadas, com o intuito de verificar como as linhas de pensamento por eles desenvolvidas oferecem subsídios à análise do papel das atividades de serviços no contexto da evolução das empresas e do desenvolvimento econômico como um todo. Estes estudos marcaram o advento da teoria da Economia Industrial, como uma evolução em relação à Microeconomia tradicional e o papel relevante das atividades de serviços já aparece nas entrelinhas da teoria, com uma conotação diferenciada e como fundamental para que se realizem as condições de evolução da concorrência entre empresas. (Kon, 1994).

Sraffa, em estudo publicado em 1926, introduz suas dúvidas sobre a representação da realidade apenas a partir das estruturas de mercado descritas pelos neoclássicos. Salienta alguns dos fatores que conduzem o consumidor na sua aquisição, levando-o a preferir um vendedor em relação a outro. Alguns destes fatores se relacionam fortemente com a presença de serviços para a consecução do consumo, como: a proximidade do vendedor (menor custo de transportes), a possibilidade de obter crédito (atividades financeiras), o prestígio de uma marca de fábrica (propaganda) bem como a particularidade do modelo ou desenho do produto (*design*), além de outros quesitos como a força do hábito, o conhecimento pessoal entre agentes, a qualidade do produto, a existência de necessidades particulares.

Posteriormente, Joan Robinson (1933) procurou definir melhor o mercado, ao criticar a Concorrência Perfeita, salientando que o consumidor tem razões para preferir um vendedor a outro e o mercado então se estrutura em uma Concorrência Imperfeita. Esta é definida como uma situação em que o mercado já não é homogêneo e em que há imperfeições, onde cada empresa está ligada a um grupo de compradores, por algo mais do que apenas o preço. Aprofunda a visão de Sraffa detalhando algumas condições para o estímulo desses vínculos com o consumidor, também diretamente possibilitados por serviços específicos, e representados pela localização do vendedor, custos de transportes, garantia de qualidade de um nome bem conhecido (marca), a qualidade dos serviços de venda e a publicidade.

Chamberlin (1933), por outro lado, definiu a Concorrência Monopolística, apontando uma situação estrutural intermediária entre a Concorrência Perfeita e o Monopólio, caracterizada principalmente pela diferenciação do produto. Entre as características da diferenciação do produto, salientavam-se aspectos não-tangíveis e não apenas físicos. Seu tratamento do assunto era mais global, ainda que menos intensivo do que o de Robinson, e o autor apontou ainda o fato de que os consumidores não eram indiferentes aos produtores, e reagiam de formas diversas em relação aos nomes (marcas) das empresas, às particularidades de qualidade, formas de confecção de produtos, localização do vendedor, eficiência, reputação ou delicadeza do vendedor, entre outros aspectos.

Assim, cada empresa tem não só seu mercado particular devido à diferenciação no preço, mas também no produto diferenciado³. Nestes modelos de concorrência imperfeita ou monopolista, as empresas produzem uma quantidade inferior ao custo médio mínimo e, portanto, existe a possibilidade de capacidade de produção ineficiente.

Segundo as idéias de Robinson e Chamberlin a possibilidade de determinação do equilíbrio da empresa é dificultada, tendo em vista que a qualidade mutável do produto – que pesa na determinação da demanda – não é um fator mensurável e, portanto, não é possível a determinação matemática das reações do comprador em relação à qualidade do produto. Além disso, o equilíbrio do grupo não pode ser determinado porque as empresas não têm curvas idênticas de custo, o que permite a entrada de novas empresas no grupo em diferentes condições e, além disso, vê-se que algumas atingem o equilíbrio antes que outras.

Dessa maneira, ocorre uma situação de permanente instabilidade no mercado de concorrência imperfeita ou monopolística, com entradas e saídas freqüentes das empresas. Paralelamente à análise crítica à teoria marginalista, nas primeiras décadas do século XX – com maior intensidade a partir de 1930 – observou-se a renovação da análise sobre a organização de mercados constituída pelo Oligopólio, através da rediscussão dos modelos desenvolvidos no século anterior, que explicavam o funcionamento destes mercados. Esse interesse renovado sobre estruturas de mercado foi originado a partir da intensificação dos processos de centralização e concentração de capitais, que resultaram no

crescimento das empresas e na criação de mercados com um pequeno número de vendedores rivais,

Nesse novo cenário teórico, Coase e Schumpeter desenvolveram paralelamente no mesmo período, porém com enfoques diversos, uma percepção diferenciada sobre as premissas da evolução da empresa e da tomada de decisão para o crescimento. Suas idéias trazem em seu contexto a relevância das atividades de serviços não apenas como geradoras de renda e apoio infra-estrutural para o crescimento da firma, mas também como imprescindíveis para sua sobrevivência no mercado concorrencial e para a indução da ao estímulo e consecução do desenvolvimento econômico. A interpretação do pensamento destes dois autores sobre a relevância dos serviços visualizada nas entrelinhas de alguns de seus escritos, é o objetivo das seções seguintes.

A contribuição de Coase sobre o comportamento da firma

A tomada de decisão e os custos de transação

Ronald Coase, contribuiu grandemente para a mudança metodológica da teoria econômica que ganhou intensidade nas primeiras décadas do século XX, verificada a partir das críticas ao equilíbrio neo-clássico. Nesta teoria tradicional, como visto anteriormente, a definição sobre as decisões de produção, de consumo e de preços, se baseavam em um paradigma “ideal” de equilíbrio de mercado. Coase, levando adiante as abordagens de Joan Robinson, Chamberlain e Sraffa, se valeu da observação direta da realidade das empresas, abandonando também o paradigma ideal neo-clássico de equilíbrio e incorporando a idéia da necessidade de reformulação dos conceitos sobre os elementos que determinavam a tomada de decisão das firmas.

Em seu clássico artigo *The Nature of Firm*, escrito em 1937 quando ainda universitário, procurou responder ao questionamento sobre a origem do crescimento das firmas. Estabelece conceitos sobre a firma, que se diferenciam da visão neoclássica, chamando a atenção para diferentes aspectos encontrados na teoria tradicional. Destaca primeiramente a necessidade de diferenciar entre a situação da firma e a da in-

dústria, na teoria e no mundo real. Citando Joan Robinson, enfatiza as questões que deveriam ser formuladas a este respeito: seriam os pressupostos teóricos neoclássicos tratáveis? Correspondem ao mundo real? O autor concorda com a resposta de Robinson de que “muitas vezes um grupo de hipóteses será apenas tratável e outro será mais realista” (Coase, 1996, pg. 89), e acrescenta que haverá grupos em que as premissas podem adquirir ambas as conotações.

Dessa maneira, Coase pretende definir no artigo o conceito da firma de uma forma em que a teoria seria aceita como viável e realista. A fim de definir a firma, o autor critica o conceito usual da teoria tradicional, tal como expresso por Arthur Salter, que salientava que o sistema econômico normal trabalha por si mesmo e as operações correntes não estão sob algum controle ou inspeção central. Nesse sentido, a oferta se ajusta à demanda e a produção ao consumo, em um processo automático e elástico, que reage como resposta em toda a gama de atividades humanas e necessidades. De acordo com essa idéia tradicional, os economistas consideram que o sistema econômico é coordenado pelo sistema do mecanismo de preços, e a sociedade é vista como um organismo (Coase, 1996, pg. 90).

Como crítico da idéia de Salter, Coase destaca que esta visão tradicional não está adaptada à realidade, devido ao caráter do sistema econômico que é uma organização e não um organismo, e existe um planejamento de ações por parte dos indivíduos, bem como alguma escolha entre diferentes alternativas de ação. Portanto, o sistema não funciona apenas por si próprio e na realidade, a alocação de recursos, no sistema e na firma, nem sempre segue o sistema de preços e o planejamento transforma a organização em um quarto fator de produção.

De forma complementar, Coase explica a idéia de que diferentes fatores da produção são diferentemente regulados pelos preços e a organização no interior da empresa assume o papel de integrar verticalmente os diferentes elementos, suprimindo a atuação do mecanismo neste contexto. Assim, a organização varia muito de firma para firma e de indústria para indústria, através da forma de tratamento dado ao mecanismo de preços e aos custos relativos e alternativos.

Uma contribuição excelente e central deste autor para a compreensão da introdução da mudança metodológica na teoria tradicional,

que mais tarde foi adotada pela teoria evolucionista, se refere à idéia de que existem muitos outros elementos envolvidos, internamente à firma, que afetam a decisão do produtor, o que está diretamente ligado ao motivo da existência de firmas. Salaria que as firmas são como economias centralmente planejadas, mas diferente destas, são formadas como resultado das escolhas voluntárias das pessoas. Prossegue explicando que as pessoas fazem essas escolhas por que existem os “custos de transação” (*marketing costs*, segundo sua expressão na época). Referem-se a gastos incorridos pelos agentes econômicos (além do mecanismo de preços) sempre que recorrem ao mercado, isto é, são os custos de negociar, redigir contratos e garantir seu cumprimento, que podem ser reduzidos, embora, não eliminados.

Estes custos de transação assumem papel primordial na tomada de decisão dos agentes econômicos sobre como irão distribuir seus recursos na economia. Os custos de usar o mercado impedem os indivíduos de fazerem apenas transações diretas, e com estes custos, o processo de produção mais eficiente às vezes ocorre dentro de uma firma. Esta sua explicação sobre a razão da existência das firmas é atualmente muito aceita e deu origem a todo um corpo de estudos sobre o assunto. O autor continua sua idéia com a explicação de que para a alocação de recursos, produção e distribuição do produto de modo que a firma seja lucrativa, devido às constantes mudanças nos mercados de insumos e produtos, é necessário minimizar esses custos dos negócios e estabelecer contratos separados para cada transação, diferentemente do que ocorre no mercado tradicional (Coase, 1960).

O contrato, então, é visto como a maneira pela qual o acordo entre o produtor e o comprador do fator de produção é estabelecido dentro de certos limites. Estes contratos facilitam as transações, quando a oferta de um bem ou serviço enfrenta algumas dificuldades no longo prazo, quando não é possível a previsão exata de preços e da disponibilidade de insumos e, neste caso, o contrato pode ser feito deixando algumas alternativas para decisão posterior. Os autores evolucionistas aprofundaram posteriormente as idéias sobre os impactos dos custos de transação e da formulação específica das relações econômicas expressas no contrato, bem como das relações intra e extra-firma.

Outro artigo de Coase, *The Problem of Social Cost* de 1960, teve fundamental importância para a nova visão sobre a firma e deu origem

à área do conhecimento denominada Direito e Economia. O artigo se dedica a examinar as ações das empresas que exercem efeitos nocivos sobre outras, as chamadas externalidades negativas. Contesta Pigou que apoiava a visão tradicional de que a análise econômica dessa situação deveria ser efetuada em termos das divergências entre o produto privado e social da firma. As conclusões de Pigou salientavam que seria desejável fazer com que o proprietário da empresa recompensasse os demais pelos prejuízos causados ou deveria ser-lhe atribuído um imposto na medida do prejuízo causado, ou ainda a firma deveria ser excluída dos distritos residenciais (Coase, 1960, pg.1).

Coase considerou como não apropriadas estas ações, pois os resultados alcançados poderiam não ser os desejáveis, pois a abordagem tradicional tendia a obscurecer a natureza da escolha que deve ser feita, pois para beneficiar os que são prejudicados, as ações prejudicam o produtor causador. Qual seria a escolha da melhor ação de modo a ser obtido reciprocamente o menor custo econômico e social? Salienta que se não existissem obrigações legais para o causador do prejuízo, e se os custos de transação fossem zero, os dois empresários poderiam chegar num acordo mutuamente benéfico.

Esta visão deu origem ao “Teorema de Coase”, que constata que as externalidades ou ineficiências econômicas, em determinadas circunstâncias – quando existe a possibilidade de negociação sem custos de transação e a existência de direitos de propriedade são garantidos e bem definidos – podem ser corrigidas e internalizadas pela negociação entre as partes afetadas, sem necessidade de intervenção de uma entidade reguladora. A linha de raciocínio do autor foi primeiramente contestada, mas posteriormente aceita e seguida por economistas influentes da época, como Milton Friedman, entre outros, e acabou por influenciar outras áreas de estudo que tratavam de conflitos entre partes envolvidas em um contexto social.

It is my belief that the failure of economists to reach correct conclusions about the treatment of harmful effects cannot be ascribed simply to a few slips in analysis. It stems from basic defects in the current approach to problems of welfare economics. What is needed is a change of approach. (Coase, 1960, pg. 21).

Dessa forma, Coase propõe a busca de outra abordagem para a resolução dos problemas observados na caracterização da tomada de

decisão nas firmas, e para tanto é necessária a criação de uma base infraestrutural de serviços de apoio, seja internamente às empresas ou externamente através de setores específicos.

O papel dos serviços a partir das premissas de Coase

Como visto, Coase ressalta que as firmas são organizadas para atuarem nos mercados, com o objetivo de diminuir os custos de transação que, durante as negociações econômicas, referem-se aos incorporados por terceiros: “*perhaps the most important adaptation to the existence of transaction costs* (Coase, 1990. P. 40)”. Em seu artigo *The nature of firm* (1937) propõe que as firmas crescerão enquanto for mais barato racionalizar os custos de transação de um determinado produto internamente do que adquiri-lo diretamente no mercado. Para superar as dificuldades e reduzir riscos e custos inerentes à produção de bens e serviços destinados a mercados, os agentes optam por criar outra estrutura, destinada a facilitar o tráfego dos negócios, organização essa que é a empresa (como visto anteriormente), estrutura hierárquica em que se procura harmonizar diversos interesses, ao mesmo tempo em que se diminuem custos de transação. Entre as diferentes técnicas instituídas pelos negociadores com este intuito, alguns serviços ganham relevância considerável, como particularmente as atividades de informação e conhecimento, bem como instrumentos contratuais (Sztajn, 2004, pg. 72).

Sob este ponto de vista, a firma moderna é visualizada como um conjunto de contratos entre agentes especializados, que trocarão informações e serviços entre si, de modo a produzir um bem final. A atuação dos agentes que ocorre interna e externamente à firma é coordenada, motivada por menores custos de transação, pois a relação contratual exige coordenação. Tanto a coordenação do empresário como agente responsável internamente à firma, quanto às relações entre firmas, exigem mecanismos para resolver a questão da divisão dos resultados bem como a respeito dos direitos de propriedade sobre os resíduos, que são parcialmente definidos contratualmente entre os empregados e os acionistas.

Esta estrutura criada para resolver facilitar a negociação e diminuir custos, em sua maior parte é representada por atividades intangí-

veis de serviços pela criação, pela firma produtora ou por agentes externos, de equipes organizadas (prestadores de serviços e fornecedores de recursos) sob o controle de gestão do empresário. Isto se dá porque as organizações econômicas relacionadas estarão centradas em contratos de longo prazo, o que gera uma maior estabilidade da produção e sua distribuição. A visão da firma coasiana levou posteriormente Williamson (1998) a teorizar sobre a formatação eficiente dos contratos, de tal modo que a arquitetura da firma reflita um arranjo que induza os agentes a cooperarem visando a maximização do valor da empresa.

A assim denominada Teoria dos Contratos estabelece quais são os elementos relevantes que permitem a busca de um desenho da arquitetura das organizações. Pressupõe a criação e difusão de atividades de serviços voltadas para a compreensão dos elementos associados à formatação e desenho dos contratos, e outros quesitos ligados à definição de direitos de propriedade sobre os resíduos, formas de monitoramento e cláusulas de ruptura contratual, determinação dos custos de avaliar os preços relevantes, bem como outros custos de desenho, estruturação, monitoramento e garantia da implementação dos contratos.

Sob esta ótica, os custos de transação, por outro lado, podem acarretar prejuízos não só para as partes envolvidas, com reflexos para outras áreas e setores da economia que, embora alheios à relação, de forma indireta podem arcar com tais prejuízos. Rodrigues exemplifica esta questão mostrando uma situação em que um alto custo de transação pode gerar a não execução de um contrato e acarretar efeitos não calculados: “...se uma grande empresa não firma um contrato com outra para a prestação de serviços de informática, por exemplo, os prejuízos são evidentes para as partes (Rodrigues, 2007, pg. 1)”. Se a grande empresa não conseguir obter o serviço de que precisava, a pequena empresa não conseguirá obter a remuneração pelo serviço.

Segundo a idéia de Coase, esses efeitos dos custos de transação, sejam positivos ou negativos, são disseminados pelas cadeias produtivas, a partir dos mútuos inter-relacionamentos entre firmas, repercutindo na economia com maior ou menor intensidade. As relações que envolvem uma cadeia produtiva poderiam ser identificadas como fonte de custos de transação, relacionados com a preparação, desenvolvimento e execução desses vários contratos que necessitariam de ser firmados

para o desenvolvimento da atividade. As cadeias produtivas organizam suas atividades em forma de redes que oferecem seus produtos buscando sinergias inter-organizacionais, e também visando a transferência de tecnologia e de melhoria da qualificação dos diversos elos da cadeia.

Dessa forma, a difusão dos custos de transação na cadeia, multiplica a necessidade da criação de atividades de serviços que permitam efeitos positivos em cadeia. Estes serviços abrangem todos os aspectos de funcionamento de cada firma da cadeia, desde a estrutura para a contratação dos funcionários (seleção, treinamento, contratação, entre outros), passando pelos contratos com fornecedores de insumos e investimentos em capital fixo, de aluguel ou aquisição de imóveis, até eventuais contratos de marketing e de parceria com outras firmas da cadeia. Nesses casos o comportamento cooperativo para o desenvolvimento desta infra-estrutura de serviços, que determina economias de escala na produção destes setores intangíveis, também acarreta em diminuição dos custos de transação, como conceituado pelo autor. Pesquisas empíricas (Sarmiento, 2006) confirmam que as experiências destas relações inter-organizacionais intensas, diminuíram custos de relacionamento na cadeia e trouxeram confiança aos agentes.

Além do mais, como enfatizado por Coase (1937), as mudanças tecnológicas modernas alteram consideravelmente os custos de transação, o que resulta no surgimento de uma nova tipologia de empresas, mais focadas no seu negócio típico. Neste contexto, a adoção da prática de terceirização, que teve maior intensificação após os anos 1980, baseou-se na necessidade da diminuição de custos de transação. Entre os objetivos prioritários da decisão de terceirizar serviços antes produzidos internamente na firma, tem como premissa direcionar a organização da empresa para a execução de atividades que representam especificamente sua atividade principal (*core business*).

Este procedimento visa garantir à organização a preservação de seu domínio sobre o *know-how* que a torna única perante o mercado e seus concorrentes, bem como definir seu posicionamento de mercado, com foco na geração de valor e de vantagens competitivas no mercado. Para tanto, faz-se necessária a constituição de uma estrutura de gerenciamento de forma a administrar os custos de transação da empresa que terceiriza e da atividade terceirizada incorridos no processo, estrutura

esta de serviços, definida a partir de critérios pré-estabelecidos e compartilhados pela direção das partes envolvidas. Esses processos de terceirização muitas vezes levam a rede empresarial composta pela cadeia produtiva a concentrar determinados serviços em uma única empresa, como fornecedora a todas as demais. A rede formada por fornecedores, produtores e terceiros, demanda um gerenciamento coordenado em função das transações que advêm da constituição desta cadeia, para lidar com os custos resultantes (Sarmiento, 2006).

A contribuição de Coase por meio de suas definições sobre as características destes custos tem inspirado o comportamento efetivo das empresas na tomada de decisão, na atualidade, e ainda vem estimulando pesquisas que permitam a determinação e a mensuração dos custos de transação. Uma pesquisa realizada por Sarmiento (2006) junto a uma série de empresas em um estudo de caso sobre o setor de Tecnologia de Informação – que consiste no segmento de serviços que mais tem terceirizado na atualidade – exemplifica a necessidade da ampliação de determinadas funções de serviços já existentes ou da criação de serviços adicionais para a diminuição destes custos. Pesquisas recentes indicam que dependendo da natureza dos serviços fornecidos por este setor, eles tendem à externalização, seja por processos de *insourcing* (empresa terceirizada sob controle acionário da empresa-mãe) ou *outsourcing* (mão-de-obra de fora da empresa, ou seja, mão-de-obra terceirizada, fortemente ligado à idéia de subcontratação de serviços).

Os resultados desta pesquisa salientam alguns aspectos relacionados aos custos de transação – seja para o fornecedor dos produtos do setor ou para o tomador ou demandante – incorridos pela inovação tecnológica referem-se à obsolescência rápida de equipamentos, à renovação do conhecimento e da capacitação, pela gestão do contrato, bem como pela transparência e acuidade das informações. O estudo investiga ainda os componentes mais relevantes dos custos de transação, definindo suas características, impactos e custos relacionados, e coloca as principais origens dos custos de transação relacionados a estes aspectos como (Sarmiento, 2006, pg. 102 e 104):

(i) com relação à inovação tecnológica, para o prestador ou produtor os custos de transação advêm da busca de novas ferramentas e

novos processos (serviços) para maior otimização da produção e da necessidade de reciclagem e treinamento da mão-de-obra. Para o tomador, resultam da falta de percepção da necessidade de atualização (conhecimento) sobre novos processos; (ii) a obsolescência rápida dos equipamentos nas condições de competitividade schumpeteriana exige por parte do prestador a necessidade contínua de adequação e gastos com infraestrutura e a falta de padronização, enquanto que o tomador tem custos devidos à pouca percepção da necessidade de conhecer o parque atualizado e a padronização; (iii) a requisição permanente de renovação do conhecimento e da capacitação internamente à firma produtora, incorre em custos devidos à necessidade contínua de um quadro de profissionais com *expertise* na área e adequados às exigências do mercado, que requer altos níveis salariais e investimentos em treinamento. Estes custos são exemplificados pela maior incidência de taxas tributárias sobre salário-base, por determinadas restrições ao aumento do quadro de efetivo de pessoal, bem como pela sazonalidade de projetos para o fornecimento dos produtos. Os tomadores não sentem a premência de renovação de seus quadros e os custos resultam da necessidade de haver um interlocutor externo para concretizar a transação; (iv) na gestão do contrato, para o provedor os custos advem do estudo sobre a clara definição do escopo dos serviços contratados, quer pela falta de formalização anterior sobre o escopo do serviço, quer pela mudança do escopo do serviço contratado, bem como sobre as garantias e salvaguardas a serem instituídas no contrato. Estes custos são originados quando é constatada a falta de um padrão de gerenciamento dos resultados dos contratos e ainda a falta de uma relação de confiança que gera uma má gestão do contrato. Para o tomador, o que importa não são os custos gerados pela preocupação com escopo, mas sim pela necessidade de soluções contratuais imediatas e de potenciais mudanças ao longo do projeto contratado; (v) os custos gerados pela transparência e acuidade das informações, tanto para o provedor quanto para o tomador, são provenientes à adoção das estratégias de Governança corporativa da empresa ou grupo empresarial.

Um exemplo significativo da institucionalização desta infraestrutura de apoio para a adequação específica da caracterização destes custos para cada espécie de transação econômica, é aqui apresentado

através das Normas Brasileiras de Contabilidade, que incorpora a resolução *NBC T 19.14 - Custos de Transação e Prêmios na Emissão de Títulos e Valores Mobiliários*. Esta resolução objetiva estabelecer: “(...) tratamento contábil aplicável ao reconhecimento, mensuração e divulgação dos custos de transação incorridos e dos prêmios recebidos no processo de captação de recursos por intermédio da emissão de títulos patrimoniais e/ou de dívida” (NBC, 2008, pg. 01).

Estes custos são então definidos como sendo, por natureza, gastos incrementais, já que não existiriam ou teriam sido evitados se essas transações não ocorressem, como: i) gastos com elaboração de prospectos e relatórios; ii) remuneração de serviços profissionais de terceiros (advogados, contadores, auditores, consultores, profissionais de bancos de investimento, corretores, etc.); iii) gastos com publicidade (inclusive os incorridos nos processos de *road-shows*); iv) taxas e comissões; v) custos de transferência; vi) custos de registro, etc. O texto da resolução segue com a determinação da metodologia pela qual estes custos devem ser mensurados, bem como pela forma de representação, em valores monetários, nos Balanços contábeis destas transações.

Na atualidade, a contribuição de Coase relacionada à identificação dos custos de transação para a tomada de decisão nas firmas, passou do campo da teoria para a consideração empírica. Adquire relevância não apenas através da aplicação efetiva da caracterização destes custos, relacionada às especificidades de cada firma, mas também com relação aos estudos voltados para a mensuração contábil, que permita a avaliação financeira desta variável no contexto do processo produtivo e concorrencial. Instituições específicas para a compatibilização dos conceitos contábeis foram instituídas em vários países com o intuito da regulação e estímulo à concorrência econômica.

O pensamento de Schumpeter

Inovação e desenvolvimento econômico

Como visto nas discussões teóricas apontadas anteriormente, as primeiras manifestações das transformações metodológicas que pos-

teriormente inspiraram as idéias dos estudiosos, formaram gradativamente o caminho posterior para a definição de um novo conjunto de conceitos que fazem parte do corpo teórico da economia evolucionista. No início das discussões, desde a década de 1920, os novos conceitos relevantes definidos por Joseph Alois Schumpeter se destacaram neste debate e contribuíram sobremaneira para a elaboração das premissas básicas sobre esta nova visão evolucionista ou neo-schumpeteriana a respeito do comportamento da empresa, mercado e tecnologia.

O pensamento de Schumpeter é muito conhecido, tendo sido debatido e utilizado nas análises econômicas atuais. A abordagem aqui proposta se refere à interpretação da forma de percepção do autor sobre o relevante papel de algumas atividades de serviços para a evolução da empresa e da economia. Nesse sentido, a rápida discussão sobre as premissas globais de suas idéias, como apresentada a seguir, tem como intuito embasar o cenário teórico para esta interpretação.

Schumpeter já havia desenvolvido suas primeiras idéias sobre o sistema econômico, na primeira década do século XX, publicando seu primeiro livro em 1908, quando tinha 25 anos, “A Natureza e a Essência da Economia Política” e, em 1912, “Teoria do Desenvolvimento Econômico”, cujo objetivo foi determinar as características básicas dos fluxos de atividades econômicas no tempo. Mais tarde, escreveu uma síntese da evolução da ciência econômica e de seus métodos, reunindo as idéias dos economistas Fisiocratas, clássicos e neoclássicos. Vivendo no mesmo período e no mesmo ambiente europeu de Keynes e Bohm-Bawerk, com quem trocou textos e debateu, Schumpeter salientou a necessidade de mudanças nos conceitos teóricos da economia, juntando-se aos debates pós-marginalistas no período, na defesa de algumas visões de Marx e Walras. Desta forma, ele usou os métodos de análise histórica e matemático-econômicos. Sua principal contribuição para a formulação de uma nova abordagem ao desenvolvimento econômico se refere à visão dinâmica do processo capitalista, que acrescentou à idéia do modelo de equilíbrio estacionário geral concebida por Walras e que consistiu numa forma de microfundamentação da macroeconomia.

Schumpeter descrevia o fluxo circular da vida econômica, que constantemente se repete, analogamente ao fluxo circular do sangue em um organismo animal, porém conservando as mesmas condições

estruturais e lucros normais. Nesta visão walrasiana, o crescimento é equilibrado devido ao ritmo de expansão demográfica; os consumidores e produtores ajustam-se às quantidades de demanda e oferta e aos preços de mercado, e não há investimentos além daqueles necessários para manter o crescimento econômico no mesmo nível do demográfico. A concepção mais simples do sistema econômico como um fluxo circular em que todos os produtos produzidos encontram um mercado, implicava em que a demanda está sempre pronta à espera da oferta, não há defasagem entre receitas e despesas e o dinheiro tem apenas o papel de facilitar a circulação de bens e serviços. A tendência de equilíbrio do sistema fornece os meios para a determinação dos preços e quantidades dos bens e serviços, de modo a que se adaptem às condições prevalentes em cada momento de modo contínuo.

Schumpeter (1934, p.61) iniciou sua concepção própria da vida econômica através da percepção de que a idéia de que o fluxo circular e seus canais de circulação se alteram no tempo e deve ser abandonada a analogia com o sistema de circulação do sangue, pois neste último, as alterações são pequenas, de modo que não transformam consideravelmente a estrutura do sistema. Admite mudanças estruturais significativas nas experiências da vida econômica, que não são explicadas através do fluxo circular estático. Fatores exógenos podem ocasionar choques que causam distúrbios neste fluxo circular estacionário, podendo conduzir a flutuações cíclicas. Para o autor, a análise tradicional não é capaz de prever as conseqüências dinâmicas das mudanças que são descontínuas que ocorrem na observação da realidade. Não consegue também explicar a ocorrência de revoluções produtivas determinadas pela tecnologia e os fenômenos que as acompanham que não conduzem ao equilíbrio. Assim na visão do autor, o desenvolvimento econômico deve ser visto como uma sucessão de mudanças estruturais descontínuas nos canais do fluxo circular devidas a mutações endógenas de fatores internos às empresas. A mudança tecnológica, portanto, deve ser entendida como um distúrbio espontâneo e interno que produz uma resposta complexa e não adaptativa às condições vigentes, que deslocará a configuração de equilíbrio prevalecente, de modo descontínuo e permanente (Schumpeter, 1934, p. 62-63).

Esta visão consiste na microfundamentação da macroeconomia e foi desenvolvido posteriormente por Robert Lucas que propõe uma te-

oria econômica que não necessite dos prefixos micro ou macro. A única teoria econômica sólida é a microeconomia e qualquer macroeconomia é apenas uma extensão cômoda da maneira pela qual a microeconomia é aplicada para certos problemas (Lucas, 1987, pg.107-108).

A visão dinâmica de Schumpeter, a partir disso, destaca o papel do empresário, que possui a capacidade de visualizar novas oportunidades, métodos, organizações e mercados, agindo por meio de inovações. Estes projetos ocorrem por meio da realização de ações como: novas combinações de recursos existentes, novos métodos, novas fontes de matérias-primas, nova organização das empresas e dos mercados, novos produtos, com melhor qualidade e menor custo. Essas ações têm como resultado final, transformações estruturais relevantes no sistema econômico como um todo, que levam não ao crescimento estático, mas ao desenvolvimento, ou seja, a produção *per capita* e os níveis de bem-estar não repetem apenas as condições do período, mas a função de produção agregada passa por mudanças estruturais irreversíveis que conduzem ao desenvolvimento.

O dinamismo econômico é mantido por novas empresas que são criadas e crescem através de novas oportunidades, enquanto as empresas antigas que não pode segui-las se retraem. O consumo segue o crescimento e o sistema econômico é conduzido a um desequilíbrio até que a economia passe por um processo de ajustamento, para se adaptar à nova situação, que a conduz à modernização das empresas, à expansão de novos mercados e, finalmente, à racionalização e reconstrução de novas estruturas. A relação entre desenvolvimento capitalista e flutuações cíclicas faz parte dessa nova visão, que define os ciclos de desenvolvimento motivados por ondas de inovações que se sucedem. Estes ciclos são causados, entre outros motivos, pelo uso do crédito por parte do empresário para a efetivação de novas empresas, seguido por um aumento dos juros (que eram zero no sistema estacionário), o que estimula a atividade especulativa e a expansão monetária, paralelamente ao crescimento explosivo (*boom*) das atividades produtivas. Em alguns casos, com o pagamento de empréstimos, novas ondas de inovações chegam a perder sua própria força, o que dá lugar à liquidação de empresas que não podem se manter, à auto-deflação, contração, depressão, até a recuperação, quando um novo ciclo é iniciado com o surgimento de uma outra onda de inovações (Schumpeter, 1934 e 1983).

Assim, a essência do desenvolvimento econômico é moldada por uma estrutura dinâmica, transformadora, desequilibrada, e constantemente em evolução, conceito que foi adotado posteriormente como base para as novas premissas evolucionárias ou neo-schumpeterianas, onde persiste a idéia darwiniana de sobrevivência das empresas que são mais capazes de se ajustarem a esse dinamismo.

O papel dos serviços na interpretação de Schumpeter

A partir desta evolução dinâmica, nos textos de Schumpeter encontram-se implícita ou explicitamente suas idéias sobre o papel dos serviços neste processo de desenvolvimento econômico das empresas e das economias. Para o autor as empresas, no ambiente competitivo em que atuam, não devem basear suas estratégias empresariais de crescimento e maximização dos lucros apenas na variável preço, mas devem se tornar competitivas:

“...através de novas mercadorias, novas tecnologias, novas fontes de oferta, novos tipos de organização (a grande unidade de controle em larga escala) - concorrência que comanda uma vantagem decisiva de custo ou qualidade e que atinge não a fímbria dos lucros e das produções das firmas existentes, mas suas fundações e suas próprias vidas. A eficiência desse tipo de concorrência, perto do outro, é assim como um bombardeio comparado a se forçar uma porta - e é tão mais importante que passa a ser relativamente indiferente saber se a concorrência no sentido comum funciona mais ou menos prontamente; em qualquer dos casos, a poderosa alavanca que, no longo prazo, expande a produção e reduz os preços é feita de outro material” (Schumpeter, 1978: pg. 114).

Dessa forma, o entendimento de como a tecnologia afeta a economia é para ele vital para a compreensão da dinâmica das sociedades contemporâneas, desde que a implementação de novos processos de produção exige a realização de investimentos na esfera da produção, através da renovação tecnológica e inovações. Schumpeter considera o processo de mudança tecnológica como o indutor prioritário do de-

envolvimento capitalista. Ao longo do tempo, a cada onda de investimentos em tecnologia, uma nova onda de inovações é gerada, embora o comportamento dos investimentos tecnológicos não seja linear, mas há uma tendência de crescimento no longo prazo (Schumpeter, 1939, pg. 106).

A visão tradicional, anterior a Schumpeter, sobre o papel exógeno da tecnologia no processo produtivo, considera a indústria manufatureira como a força impulsionadora da economia, pelo fato de serem o *locus* das inovações tecnológicas, enquanto os serviços são passivos. Isto é explicado pelo fato de que os avanços tecnológicos nestas atividades de serviços são dominados e induzidos pelas manufaturas e nesse sentido apenas adotam aquelas inovações e não as induzem (Kon, 2003 e 2004). De modo contrário, o autor tinha uma visão ampla do que seriam mudanças tecnológicas e inovações, ao identificar cinco espécies diferenciadas: inovação no produto, inovação no processo, inovação no mercado, inovação em um novo insumo e inovação organizacional (Schumpeter, 1934, pg.66).

A idéia tradicional, portanto, é refutada pelo autor, quando este define a noção de ondas de destruição criativa, em que a redefinição estrutural das empresas e das economias pode tomar várias formas não usuais. Nesse sentido, a idéia de tecnologia tangível ou de mudanças físicas no produto e nos processos é apenas parte da inovação e são identificadas inovações intensas em atividades de serviços, que induzem o crescimento das manufaturas.

O processo empreendedor, na concepção de Schumpeter, é observado como uma ação continuada que, ao criar novos processos, novos produtos manufaturados, mas principalmente de serviços, destroi a firma que não se submete à nova dinâmica, através da perda de importância no mercado. As empresas inovadoras é que impulsionam as novas solicitações do mercado e ao mesmo tempo, orientam os demais agentes econômicos para as novas preferências dos clientes. Este processo, na concepção de Schumpeter, tratado como “destruição criativa”, orienta os agentes econômicos para as novas preferências dos clientes.

A forma pela qual Schumpeter trata a questão da destruição criadora, como decorrente da introdução no mercado de novos produtos, novos processos, novas formas de administração da produção, mostra

que a motivação do processo está na visão do empresário sobre a possibilidade de auferir lucros monopolistas associados à inovação. Mesmo se temporários, estes lucros estimulam os investimentos em bens de capital e a introdução de novos produtos ou serviços, contribuindo não apenas para o crescimento, mas ainda para o desenvolvimento econômico, através de mudanças estruturais no processo produtivo. A dinâmica produtiva explicada pelo autor através da inovação, além de se referir a processos e formas de produção tecnologicamente novas, introduzidos por meio de máquinas e equipamentos, inclui particularmente investimentos em produtos intangíveis que, como visto, estão relacionados à inovação no processo, no mercado e organizacional.

Neste contexto, o empreendedor é o responsável pela realização das novas combinações, ou seja, pela inovação e segundo Schumpeter, estes novos processos criados podem trazer o estímulo para a geração de outras inovações. O autor salienta que a inovação apresenta uma característica essencial inusitada que é posta em prática e que posteriormente será levada pelo empresário a outros empreendedores do mesmo ramo, ou seja, a inovação se difunde através da imitação (Schumpeter, 1934, pp. 88-89).

Como salienta o autor (1934), a difusão da inovação e a imitação requerem competência e aprendizado ou conhecimento pelos agentes, para absorver os novos códigos introduzidos, de modo que seja possível a percepção sobre que princípios básicos da inovação podem ter mais de uma aplicação específica e ainda sobre a forma pela qual a inovação poderá ser aplicada a novas soluções para situações diversas. Nesse sentido, a idéia intrínseca no pensamento do autor sobre o aprendizado e o conhecimento dos novos códigos, parte da disponibilidade de formação educacional adequada dos agentes, de canais de informações e outros serviços específicos que levem ao acesso e ao entendimento das novas possibilidades de inovação, que apresentam a conotação de novas oportunidades de produção a serem aproveitadas.

Drejer, (2002, p.11) discute que o aprendizado ocorre no processo de inovação e difusão, e este aprendizado potencializa a procura e a capacidade para futuras inovações. No entanto, o aprendizado não é um conceito que foi discutido claramente por Schumpeter, embora ele fale sobre a criação de novo conhecimento em relação à invenção e inova-

ção considerando que este novo conhecimento não é economicamente relevante se a invenção não é levada à utilização na prática.

Assim, as contribuições dos empreendedores são fundamentais, não como tomadores de decisão que buscam o equilíbrio da empresa através da maximização do lucro, mas sim de acordo com a análise do desenvolvimento econômico feita pelo autor, como indivíduos com visão ampla, dispostos a arriscar na incerteza e como investidores também em novos produtos de serviços. Esta disposição do empresário para desafiar o sistema anterior de tomada de decisão, objetiva conseguir a implementação de melhorias nos processos operacionais, criando simultaneamente um novo conjunto de valores para todos os agentes envolvidos, inclusive consumidores. A análise do desenvolvimento econômico de Schumpeter mostra em que ponto o sistema walrasiano de equilíbrio neoclássico não consegue explicar a tendência ao desenvolvimento econômico, limitação esta originada pelo fato de que a tecnologia é considerada exógena ao processo produtivo (Schumpeter, 1934, pg. 62-43).

Um dos pontos principais de referência na avaliação do papel da inovação específica em serviços no contexto da transformação econômica, portanto parte da noção original schumpeteriana sobre as cinco espécies de inovação. Em suma, a inovação é fortemente relacionada ao desenvolvimento econômico que é impulsionado pela emergência descontínua de novas combinações, que são economicamente mais viáveis do que a maneira anterior de conduzir a produção (Drejer, 2002, pg.8).

Entre os serviços que estimulam a dinâmica das mudanças estruturais e que conduzem ao desenvolvimento econômico, Schumpeter concede especial importância às atividades de serviços financeiros, particularmente às creditícias que exercem um papel fundamental para a criação de novas combinações ou inovações. O crédito torna efetiva a rápida distribuição de recursos necessários aos inovadores, possibilitando-lhes mover estes recursos de aplicações menos rentáveis para financiar inovações mais dinâmicas. Sendo a inovação descontínua, que envolve mudança considerável e sendo, no capitalismo competitivo, incorporada em novas firmas, requer grandes gastos prévios à emergência de qualquer renda, e o crédito torna-se um elemento essencial no início do processo. Em uma segunda fase, a quantidade de meios de pagamen-

tos demandada para o processo de desenvolvimento capitalista, vai ser coberta pelos retornos da nova produção, congregada nas instituições financeiras. (Schumpeter 1934, pg. 69).

O conceito original de inovação organizacional está estreitamente relacionado com a necessidade da criação de relacionamentos particulares com sócios, fornecedores, consumidores, autoridades públicas e mesmo competidores. Estas ligações requerem o desenvolvimento de novos serviços que permitam a comunicação entre agentes internos e externos à firma. Embora a idéia original de Schumpeter tenha como base a organização industrial manufatureira este conceito explica também os processos de concentração, gerenciamento e uso da informação, que repercutem na criação de novas atividades e novos setores de serviços, ou seja, na organização da indústria de serviços. Suas idéias mencionam que existem formas de gerenciamento desatualizadas no contexto dos métodos antigos de produção, que impedem que os agentes econômicos partam para o processo de desenvolvimento, o conceito de inovação organizacional, que pode ser ampliado para abranger outras atividades além da organização industrial manufatureira (Drejfer, 2002, p.11).

As inovações em serviços se por um lado são demandadas como insumos da produção manufatureira (sistemas de telecomunicação ou de informação, assessoria técnica, entre outros), por outro para seu funcionamento demandam produtos manufaturados (redes físicas de telecomunicações, de informática, entre outros produtos) e dessa forma, é constatada a relevância da indução do desenvolvimento econômico impulsionada pela criação dos serviços (Kon, 2003).

Na atualidade, a aplicação prática do conceito schumpeteriano de atividades não-tangíveis introduzidas pelo empresário inovador, representam mudanças na organização da produção. Podem ser configuradas ou materializadas através dos novos tipos de contratos de transações, contratos de transferência de tecnologia e instrumentos financeiros ou outros (licenças e patentes), instrumentos de pesquisa e desenvolvimento, criação de áreas de conhecimento com especialização legal ou metodológica, *layout* otimizado, sistemas integrados de informação, métodos novos ou substancialmente aprimorados de manuseio e entrega de produtos.

Por sua vez, as mudanças schumpeterianas na esfera de serviços que ocorrem especificamente na estrutura gerencial, dizem respeito à forma de articulação entre suas diferentes áreas ou departamentos, nas normas trabalhistas e conduta no tratamento de Recursos Humanos, em técnicas reformuladas de organização dos processos de negociação e na divulgação interna do conhecimento sobre a firma, por exemplo. A inovação em mercados, diz respeito a serviços destinados ao relacionamento com fornecedores e clientes, como serviços de informação, de manutenção, desenvolvimento de novas aplicações de produtos, entre outros.

No que se refere às propaladas inovações em insumos, a anterior visão de insumos físicos, na forma de matérias-primas, máquinas e equipamentos e outras, é complementada com a percepção das atividades inovativas de serviços, que integram o processo produtivo, imprescindíveis para a reformulação estrutural que conduz a maior produtividade, maior retorno aos investimentos e melhor capacidade de sobreviver à competição do mercado. Nesse sentido, estes insumos de serviços são exemplificados como a criação e ampliação do conhecimento incorporado em universidades e centros de pesquisa para o fornecimento de assessoria desenvolvimento de produtos e outras consultorias, bem como conhecimento agregado em livros, manuais, Internet, softwares, cursos, informações de clientes e fornecedores. Deve ser destacado que estas formas de inovações em serviços acabam por modelar novos agrupamentos produtivos, através da agregação de atividades produtivas afins que resultam na criação de setores de serviços com novos conceitos funcionais em áreas de comércio, turismo, lazer e outras.

Considerações finais

Tem sido discutido na literatura atual sobre as premissas do desenvolvimento econômico, que a aceleração na diversificação e criação de atividades de serviços motivou uma nova visão sobre o papel destas atividades como indutoras das transformações estruturais que diferenciam o crescimento econômico do desenvolvimento, como salientava Schumpeter. Entre as premissas da microeconomia tradicional, as ocu-

pações e setores de serviços eram considerados como desempenhando um papel subordinado, que se torna visível apenas enquanto o setor manufatureiro o for.

A interpretação das idéias de Coase e Schumpeter permite a observação de que a modernização das atividades de serviços, no contexto atual concorrencial das empresas, deve ser visualizada como um novo estágio de transformações estruturais, que tornam estas atividades indutoras do processo de desenvolvimento econômico. O papel dos serviços é mais do que atuar na complementação das atividades manufatureiras, mas antes de tudo é um pré-requisito para o desenvolvimento, ao intensificar a capacidade de inovação, produção, circulação, distribuição e regulação das atividades produtivas no contexto econômico. Assim sua provisão adequada, tanto no ambiente interno quanto externo das firmas, torna-se então um elemento crucial da dinâmica do processo de desenvolvimento das economias.

Abstract

The paper aims to interpret the theoretical reconstruction of the role of service activities in the process of development of the business and the economy, based on the ideas introduced by Joseph Alois Schumpeter and Ronald Coase. It shows that the premises of thought of these authors are part of a different methodological approach to explain some new situations with which the traditional theory could not cope with. Initially, it presented some background theoretical ideas that underlie these authors' contributions and record the advent of modern microeconomic theory. In sequence, the paper interprets the ideas of Coase and Schumpeter about the important role of service activities for the economic development process.

Key-words: services; economic development; transaction costs; innovation.

Referências

ARROW, Kenneth J. *Os Limites das Organizações*. New York: WW Norton, 1974.

- BAIN, Joe Stuenkel. *Barriers to new competition*. Massachusetts: Harvard UP, 1956.
- BAUMOL, William J. Information Technology and Service Sector: A Feedback Process??. In: FAUHAUER, G. (ed.), *Services in Transition. The Impact of Information Technology on the Service Sector*. Cambridge, Mass: Ballinger Pub. Co. 1986.
- BERNARDES, Roberto e ANDREASSI. Tales, *Inovação em serviços intensivos em conhecimento*. São Paulo: Saraiva, 2007.
- CHAMBERLIN, R. A *Teoria da concorrência monopolística*. Massachusetts: Harvard, 1933.
- CLARK, Colin. *The conditions of economic progress*. London: Macmillan and Co., 1940.
- COASE, Ronald H. The Nature of the Firm. In: PUTTMAN, Louis and KROZNER, Randall S. *The Economic Nature of the Firm*. Cambridge: Cambridge UP, 1996.
- COASE, R. H. The Problem of Social Cost. In: *Journal of Law and Economics*, October/ 1960.
- COASE, Ronald H. *The problem of social cost. The firm, the market and the Law*. Chicago: University of Chicago Press, 1990, p. 40.
- COASE, Ronald H.. *A Natureza da Firma*. In: *Economica*, 4, 1937: 386-405.
- DE NEGRI, J.A. e KUBOTA, L.C. (org). *Estrutura e dinâmica do setor de serviços no Brasil*. Brasília: IPEA, 2006.
- DEBONNEUIL, Michèle. L'économie quaternaire, nouveau modèle de croissance et réponse immédiate à la crise, em Godet, M.; Durance, P. et Mousli, M., (eds) *Créativité et innovation dans les territoires*. Paris : Documentation Française, 2010.
- DREJER, Ina. *A Schumpeterian Perspective on Service Innovation*. Copenhagen: DRUID Working Paper No 02-09, 2002.
- FISHER, A. G. B. "Primary, Secondary and Tertiary", em *Economic Record*. USA, junho/1939.
- GALLOUJ, Fajj and DJELLAL, Faridah. *The Hand book of Innovation and Services*. Northampton: Edward Elgar Pub, 2010.
- HATT, Paul and FOOTE, Nelson. On the expansion of the tertiary, quaternary, and quinary sectors, em *American Economic Review*, 1953
- KON, Anita, *A produção Terciária: caso paulista*. São Paulo: Ed. Nobel, 1992.
- KON, Anita. Atividades Terciárias: induzidas ou indutoras do desenvolvimento

- to econômico?. In: FERRAZ, J.C., CROCCO, Marco e ELIAS, L.A., *Liberalização econômica e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Futura, 2003.
- KON SZTAJN, Rachel. Teoria jurídica da empresa: atividade empresária e mercados. São Paulo: Atlas, 2004 SZTAJN, Rachel. Teoria jurídica da empresa: atividade empresária e mercados. São Paulo: Atlas, 2004, Anita. *A Economia de Serviços*. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier, 2004.
- KON, Anta. Serviços de conhecimento: uma agenda para a indução do desenvolvimento econômico. In: BERNARDES, Roberto e ANDREASSI, Tales, *Inovação em serviços intensivos em conhecimento*. São Paulo: Saraiva, São Paulo, 2007.
- LUCAS, R. E. Jr. *Models of Business Cycles*. Oxford: Oxford Blackwell, 1987.
- McKEE, David L. *Growth, Development and the Service Economy in the Third World*. New York: Praeger, 1988.
- NBC – Normas Brasileiras de Contabilidade. Resolução Conselho Federal de Contabilidade -CFC Nº 1.142: *Custos de Transação e Prêmio na emissão de títulos e valores mobiliários*. Brasília: CFC, 2008.
- PORAT, Marc Uri. *The Information Economy: Definition and Measurement*. Washington, D.C: National Science Foundation, 1976.
- ROBINSON, Joan. *A Economia da concorrência imperfeita*. Londres: Macmillan, 1933.
- RODRIGUES, Sabina. *Redução dos custos de transação dentro de uma cadeia produtiva*. São Paulo: Jurisway, 2007. www.jurisway.org.br me 30/06/2011.
- SARMENTO, Christiana Lauer. *Terceirização e custos de transação: as perspectivas do prestador de serviços de TI - um estudo de caso*. Belo Horizonte: FEAD-Minas, 2006 .
- SCHUMPETER, Joseph Alois. A. *Business cycle*. New York: McGraw-Hill, 1939.
- SCHUMPETER, J. A. *The theory of economic development*. N. York: Harter & Brothers, 1934.
- SCHUMPETER, J.A. *Capitalismo, Socialismo e Democracia*. RJ: Fundo de Cultura, 1961.
- SCHMOOKER, Jacob. *Invention and economic growth*. Harvard: Harvard

UP, 1966.

SRAFFA, P. As leis dos rendimentos sob condições competitivas. In: *Economic Journal*, 1926.

SZTAJN, Rachel. Teoria jurídica da empresa: atividade empresária e mercados. São Paulo: Atlas, 2004

TEBOUL, James. *Services is Front Stage. Positioning services for value advantage*. New York: INSEAD, Palgrave Macmillan, 2006.

TIGRE, Paulo Bastos. Paradigmas Tecnológicos e Teorias Econômicas da Firma. In: *Revista Brasileira de Inovação*, Volume 4 Número 1 Janeiro / Junho, 2005

WILLIAMSON, Oliver.E. *As instituições econômicas do capitalismo*. Londres: Free Press, 1998.

Notas:

¹ (Galluji & Djellal, 2010, Teboul, 2006; Scherer, 2005; Kon, 2004; De Negri e Kubota, 2006; Tigre, 2005; Bernardes, 2007).

² Outras abordagens marxistas que envolvem Trabalho Produtivo e Não Produtivo, não são objeto de tratamento neste artigo. Para maiores detalhes sobre este aspecto ver Kon (1992 e 2004).

³ Nesse contexto parte da diferenciação do produto e do mercado é proporcionado por atividades de serviços que definem vantagens superiores de empresas no contexto concorrencial. Na atualidade, por exemplo, a diferenciação de produtos é definida por serviços de manutenção do produto, de *marketing*, de fornecimento de linhas de crédito próprio, entre outros.