

## O crescimento dos serviços nas economias modernas<sup>(\*)</sup>

### INTRODUÇÃO

A importância dos serviços nas sociedades actuais é um facto indiscutível que se revela por uma nova forma de produzir, consumir e viver. A sociedade saída da revolução industrial deixou de existir nas formas organizativas predominantes dos dois últimos séculos, tendo vindo a dar lugar, progressivamente, a uma sociedade de serviços, cuja emergência afectou não só as estruturas económicas, mas também as estruturas sociais, de que a feminização do emprego é um exemplo.

Mas se os efeitos desta transformação são visíveis nas formas como a vida económica e social se organiza, os mecanismos através dos quais ela se processou são de interpretação mais complexa. Os serviços não constituem um sector homogéneo, mas abarcam um conjunto muito diversificado de actividades, cujo comportamento e dinâmica são muito diferentes. Compreender estas dinâmicas é condição básica para a definição e implementação de políticas especialmente dirigidas aos serviços.

O interesse justificado que a emergência do crescimento dos serviços vem suscitando, revela-se na existência de numerosas reflexões teóricas e estudos empíricos, de resultados muito diversos, mostrando um corpo de conhecimentos ainda pouco consolidado, mas aberto.

Procura-se, aqui, fazer uma referência à dimensão quantitativa do fenómeno, à diversidade nele contida e recensear algumas reflexões que têm contribuído para a sua explicação.

(\*) Este artigo resulta do trabalho desenvolvido no âmbito de investigação "Prestação de Serviços às Empresas em Portugal", INDEG-GEPE, Janeiro-2000, e tem como base principal os dados estatísticos da OCDE, "Services Statistics on Value Added and Employment", 1997. Uma análise dos novos dados posteriormente publicados será feita oportunamente.

## 1. CRESCIMENTO DOS SERVIÇOS: UMA ANÁLISE ESTATÍSTICA

### 1.1. A CONTRIBUIÇÃO DOS SERVIÇOS PARA A CRIAÇÃO DE RIQUEZA E DE EMPREGO

Os serviços constituem hoje uma importante parte da actividade económica nos países mais desenvolvidos. Esta importância acentuou-se nas últimas décadas chegando a representar, em alguns países,  $\frac{3}{4}$  do emprego e do valor acrescentado.

Analisando, em particular, a zona da UE, Estados Unidos e Japão, no que se refere ao PIB<sup>(1)</sup> e emprego entre 1970 e 1995, verifica-se um acréscimo constante do peso relativo dos serviços (Quadros 1 e 2).

**Quadro 1: Peso relativo dos serviços no PIB  
(Preços correntes)**

Países	1970	1980	1990	1995
UE				
Alemanha	43,0	51,7	56,3	62,2
Bélgica	51,8	58,9	62,9	65,8
Dinamarca	61,7	67,9	71,2	70,3**
Espanha	—	56,0	61,5	64,4*
França	49,4	57,0	63,6	67,4
Grécia	50,4	51,2	57,5	62,0
Holanda	53,7	59,0	61,6	65,0**
Irlanda	49,6	55,6	58,0	56,0**
Itália	48,9	54,0	62,0	64,3
Luxemburgo	43,1	61,7	68,2	76,4**
Portugal	—	53,8	58,3	63,4*
Reino Unido	55,3	59,0	68,0	71,1
Finlândia	49,5	53,1	61,6	62,8
Suécia	—	57,4	60,0	62,6
Áustria	—	—	60,0	63,7
EUA	62,4	63,2	68,7	71,1***
Japão	50,5	58,1	61,4	64,3

Notas: \* Valor de 1993; \*\* valor provisório; \*\*\* valor de 1994.

Fonte: OCDE, *Services Statistics on Value Added and Employment*, 1997.

**Quadro 2: Peso relativo dos serviços no Emprego**

Países	1970	1980	1990	1995
UE				
Alemanha	42,5	51,4	56,8	61,6
Bélgica	54,5	63,9	70,0	71,0
Dinamarca	53,3	63,1	67,1	68,3
Espanha	—	48,1	57,0	61,8**
França	48,8	56,8	65,5	70,3
Grécia	—	40,4*	48,3	56,4
Holanda	55,0	62,8	68,0	71,1
Irlanda	43,1	49,8	57,0	60,2
Itália	42,9	50,5	60,5	63,4
Luxemburgo	46,2	56,6	65,9	70,1
Portugal	—	38,2	48,0	53,3**
Reino Unido	—	61,6	71,3	75,6
Finlândia	46,3	52,5	60,8	63,9
Suécia	—	63,9	67,4	69,8
Áustria	—	54,0***	58,0	61,8
EUA	64,5	68,0	73,6	75,1
Japão	44,5	52,2	56,8	58,8

Notas: \* Valor de 1981; \*\* valor de 1993; \*\*\* valor de 1983.

Fonte: OCDE, *Services Statistics on Value Added and Employment*, 1997.

Em 1970, na generalidade destes países com dados disponíveis, a participação dos serviços no PIB e emprego situava-se entre os 40% e 55%. Os EUA apresentavam já nessa altura valores mais elevados que se situavam acima dos 60%, o mesmo acontecendo com a Dinamarca no que se refere ao PIB. Vinte e cinco anos depois, em todos os países aquela participação já ultrapassava 60% do PIB, com particular destaque para a Dinamarca, Luxemburgo, Reino Unido e EUA, onde excedia 70%. No que se refere ao emprego, também a importância relativa das actividades de serviços aparece bastante acrescida, apresentando valores particularmente elevados nos EUA, Reino Unido, Luxemburgo, Holanda, França e Bélgica, em que mais de 70% dos empregados se encontravam colocados nos serviços. Pelo contrário, países como Portugal, Grécia e Japão apresentavam os valores mais baixos, variando a contribuição para o emprego entre 53% e 59%.

Esta análise restringe-se apenas a um conjunto de países desenvolvidos, mas a importância relativa do fenómeno de terciarização não tem a mesma expressão em economias com graus de desenvolvimento diferentes.

Considerando a divisão das economias por grau de desenvolvimento económico, subjacente às estatísticas da ONU (Quadro 3), podemos verificar que o peso dos serviços na criação de riqueza vai aumentando com o grau de desenvolvimento económico. Enquanto no conjunto das economias mais desenvolvidas, em 1994, 67% do PIB era gerado nos serviços, nas economias em desenvolvimento aquele valor era apenas 50%, apresentando, os países menos desenvolvidos, um valor ainda mais baixo (44%).

**Quadro 3: Evolução da estrutura do PIB por tipo de actividade económica, segundo o grau de desenvolvimento dos países (em percentagem)**

Países por grau de desenvolvimento de economia de mercado	Países por grau de desenvolvimento de economia de mercado			
	Agricultura	Indústria	Serviços	
Países desenvolvidos de economia de mercado	1970	4	40	56
	1994	2	31	67
Países e territórios em desenvolvimento	1970	26	32	42
	1994	15	36	50
Países menos desenvolvidos	1970	41	22	37
	1994	37	19	44

Fonte: UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics*, 1995.

Mas se analisarmos a evolução estrutural do PIB dentro de cada estágio de desenvolvimento, verifica-se que, ao longo do tempo, em qualquer dos casos, houve mudanças na sua composição, sempre com maior crescimento relativo nos serviços, o que revela uma tendência generalizada de terciarização das economias. Existe, contudo, alguma diferença nas evoluções verificadas. Para os países mais desenvolvidos, o maior peso dos serviços ocorre com perda evidente de importância da agricultura e da indústria; no caso dos países em desenvolvimento, a maior participação dos serviços acompanha o crescimento da indústria em detrimento da agricultura e nos países subdesenvolvidos, verifica-se uma passagem directa de economias primárias para economias terciárias, que certamente estará associada a razões muito específicas.

Estas análises globais permitem evidenciar a importância que as actividades de serviços representam como um todo nas economias, mas nada dizem sobre a forma como se encontram estruturadas nem sobre as dinâmicas diferenciadas que o comportamento agregado esconde, informações tão úteis para o conhecimento deste fenómeno. Procurar-se-á de seguida, brevemente e de forma não muito desagregada, ter uma ideia dessa diversidade.

## 1.2. A HETEROGENEIDADE DOS SERVIÇOS: SITUAÇÕES ESTRUTURAIS E DINÂMICAS DIFERENCIADAS

Existem várias formas de classificar os serviços, mas a sua desagregação em grupos mais homogêneos e afins comporta sempre, qualquer que seja a nomenclatura adoptada, um certo grau de heterogeneidade, que será tanto mais reduzido quanto mais fina for a desagregação efectuada. Este acréscimo de rigor com níveis finos de análise é, contudo, limitado e, frequentemente, inviabilizado pela falta de dados estatísticos, em especial quando se pretendem comparar países diferentes.

A presente análise circunscreve-se aos EUA e países da UE, baseia-se na classificação da OCDE e refere-se apenas aos seus seis principais agregados, procurando, para os países com dados disponíveis a esse nível, individualizar o subgrupo referente aos *Serviços às Empresas*. Embora este não seja um nível fino de análise, permite detectar, em primeiro lugar, estruturas diferentes dos serviços no âmbito geográfico definido e, em segundo lugar, dinâmicas de crescimento diversas consoante o tipo de serviços.

No que se refere à situação estrutural considerando o VAB gerado (quadro 4, da página seguinte), os EUA, Áustria, Finlândia, Itália, Holanda, Reino Unido, Suécia e França apresentam uma estrutura de serviços principalmente baseada na *Banca, Seguros, Serviços de Imobiliário e Serviços às Empresas*; na Bélgica, Grécia, Irlanda e Luxemburgo, os *Serviços à Colectividade, Sociais e Pessoais* têm particular destaque; na Suécia e Dinamarca a *Administração Pública* tem um peso acentuado e, finalmente, em Portugal e Espanha os serviços mais importantes são o *Comércio, Restaurantes e Hotéis*.

Estes dados indicam a existência de formas de evolução muito diversas ligadas às opções e prioridades de carácter social politicamente definidas e também ao desenvolvimento empresarial que tornou, nuns casos mais do que em outros, mais necessários os serviços ligados à produção. Interessa, assim, avaliar quais os serviços que, tendo crescido a um ritmo mais acelerado, ganharam peso relativo no conjunto dos serviços prestados e os que o perderam no processo evolutivo.

Tendo em conta os dados disponíveis, tomou-se como referência o período 1980-1995, embora para alguns países, esse período seja ligeiramente diferente (Quadro 5).

Quadro 4 - Estrutura dos serviços (1995) (em percentagem do VAB)

	EUA (1994)	Austria (1994)	Finlândia	Itália	Holanda	R.U.	Suécia	França	Dinamarca	Bélgica	Grécia	Irlanda	Lu-xemb.	Alemanha (1994)	Portugal (1993)	Espanha (1993)
Comércio, Restaurantes e Hotéis	22,9	25,9	17,6	28,8	20,1	19,7	17,5	22,2	19,1	26,7	22,2	19,1	16,7	34,0	32,7	
Transportes, armazenagem e comunicações	8,3	9,8	13,9	10,1	10,2	11,8	9,5	8,4	13,0	12,5	11,9	10,1	9,8	8,8	9,9	8,7
Banca, seguros, imobiliário e serviços às empresas	36,6	32,1	30,2	41,2	36,0	36,8	37,1	34,3	27,2	7,9	18,1	12,3	23,5	22,4	21,6	28,2
Serviços às empresas	10,7	7,8		12,8			13,1	9,9						6,7	8,0	
Serviços à colectividade, sociais e pessoais	15,4	7,0		18,1		3,9	9,2	8,0	32,8	30,1	30,8	33,6		7,7	8,3	
Ramos não mercantis das administrações públicas	16,8	21,6	16,4	18,3	15,2	30,1	24,7	31,6	19,0	17,7	27,2	14,0	16,4	26,8	20,8	
Outros ramos não mercantis		3,6	4,3	1,6	0,5	2,0	1,2	1,2	1,2				2,3	4,3	1,4	
Total dos serviços	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

Fonte: OCDE, Services Statistics on Value Added and Employment, 1997.

Quadro 5 - Variações do peso relativo dos diversos serviços no VAB total dos serviços prestados (em percentagem)

Países	Comércio, Restaurantes e Hotéis	Transportes, armazenagem, comunicações	Banca, seguros, imobiliário, serviços às empresas	Serviços às empresas	Serviços à colectividade, sociais e pessoais	Serv. não mercantis da Administração Pública	Outros serv. não mercantis
EUA (1980-94))	-3,33	-1,41	5,34	3,25	2,56	-3,16	—
Austria (1983-95)	-4,47	-0,63	4,94	2,84	1,74	-1,57	-0,01
Dinamarca (1980-95)	-2,04	1,31	2,77	3,64	0,42	-2,21	0,18
Finlândia (1980-95)	-6,90	-1,04	4,73	2,48	0,56	2,60	0,04
França (1980-95)	-2,44	-1,90	4,79	2,63	1,64	-2,13	0,05
Holanda (1980-95)	-0,28	-0,24	9,40	4,18	-1,90	-6,94	-0,05
Portugal (1980-1993)	-8,46	-0,40	2,18	0,42	3,24	3,43	—
Espanha (1985-1993)	-0,52	-0,55	-0,99	0,71	0,35	1,75	-0,05

Fonte: OCDE, Services Statistics on Value Added and Employment, 1997.

As transformações gerais mais evidentes referem-se a uma perda generalizada de importância relativa de serviços como Comércio, Restaurantes e Hotéis; Transportes, Armazenagem e Comunicações e Serviços não Mercantis da Administração Pública e a emergência florescente de outro tipo de serviços como os Financeiros, Imobiliários e Serviços às Empresas, bem como os Serviços à Colectividade (saúde, sociais, recreativos, culturais e pessoais) que, apenas na Holanda, sofrem um decréscimo relativo devido à dinâmica particularmente forte dos Serviços Financeiros, Imobiliários e às Empresas.

Estas transformações revelam mudanças estruturais importantes, ou seja, de serviços mais ligados à distribuição e à Administração Pública, está a passar-se à predominância de serviços ligados à produção material dos bens, como é o caso dos Serviços às Empresas, que apresentam em todos os países acréscimos significativos. O crescimento dos Serviços à Colectividade, Sociais e Pessoais reflectem a procura de maior bem-estar físico e cultural, próprio das sociedades mais desenvolvidas.

## 2. CRESCIMENTO DOS SERVIÇOS: ALGUMAS ABORDAGENS TEÓRICAS

A tendência para o crescimento dos serviços nas economias tem sido objecto de várias explicações que correspondem a visões particulares e que, ao longo do tempo, se têm vindo a modificar, acompanhando a dinâmica com que o fenómeno se vem manifestando.

Embora as referências aos serviços existam desde o século XVIII, o interesse pelo seu estudo é relativamente recente, tendo, a partir dos anos 70, e sobretudo na década de 80, merecido especial atenção de que resultou um conjunto significativo de trabalhos teóricos e empíricos que permite já falar da existência de uma literatura específica sobre este tema.

As formas de abordagem são, no entanto, muito diversas, denotando ainda uma intensa procura de verificação empírica dos factores causais deste crescimento intenso, sem que ainda se tenha conseguido grande unanimidade sobre o que, neste processo, é principal e secundário.

Partindo da exposição de Roura e Gómez (1993) sobre as novas abordagens e visões actuais dos serviços, podemos considerar dois tipos de abordagem explicativas da terciarização das economias:

- a terciarização como uma etapa «natural» do desenvolvimento económico;
- a terciarização por efeito de uma mudança na forma de produzir os bens materiais.

## 2.1. A TERCIARIZAÇÃO COMO ETAPA DO DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO

O crescimento dos serviços é, nesta óptica, um resultado da evolução natural do desenvolvimento económico.

Esta visão radica nos trabalhos de Fisher, Clarek e Fourastié<sup>(2)</sup> desenvolvidos ao longo das décadas de 30, 40 e 50, que sublinham o peso empírico do terciário nas economias à medida que o desenvolvimento se processa. Assim, à primeira etapa que se traduziu pela perda de peso da agricultura em benefício da indústria, sucede uma segunda em que os serviços florescem, ganhando preponderância em relação aos outros sectores económicos.

Embora estes autores tenham esta visão comum do desenvolvimento dos serviços, os contributos para a sua explicação são diversos. Deste modo, Fisher, que em 1935 construiu a primeira classificação das actividades em três sectores — primário, secundário e terciário — atribui o crescimento inevitável dos serviços aos efeitos do *progresso tecnológico* que faz libertar mão-de-obra do sector secundário. Não podendo retornar ao sector primário uma vez que este também necessita cada vez menos dela, tenderá a ser absorvida pelo crescimento do sector terciário, onde se incluem numerosas actividades de serviços, nomeadamente transportes, comércio, ensino e criação artística e filosófica.

Clark nos trabalhos que desenvolveu nos anos 40 e 50 atribui a tendência para o crescente peso relativo dos serviços na estrutura económica à *terciarização da procura devido ao crescimento global da economia*. Funcionaria aqui a chamada lei de Engel segundo a qual, à medida que o rendimento das famílias aumenta, a parte dedicada a bens de primeira necessidade diminui em benefício de outros bens ou serviços antes considerados menos necessários ou mesmo supérfluos. O aumento do rendimento estimularia, assim, a procura de serviços diversificados, nomeadamente os de educação, saúde, culturais e domésticos.

Por seu lado, Fourastié, que verificou estatisticamente a lei de Engel e o comportamento da produtividade ao longo de 150 anos (1800 a 1950), constatou diferenças de produtividade entre as actividades dos diferentes sectores: mais elevada nas actividades secundárias, média nas primárias e lenta ou nula nas terciárias.

O crescimento mais acentuado do sector terciário com o desenvolvimento da economia, *dever-se-ia*, então, ao *efeito conjunto da lei de Engel e do crescimento mais lento da produtividade nos serviços*.

A crise dos anos 70, com os efeitos profundos nas indústrias dos países desenvolvidos, conduziu a alterações organizativas, institucionais e sociais e reflectiu-se, também, na forma de interpretar estas mudanças estruturais nas economias. Os serviços não só crescem mais que a indústria, mas crescem com o decréscimo na indústria. O avanço nos serviços seria então o resultado de um processo de «desindustrialização» visível na queda do emprego, produ-

tividade e comércio externo deste sector. Ao desenrolar normal das etapas do desenvolvimento económico, vinham agora juntar-se outras explicações (Roura e Gómez, 1993):

- o aparecimento de inovações tecnológicas diferentes das anteriores que, provocando reduções mais drásticas na força de trabalho na indústria, levavam a um crescimento de emprego nos serviços onde o capital podia ser investido de forma mais rentável e com prazos de recuperação inferiores (Pavit, 1980).
- a expansão da Administração Pública pelo alargamento dos serviços sociais que, criando emprego, gastavam os recursos necessários ao desenvolvimento industrial (Bacon e Eltis, 1976).

Explicado de uma forma ou outra, o crescimento da importância relativa dos serviços com o desenvolvimento económico, é um facto inegável e estatisticamente confirmado, assim como a tendência de terciarização das economias, seja qual for o seu grau de desenvolvimento.

Contudo, esta forma de abordar o crescimento da importância dos serviços apenas permite constatar a existência do fenómeno, mas não permite compreendê-lo nas suas diferentes dimensões. Considerando o bloco agregado dos «serviços» lida-se com um todo como se fosse homogéneo, de comportamento uniforme e independente do resto da economia.

Ora, como já foi anteriormente referido, o sector dos serviços comporta uma grande diversidade de actividades com dinâmicas muito diferenciadas na expansão e também na produtividade e intensidade capitalística. Como notam vários autores (Lanvin, 1991, Ferrão, 1992; Roura e Gómez, 1993, Palhinha, 1996), estas abordagens além de ignorarem a heterogeneidade dos serviços, não levam em conta as interações que se estabelecem com o resto da economia. O desenvolvimento estreita as relações entre serviços à produção e indústria. Indústrias competitivas necessitam de serviços competitivos e vice-versa, mas isto não é compatível com uma visão de substituíbilidade entre sectores, fazendo, pelo contrário, apelo a uma concepção de evolução baseada na interacção e complementaridade.

Sobretudo, a partir dos anos 80, outras abordagens (Stanback, 1980, Noyelle e Stanback, 1982) encaram o crescimento dos serviços num contexto de mudança dos sistemas produtivos, em que novas formas de produzir os bens materiais se suportam no crescimento dos serviços, em particular certo tipo de serviços. É, provavelmente, por esta via que melhor se pode explicar a tendência para a terciarização generalizada das economias.

## 2.2. A EMERGÊNCIA DE UMA ECONOMIA DE SERVIÇOS COMO RESULTADO DA REESTRUTURAÇÃO DOS SISTEMAS PRODUTIVOS

O aumento da complexidade do meio envolvente empresarial é um fenómeno indiscutível que caracteriza o funcionamento da economia mundial nas

últimas décadas. Esta complexidade traduziu-se em modificações a vários níveis que se reflectiram em aumentos de necessidades dos chamados serviços à produção (Coffey e Bally, 1991):

- na transformação dos produtos que passaram a ser cada vez mais diferenciados, quer por exigência da procura que se tornou crescentemente variada, quer por imperativos de competitividade empresarial como forma de valorização do produto, fidelização da clientela e criação de barreiras à entrada e à mobilidade. Esta diferenciação é, frequentemente, menos física e mais imaterial, suportando-se na imagem construída pelos serviços de marketing e publicidade, nos serviços de acompanhamento do cliente e pós-venda nas especificidades de design, etc.;
- na transformação dos processos, em que as inovações fazem apelo a mudanças constantes nos equipamentos, nos procedimentos, na organização, levando as empresas a recorrer a empresas especializadas em engenharia industrial, processamento de informação, design, I&D;
- na integração da produção e consumo internacional proporcionada pela globalização da produção e mercados, que leva ao envolvimento em densas teias de relações que ultrapassam fronteiras e, por isso, geram necessidades de informação, exploração e manutenção de contactos;
- na intervenção governamental e regulação macroeconómica por entidades supranacionais, como é o caso das regras estabelecidas pelas instâncias comunitárias na Europa que leva à obrigatoriedade de efectuar certas auditorias internas por agentes externos e ao cumprimento de preceitos legais diversos;
- no funcionamento dos mercados financeiros, a que as empresas têm de estar atentas e que, pela sua complexidade, criam, também, necessidades de conhecimentos especializados.

A ideia central de autores como Stanback (1980) e Noyelle e Stanback (1982)<sup>(3)</sup> é a de que «numa economia caracterizada pela sofisticação e diferenciação acentuada dos produtos e da organização da produção, a expansão dos serviços resulta principalmente da necessidade crescente de *serviços intermédios e complementares*, destinados directamente às empresas, à distribuição dos bens, à formação do capital humano adaptado às novas formas produtivas, à regulamentação do conjunto e à repartição espacial do sistema produtivo» (Delaunay e Gadrey 1987:140).

O fenómeno mais importante na análise do crescimento dos serviços seria, assim, o conjunto das fortes ligações e complementaridades entre bens e serviços a dois níveis:

- *do consumo final* em que o uso de bens, sobretudo duráveis induz a procura de serviços de acompanhamento, comerciais, etc., e o inverso, ou seja, o uso de serviços culturais, desportivos e de lazer induz o consumo de bens.

— *do consumo intermédio*, ou seja, de serviços à produção. Neste contexto, bens e serviços são fortemente interdependentes. O valor acrescentado provém crescentemente de melhorias tecnológicas, estilo, imagem do produto e outros atributos que só os serviços criam (Quinn, Dooley e Paquette, 1990). É o que Lanvin (1991:205) chama a *desmaterialização da produção* que, por vezes, atinge dimensões espectaculares, como no caso das microcomponentes mais avançadas cujo peso nos custos totais de todos os materiais físicos necessários à sua produção não ultrapassa os 2% a 3%.

Esta visão de crescimento interdependente dos serviços é hoje a mais partilhada, e nela se apoiam as reflexões sobre as estratégias competitivas empresariais (Quinn, Dooley e Paquette, 1990, por exemplo); sobre a contribuição para a «performance» dos outros sectores da economia (Marshall, 1988); sobre a possibilidade de desenvolvimento regional induzido pela existência de uma boa rede de serviços à produção (Hansen, 1990, Daniels, 1991); ou ainda sobre o papel que estes serviços podem representar na evolução dos países em desenvolvimento (Noyelle, 1991, Lanvin, 1991).

A razão do crescimento dos serviços é, assim, encontrada no interior do sistema produtivo, intimamente ligada à produção de bens materiais, por força do desenvolvimento tecnológico e das tecnologias de informação. A mudança na estrutura dos serviços que as estatísticas revelam, enquadra-se nesta perspectiva.

### 2.3. INTERNALIZAÇÃO/EXTERNALIZAÇÃO DOS SERVIÇOS NAS EMPRESAS INDUSTRIAIS E O CRESCIMENTO DOS SERVIÇOS

Ligada a esta problemática aparece ainda um controverso debate sobre a terciarização das economias devido à tendência para a externalização dos serviços nas empresas industriais, autonomizando-os da produção principal das empresas e, conseqüentemente, dando-lhe uma visibilidade estatística que antes não possuíam.

Em que medida a externalização dos serviços contribui ou explica o crescimento dos serviços, é uma questão que, embora tenha sido objecto de testes empíricos variados, ainda não tem resposta definitiva.

A externalização dos serviços é, contudo, um fenómeno amplamente conhecido e, por isso, importa rever os fundamentos teóricos que o justificam, bem como as reflexões sobre a sua dimensão e importância.

Existem, basicamente, na Organização Industrial, duas correntes teóricas no âmbito das quais se pode encontrar explicação para as opções entre criar capacidades internas e procurar no mercado competências existentes para a satisfação das necessidades em serviços: *A teoria dos custos de transacção e a teoria da produção flexível*.

#### 2.3.1. A teoria dos custos de transacção e a externalização dos serviços

A teoria dos custos de transacção foi desenvolvida por Williamson a partir dos anos 70 e representa o desenvolvimento das questões levantadas por Coase nos anos 30, sobre as razões da existência de empresas numa economia especializada, em que geralmente é assumido que a distribuição de recursos se organiza pelo mecanismo dos preços estabelecidos no mercado.

Coase (1937) sugere que as empresas e o mercado devem ser considerados como formas alternativas de coordenar a actividade económica. Se certas actividades devem ser organizadas dentro de uma empresa ou recorrendo ao mercado, depende dos custos de transacção envolvidos. Haverá vantagem em organizar as actividades dentro da empresa se os custos de coordenação interna nessas actividades for inferior aos custos de utilização do mercado. Deste modo, as empresas não têm fronteiras tecnologicamente determinadas, mas variáveis, alargando-se ou contraindo-se consoante for mais vantajoso abarcar internamente maior ou menor número de actividades. *O limite de dimensão ocorrerá quando os custos marginais de coordenação interna forem iguais aos custos marginais das transacções externas — os custos associados à informação e à negociação de contratos separados para cada transacção.*

Contudo, como refere Williamson (1985:4), a menos que os factores responsáveis pelas diferenças nos custos de transacção sejam identificados, as razões para organizar as transacções de uma forma ou outra, permanecerão obscuras.

Na sua perspectiva, os factores que tornam as transacções diferentes são: *a especificidade dos activos; a incerteza e a frequência.* A primeira é a mais importante e distingue a economia dos custos de transacção de outras formas de tratamento da organização económica, mas os outros têm também muita importância (Williamson, 1985:52).

Deste modo, *as transacções terão custos externos mais baixos e as empresas tenderão a utilizar o mercado, quando a utilização do bem ou serviço é rara e não requer activos específicos (qualificações, equipamento que não podem ser usados para outros fins). Quando o bem ou serviço é necessário frequentemente e/ou requer activos específicos, os custos de transacção serão elevados e tenderão a desenvolver-se soluções internas à empresa.*

Esta forma de analisar a questão da escolha de produzir dentro ou comprar fora, embora se refira tanto a bens como a serviços, tem merecido fortes críticas, sobretudo quando aplicada aos serviços.

Uma das críticas tem a ver com a dificuldade de verificação empírica, já que a avaliação dos custos internos é particularmente difícil, mas a principal prende-se com o enviesamento em relação à internalização dos serviços. Os mercados não são transparentes, a especificidade dos activos é frequentemente muito forte e a frequência de uso pode ser elevada, donde estas actividades tenderiam, em geral, a ser produzidas dentro das empresas, o que, muitas vezes, não se verifica (De Bandt, 1995).

### 2.3.2. A produção flexível e a externalização dos serviços

As formas de produção flexível como força directora da reestruturação dos sistemas produtivos nos países industrializados, é outra forma de analisar as razões de externalização dos serviços.

Esta abordagem tem origem em duas correntes diferentes: a teoria da regulação de que Aglietta (1979), Boyer (1986) e Lipietz (1986)<sup>(4)</sup> são representantes e os trabalhos de Piore e Sabel (1984) sobre reestruturação industrial.

Em termos gerais, a produção flexível aparece como forma alternativa ao regime de acumulação fordista de produção de massa, esgotada a sua capacidade de se adaptar eficientemente aos imperativos da rapidez gerados pelo contexto económico internacional baseado na inovação tecnológica e na diversificação de produtos.

À acumulação fordista, caracterizada por economias de escala internas proporcionadas por linhas de montagem, divisão técnica do trabalho, estandardização do «output», desqualificação do trabalho resultante da fragmentação das tarefas e economias de gama derivadas da integração vertical, suceder-se-ia uma nova forma de acumulação baseadas na flexibilidade do processo de produção e no mercado de trabalho e na procura de economias de escala externas na organização do sistema de produção. Estas seriam obtidas através de uma automatização flexível da produção, unidades de actividade económica socialmente fragmentadas mas interligadas e estruturas mais fluidas de mercados de trabalho.

A principal característica da produção flexível é a desintegração vertical. Em vez do controlo interno de todas as funções, a empresa principal controla o produto final e as tecnologias-chave, contratando o resto com outras empresas especializadas. Em vez da empresa-organização emerge uma organização de empresas e as economias de escala internas são substituídas por economias de escala externas (Coffey e Bailly, 1991).

Piore e Sabel (1984) distinguem quatro formas de especialização flexível:

- 1 - *conglomerados regionais*, de que são exemplo os distritos industriais especializados do centro e norte de Itália, em que nenhuma das empresas é permanentemente dominante e os arranjos entre elas são definidos por contratos de curto prazo, mudando constantemente o papel das partes envolvidas. Existem, nestas zonas, instituições que facilitam as combinações entre empresas, mas nenhuma instituição em particular liga formalmente as unidades como grupo;
- 2 - *empresas federadas* (exemplo japonês) em que a associação é também definida económica e socialmente através de acordos pessoais e financeiros. As empresas federadas possuem stocks mútuos e partilham as administrações, facilidades financeiras e marketing, mas não são integradas;

3 e 4 - *sistema «solar» de empresas e fábricas-oficina*. O modelo «solar» é constituído por uma empresa com os fornecedores que sobrevivem na sua órbita. Estas empresas não produzem longas linhas de produtos estandardizados e a sua dimensão resulta do elevado capital necessário à produção e não das economias de escala. Internamente o trabalho é organizado como uma colecção de oficinas e, apesar da sua dimensão, os fornecedores são considerados como colaboradores, conservando os subcontratados forte autonomia.

De acordo com a abordagem da produção flexível, o crescimento dos serviços poderia ser o reflexo de uma externalização devido à tendência de desintegração das unidades produtivas, concentrando apenas no seu interior as actividades centrais.

Esta abordagem tem suscitado, contudo, algumas críticas, nomeadamente no que se refere à possibilidade da sua extensão ao conjunto da actividade económica. Em geral, a sua referência restringe-se a casos e sectores particulares. A sua existência tem coexistido com outras formas de produção e dificilmente se pode considerar como forma dominante. A possibilidade de não se conseguir impor como forma alternativa para a saída da crise gerada pelo fracasso do processo de produção fordista não é afastada por Piore e Sabel (1984), quando cria cenários para a economia americana.

### 2.3.3. Substituição e complementaridade na externalização

Comprar fora ou criar competências internas para satisfazer as necessidades em serviços, não é, necessariamente, uma escolha entre duas situações alternativas. Frequentemente, a utilização de um serviço externo, principalmente quando é muito especializado, necessita de capacidades e competências internas que possibilitem um trabalho interactivo de modo a poder tirar partido do serviço prestado. A falta dessas competências internas pode tornar inútil



Quadro 6: Externalização dos serviços na Comunidade Europeia, 1988

Sector	Origem do serviço (%)			Combinação interno/externo
	Exclusivamente externo	Exclusivamente interno		
Engenharia e afins	56	14		30
Consultadoria de gestão	3	37		28
Publicidade	49	24		27
Relações públicas	11	59		30
Serviços informáticos	22	26		55
R&D	12	58		30
Serviços jurídicos	41	21		38
Serviços operacionais	58	22		20
<b>País</b>				
Alemanha Ocidental	32	47		21
França	56	30		14
Itália	47	33		18
Holanda	39	18		43
Reino Unido	34	23		43
<b>Dimensão (emprego)</b>				
0-50	37	44		19
51-500	56	22		22
501-1000	38	29		33
1001-5000	39	35		26
5000+	37	33		30

Fonte: Estudos coordenados por Peat, Marwick McLintock «The Cost of Non-Europe for Business Services», C.C.E., 1991, Panorama de l'Industrie Com-munautaire, 1991-92 (reproduzido em De Bandt, 1995 e Illeris, 1996).

Estes resultados dão ideia da influência de alguns factores na procura de serviços no mercado, numa determinada época. Contudo, as soluções adoptadas variam no tempo podendo alterar o peso dos factores nas escolhas realizadas. Doze anos trouxeram, provavelmente, algumas alterações no perfil apresentado. Contudo, o que importa reter é que existe uma multiplicidade de factores que determinam as escolhas, embora o seu peso possa variar produzindo decisões diferentes em cada situação.

os recursos gastos por falta de adequação dos resultados à resolução dos problemas existentes. Deste modo, o recurso ao mercado funciona numa perspectiva complementar e não de substituição. Esta perspectiva de complementaridade de serviços internos e externos é salientada por diversos autores como Illeris (1996), O'Farrell, Moffat & Hitchens (1993), De Bandt (1995). A lógica da substituição também existe mas, como vários autores referem, principalmente nos serviços pouco exigentes em qualificações, cuja opção de recurso ao mercado se faz sobretudo na base dos custos, como é o caso dos serviços de limpeza (Illeris, 1996). Na prática, conforme De Bandt (1995) afirma, não existe uma dicotomia interno/externo, mas diversas soluções possíveis:

- internalização do serviço (solução de integração);
- fazer ou mandar fazer numa empresa do grupo ou a uma entidade associada (quase integração);
- mandar fazer a um prestador externo;
- fazer e mandar fazer (cooperação).

Estas soluções são adoptadas de forma muito variável, de acordo com as situações concretas. O tipo de serviços, a cultura de cada país, a dimensão das empresas são factores importantes na escolha. O Quadro 6 revela essas diferenças, para alguns países europeus, em 1988:

Os serviços de engenharia, publicidade, jurídicos e operacionais apresentam soluções principalmente externas; os serviços de relações públicas e investigação e desenvolvimento, eram essencialmente desenvolvidos dentro das empresas e os serviços informáticos tinham soluções principalmente combinadas.

Em relação aos países, a Alemanha parecia ser culturalmente mais favorável à internalização dos serviços; a França e Itália, mais viradas para o recurso ao mercado e a Holanda e Reino Unido procurando mais soluções combinadas.

Em relação à dimensão, o recurso à externalização era particularmente intenso nas empresas entre 51 e 500 trabalhadores.

#### 2.3.4. Externalização: razões múltiplas e não exclusivas

As numerosas reflexões e investigações empíricas já realizadas sobre este tema, dão conta de múltiplos factores relevantes que pesam na intensidade com que se recorre ao mercado para fornecimento dos serviços necessários. É, assim, possível registar entre outros:

- *A dimensão e tipo de empresas:* A procura de serviços no mercado não é igualmente intensa em todas as empresas. Conforme Illeris (1989) e Coffey e Bailly (1991) referem, as empresas independentes usam mais serviços externos que as empresas filiais ou de alguma forma dependente de outras e parece haver uma maior tendência para as empresas de dimensão média recorrerem mais ao mercado do que as pequenas ou grandes unidades, o mesmo acontecendo com as empresas mais sofisticadas (exportadoras, em forte crescimento, e com mercados ou tecnologias em mudança). Os dados relativos à externalização dos serviços nas empresas europeias, anteriormente apresentados, corroboram também a tendência para diferentes opções consoante a dimensão das empresas. Entre empresas industriais e de serviços, pelo contrário, parece não haver muitas diferenças porque uma elevada proporção dos serviços à produção são comprados por outras empresas de serviços (Marshall, 1988, Illeris, 1989, Goe, 1991, Coffey e Bailly, 1991).

- *Características da procura:* A necessidade esporádica do serviço pode determinar o recurso ao mercado porque a criação de competências internas impede a rendibilização dos recursos gastos (Williamson 1985; Coffey e Bailly, 1991; Goe, 1991; Perry, 1992). A urgência com que os serviços são necessários pode também ser um factor de recurso ao mercado, quando não existe capacidade interna pronta a responder (Goe, 1991).

- *Tipo de serviço:* Os serviços tecnicamente exigentes em capacidades que a empresa não possui, são frequentemente procurados no mercado (Goe, 1991; Coffey and Bailly, 1991), mas os que envolvem informações estratégicas tendem a ser internalizados (De Bandt, 1995, Goe, 1991). Contudo, Illeris (1996) nota que neste último caso a lógica de interacção e complementaridade é mais forte, pois o critério da qualidade supera o dos custos.

Também os serviços pouco qualificados de uso corrente, como os serviços de limpeza anteriormente referidos e os serviços novos e específicos que as empresas ainda não tiveram tempo de estabelecer internamente, tendem a ser externalizados.

- *Existência de redes de cooperação:* A existência de redes de cooperação bem estabelecidas diminuem a incerteza e diminuem os custos de transacção no mercado, facilitando a externalização.

- *Estratégias empresariais:* As estratégias organizacionais privilegiando a flexibilidade, com concentração num núcleo estratégico de funções, leva à externalização dos serviços e das actividades não estratégicas (Marshall, 1988; Illeris, 1989; Goe, 1991; Coffey e Bailly, 1991; Perry, 1992).

- *Necessidade de apoio imparcial e novas inspirações:* A procura de serviços externos pode, também, ser motivada pela necessidade de apoio imparcial para contornar problemas políticos internos ou para legitimar decisões já tomadas (Illeris, 1996, De Bandt, 1995). Também a necessidade de ter novas formas de ver os problemas e os resolver, pode ser considerado benéfico e levar à procura de especialistas externos (Illeris, 1996, Porter, 1990).

- *Exigência legal:* Certo tipo de serviços é, por vezes, por exigência legal, feito por empresas independentes. É o caso dos seguros que têm uma natureza colectiva e as auditorias (Illeris, 1996; Goe, 1991).

- *Aproveitamento dos benefícios das economias de escala que as empresas de serviços externos podem gerar:* As empresas prestadoras de serviços, com elevado grau de especialização podem conseguir bons níveis de qualidade com economias de custos substanciais que não são possíveis para outras empresas, tornando mais vantajosa, por parte destas, a compra externa (Illeris, 1989).

- *Factores de ordem cultural:* O recurso mais ou menos intenso à prestação externa de serviços também se prende com hábitos culturais. Conforme anteriormente visto, a Alemanha, ao contrário de outros países, parece ter uma cultura de manter «em casa» os serviços.

Esta lista de factores motivadores não é, certamente, exaustiva, mas dá ideia da complexidade da questão e também da dificuldade de a analisar com a profundidade requerida.

Em relação à contribuição da externalização dos serviços para o crescimento global do sector, embora se reconheça que é um fenómeno de dimensões importantes, não é certo que seja a razão maior que justifica o crescimento dos serviços. Vários autores (Fontaine, 1988; O'Farrell, Moffat, Hitchens, 1993; Illeris, 1996; Perry, 1992, por exemplo) concluem que existe crescimento simultâneo dos serviços internos e externos, mais numa lógica de complementaridade do que de substituição, e que, portanto, o crescimento global dos serviços se deve a um aumento da procura.

## CONCLUSÃO

Os serviços, nas economias modernas, representam uma parte cada vez mais relevante das actividades económicas e constituem, hoje, a principal fonte de emprego das populações.

Esta importância crescente tem levado à necessidade de compreender o desenvolvimento deste fenómeno que, se globalmente visível, não é facilmente explicável. O sector dos serviços é muito heterogéneo e os comportamentos dos subsectores muito diversos. Para isso contribuem factores múltiplos e não mutuamente exclusivos, que levam a que a forma de evolução seja espacialmente diferenciada, havendo, para a mesma importância global, estruturas de serviços muito diferentes. Alguns serviços ligados à produção, estruturas de os serviços às empresas, têm-se revelado os mais dinâmicos, evidenciando uma interligação entre a produção material e os serviços, caracterizada por novas formas de produzir resultantes da reestruturação dos sistemas produtivos, em que a competitividade depende, por vezes, mais dos serviços prestados do que dos *inputs* físicos.

A dimensão do fenómeno e a sua complexidade tem estimulado a procura de explicações teóricas e de verificações empíricas, de que resultaram grande número de contribuições. Estas vêm acompanhando a própria complexidade da questão, passando de análises mais globais como as que se referem ao percurso natural das etapas do desenvolvimento económico, às que assentam nas novas formas de organizar a produção. O debate sobre a externalização dos serviços, a procura dos seus fundamentos teóricos e a análise da sua importância relativa no crescimento dos serviços, enquadra-se nesta última perspectiva.

Mas este continua a ser um tema em aberto. A necessidade de conhecimento do funcionamento do mercado dos serviços – das características da procura e das estruturas da oferta; das formas de contratação; das formas de avaliação do serviço prestado, das falhas existentes e das suas implicações na competitividade das empresas industriais – é indispensável a qualquer política dirigida a este importante sector da economia.

## NOTAS

(1) Considerou-se o PIB a preços correntes, considerando aceitável a explicação de De Bandt (1998). Segundo ele, como não é possível medir apropriadamente o produto dos serviços a preços constantes por ausência de um índice de preços credível, «há uma razão decisiva para usar os preços correntes: o facto de o cliente/consumidor aceitar pagar esses preços, sem qualquer outra referência além do valor de uso e utilidade».

(2) Fisher (1935, 1939); Clarek (1951); Fourastié (1949).

(3) Conforme Delaunay e Gadrey, 1987.

(4) Conforme Coffey e Bailly, 1991.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGLIETTA, M., 1979, *A theory of capitalistic regulation: The U.S. experience*, New Left Books, London.
- BACON, R. e W. ELTIS, 1976, *Britain's Economic Problem: Too Few Producers*, London, McMillan.
- BOYER, R., 1986, *La théorie de la régulation: Une analyse critique*, Editions la Découverte, Paris.
- CLARCK, C., 1951, *The Conditions of Economic Progress*, McMillan, Londres.
- COASE, R., 1937 "The nature of the firm", *Economica*, 4, pp. 386-405. Reimprimido em 1986 in *The Economic Nature of the Firm – A reader*, PUTTERMAN, L. (ed.), Cambridge University Press, Cambridge.
- COFFEY W. J. e A. S. BAILLY, 1991, "Producer Services and Flexible Production – An Exploratory Analysis", *Growth and Change*, n.º 22, 4, pp. 95-117.
- DANIELS, P. W., 1991, «Producer services and the development of the space economy», *The Changing of Advanced Producer Services*, DANIELS, P. W. (Ed.), Frank Moulart, Belhaven Press, pp. 135-150.
- DE BANDT, J., 1995, *Services aux entreprises*, Economica, Paris.
- DE BANDT, J., 1998, "Emergence and development of the service economy in the European Union" (trabalho ainda não publicado).
- DELAUNAY, J. C., e J. GADREY, 1987, *Les Enjeux de la Société de Service*, Press de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, Paris.
- FERRÃO, J. 1992, *Serviços e Inovação – Novos caminhos para o desenvolvimento regional*, Celta Editora, Oeiras.
- FISHER, A. G. B., 1935, *The Class of Progress and Security*, McMillan, Londres.
- FISHER, A. G. B., 1939, «Production, Primary, Secondary and Tertiary», *Economic Record*, n.º 15, pp. 24-38.
- FONTAINE, 1988, «Le développement des activités de service aux entreprises et dans les entreprises» *Révue d'Economie Industrielle*, 43, 1er trimestre, pp. 6-19.
- FONTAINE, C., 1988, «Le développement des activités de service aux entreprises et dans les entreprises», *Revue d'Economie Industrielle*, n.º 43, 1<sup>er</sup> trimestre, pp. 7-19.
- FOURASTIÉ, J., 1949, *La Grande Espoir du XXème Siècle*.
- GOE, W. R., 1991, *The Growth of Producer Services Industries: Sorting Through the Externalization Debate*, *Growth and Change*, Vol. 22, 4, pp. 118-41.
- HANSEN, N., 1990, "Do Producer Services Induce Regional Economic Development?", *Journal of Regional Science*, Vol. 30, n.º 4, pp. 465-476.
- ILLERIS, S., 1989, *Services and Regions in Europe – A report from the FAST Programme of the Commission of the European Community*, Avebury.
- ILLERIS, S., 1996, *The Service Economy – A Geographical Approach*, John Wiley and Sons.
- LANVIN, B. 1991, "Services and new industrial strategies: What is the stake for developing countries?" *The Changing Geography of Advanced Producer Services*, DANIELS, P. W. (Ed.), Frank Moulart, pp. 197-210.

- LIPIETZ, A., 1986, «New tendencies in the international division of labour: Regimes of accumulation and modes of regulation», *Production, work and territory: The geographical anatomy of industrial capitalism*, SCOTT, A. e M. STOPER (Ed.), Allen and Unwin, Winchester, M. A., pp. 16-40.
- MARSHALL, J., 1994, «Business Reorganization and the Development of Corporate Services in Metropolitan Areas», *The Geographical Journal*, Vol. 160, n.º 1, March, pp. 41-49.
- MARSHALL, J. N., 1988, *Services and Uneven Development*, Oxford University Press.
- NOYELLE T. J. e T. M. STANBACK, 1982, *Cities in transition*, Totowa, Allanheld and Osmun.
- NOYELLE, T., 1991, «Transnational business service firms and developing countries» *The Changing Geography of Advanced Producer Services*, DANIELS, P. W. (Ed.), Frank Mouleart, pp. 177-196.
- O'FARREL, P. N.; L. A. R. MOFFAT e M. W. N. HITCHENS, 1993, «Manufacturing Demand for Business Services in a Core and Peripheral Region: Does Flexible Production Imply Vertical Disintegration of Business Services?» *Regional studies*, Vol. 27, 5, pp. 385-400.
- PALHINHA, M. A. A., 1996, *O papel dos serviços às empresas no reforço da competitividade territorial: O caso do sistema produtivo de Pêro Pinheiro/Montelavar*, Dissertação de Mestrado, Universidade Técnica de Lisboa.
- PAVIT, K., 1980, *Technical Innovation and British Economic Performance*, MacMillan, London.
- PERRY, M., 1992, «Flexible Production, Externalisation and the Interpretation of Business Service Growth» *The Service Industries Journal*, 12, 1, pp. 1-16.
- PIORE, M. J. e C. F. SABEL, 1984, *The Second Industrial Divide - Possibilities for Prosperity*, Basic Books, Inc. Publishers, New York.
- PORTER, M., 1990, *The Competitive Advantage of Nations*, MacMillan Press, Ltd., London.
- QUINN, J. B; T. L. DOORLEY e P. C. PAQUETTE, 1990, «Beyond Products: Service-Based Strategy», *Harvard Business Review*, March-April, pp. 58-67.
- ROURA, J. Q. e C. R. GÓMEZ, 1993, *Los Servicios en España*, Ediciones Piramide, SA, Madrid.
- STANBACK, T. M., 1980, *Understanding the service economy*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- TORDOIR, P. P., 1994, «Transactions of Professional Business Services and Spatial Systems», *Tijdschrift voor Economische en Social Geografie*, 85, 4, pp. 322-332.
- WILLIAMSON, O. E., 1985, *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, New York.

Immanuel Wallerstein

## Globalization or The Age of Transition?: A Long-Term View of the Trajectory of the World-System

The 1990's have been deluged with a discourse about globalization. We are told by virtually everyone that we are now living, and for the first time, in an era of globalization. We are told that globalization has changed everything: the sovereignty of states has declined; everyone's ability to resist the rules of the market has disappeared; our possibility of cultural autonomy has been virtually annulled; and the stability of all our identities has come into serious question. This state of presumed globalization has been celebrated by some, and bemoaned by others.

This discourse is in fact a gigantic misreading of current reality – a deception imposed upon us by powerful groups, and even worse one that we have imposed upon ourselves, often despairingly. It is a discourse that leads us to ignore the real issues before us, and to misunderstand the historical crisis within which we find ourselves. We do indeed stand at a moment of transformation. But this is not that of an already established newly globalized world with clear rules. Rather we are located in an age of transition, transition not merely of a few backward countries who need to catch up with the spirit of globalization, but a transition in which the entire capitalist world-system will be transformed into something else. The future, far from being inevitable and one to which there is no alternative, is being determined in this transition that has an extremely uncertain outcome.

The processes that are usually meant when we speak of globalization are not in fact new at all. They have existed for some 500 years. The choice we have to make today is not whether or not to submit to these processes, but rather what to do when these processes crumble, as they are presently crumbling. One would think, reading most accounts, that «globalization» is something that came into existence in the 1990's – perhaps only upon the collapse of the Soviet Union, perhaps a few years earlier. The 1990's are not however a significant time marker to use if one wants to analyze what is going on. Rather, we can most fruitfully look at the present situation in two other time frameworks, the one going from 1945 to today, and the one going from circa 1450 to today.