

A QUESTÃO DO SETOR TERCIÁRIO SEGUNDO PENSAMENTO DE JEAN-BAPTISTE SAY

SILVA, Fabio Jacinto da¹; MACHADO, Wilson de Luces Fortes²

INTRODUÇÃO

Durante a evolução da Revolução Industrial, ocorrida no século XVII, diversos pensadores procuraram entender as transformações que se davam naquele momento. Paralelamente a David Ricardo e Thomas Malthus, Jean-Baptiste Say também buscou compreender a dinamização das relações sociais e econômicas que ocorriam durante o século XVIII.

Fundamentado nas bases e conceitos teóricos estabelecidos até a sua época, J-B Say observou as mudanças ocorridas nas atividades produtivas, foi um dos primeiros que as diferenciou e as definiu em três segmentos de indústria, as quais são utilizadas até os dias de hoje:

- Indústria agrícola, que se convencionou chamar de setor primário, composta de estrutura extrativista, agrícola ou de minérios, juntamente com a construção civil;
- Indústria manufatureira, que se convencionou chamar de setor secundário, que continua sendo composta pelas empresas de transformação, e;
- Indústria comercial, que se convencionou chamar de setor terciário, também conhecida como setor de serviços.

Dentre outras postulações no seu “Tratado de Economia Política” de 1803, J-B Say dedicou-se também a observar a indústria comercial ou, como também será chamado neste trabalho, setor de serviços, identificando que o valor acrescentado às mercadorias pelo comércio não é realizado tão somente na simples operação da troca, mas pelas operações realizadas na transferência das mercadorias desde a indústria agrícola até o consumidor final, na maioria dos casos passando pela indústria manufatureira.

Será, então, buscado nesse trabalho, evidenciar as afirmações de J-B Say, bem como demonstrar as fundamentações de sua teoria que atribui ao setor terciário alto grau de participação na composição do valor das mercadorias.

1 A QUESTÃO DO VALOR E DA UTILIDADE DAS COISAS

Não se pode descrever as discussões de J-B Say sem antes fazer uma análise de suas concepções quanto a Teoria do Valor, inicializada por Adam Smith e amplamente discutida por David Ricardo e outros autores. Nesse sentido, o que se segue é uma breve revisão das considerações de J-B Say ao conceito de valor, bem como da idealização do conceito da utilidade das coisas idealizado por ele mesmo.

Como se percebe em sua mais importante obra, Tratado de Economia Política, J-B Say define-se como um seguidor de Adam Smith, principalmente pelo combate deste autor às idéias fisiocratas quanto ao conceito de riqueza. Smith diz

¹ Aluno do curso de graduação em Ciências Econômicas das Faculdades Integradas “Antônio Eufrásio de Toledo” de Presidente Prudente.

² Mestre em Ciências da Religião pela Universidade Metodista de São Bernardo do Campo. Professor nos cursos de Administração, Ciências Contábeis, Ciências Econômicas e Serviço Social das Faculdades Integradas “Antônio Eufrásio de Toledo” de Presidente Prudente.

que a riqueza não origina apenas da quantidade física de matéria produzida, mas, além dela, origina-se do valor do trabalho necessário empregado para a transformação da matéria bruta em mercadoria. Em suma, J-B Say resgata as afirmações de Smith, aceitando que o valor das mercadorias é determinado pela quantidade de matéria que há nela, somado ao valor de troca a ele **comandado**³ e ao valor de trabalho a ele **incorporado**⁴.

Entretanto, J-B Say (1983) inova acrescentando a essas postulações a idéia de utilidade das coisas quando pensa no real sentido de **consumir**. Em sua concepção, produzir não significa criar a matéria, mas dar utilidade a ela, da mesma forma que consumir não é a destruir a matéria, mas retirar utilidade dela. Chega-se a esse entendimento posto que, ao produzir os setores produtivos conferem novos valores à matéria, portanto, esses valores poderão ser retirados no ato do seu consumo. J-B Say conclui dizendo que o consumo não é medido pela sua quantidade, mas segundo seu valor. Logo, o grande consumo é aquele que destrói um grande valor, independente da forma na qual esse valor se apresente.

Conforme visto, nota-se que a postulação quanto a utilidade das coisas de J-B Say está intimamente baseada na Teoria do Valor de Smith, demonstrando, por um lado, a sua capacidade de assimilar outros pensamentos e, por outro, de adicionar melhorias na forma de analisar a evolução da economia e da sociedade.

2 DISCUÇÕES E REFUTAÇÕES DE J-B SAY

Inicialmente, deve-se compreender o motivador principal a que é direcionada toda a discussão quanto a composição do valor das mercadorias. Desde as primeiras aspirações de estudos econômicos no século XVII, a principal necessidade dos acadêmicos esteve acerca da origem do **excedente**, independente de ser quantitativo ou qualitativo, aceito entre os grandes pensadores da Economia Política, como sendo a razão de existir do capitalismo.

A princípio, se o capitalismo era, e como é ainda hoje, um sistema voltado para o acúmulo e ampliação de riquezas, reconhecia-se, naquela época, que é simples conceber o acúmulo de riqueza por meio da transferência da riqueza já existente, entretanto, buscava-se a apreensão de “onde” a riqueza advinha e “como” ela era ampliada. Dessa forma, a origem do excedente de produção é de essencial importância para se entender como se dá a formação da riqueza que, por sua vez, caracteriza o capitalismo.

2.1 Contradições dos Fisiocratas

Por excelência, o conceito de excedente é atribuído aos Fisiocratas, que o definia como aquela parte da produção que não foi consumida. Por assim dizer, devido a estrutura econômica daquele momento histórico estar centrada em torno da agricultura, era natural que essa escola do pensamento atribuísse exclusivamente a esse setor a responsabilidade de gerar tal excedente, uma vez que considerava-se apenas o excedente quantitativo, ou seja, a sobra física da produção.

³ Quanto dessa mercadoria pode ser trocado por outra de valor equivalente.

⁴ Quanto de trabalho é necessário para sua produção.

Aceitando isso, há de se concordar que se apenas o setor agrícola pode dosar a produção, extraindo mais ou menos insumos da natureza, concorda-se então, que o setor manufatureiro somente poderá processar a matéria-prima disponibilizada pelo primeiro setor. Aliás, para os Fisiocratas, essa é a única serventia do setor manufatureiro, o de transformar a matéria-prima numa mercadoria, o que não quer dizer que está criando mercadoria ou riqueza, classificado, então, como uma classe estéril, já que dela não se extrai excedente, uma vez que a quantidade de matéria nela existente não é alterada, apenas muda de forma.

Da mesma forma é classificado o setor de serviços, que também não altera a quantidade de matéria, apenas intervêm na acessibilidade da mercadoria entre os setores produtores e o consumidor. Para os Fisiocratas, esse setor é importante apenas no sentido de possibilitar o fluxo econômico das mercadorias e de recompor o capital aos agentes investidores para um novo ciclo econômico, porém, incapaz de gerar excedente de produção, medida de riqueza realizada apenas pela agricultura.

Segundo J-B Say, salvo a produção para a subsistência que é mínima, nenhum produto é resultado unicamente de um único tipo de indústria, reconhecendo, assim, que todos os setores contribuem exatamente da mesma maneira na produção da mercadoria, compreende-se, então, que o produto de cada um deles acrescenta uma utilidade ao outro, compondo o valor da mercadoria.

Partindo dessa idéia, J-B Say refuta idéias e teorias conhecidas de autores renomados e de escolas do pensamento, como a Fisiocratas, que somente reconheciam como produtivo o setor que gerava a riqueza através do acréscimo de volume material às mercadorias, em descrédito aos setores manufatureiro e comercial.

Nesse sentido, para extirpar a tese fisiocrata acerca do volume material de produção, J-B Say aponta que esses pensadores não consideravam o fato de que a matéria só é riqueza se tiver um valor intrínseco a ela, uma vez que matéria sem valor não é riqueza, conclui-se com isso, que o estoque não vendido não retorna o capital empregado para a remuneração dos fatores. Conclusão essa, baseada na Teoria do Valor Trabalho de Adam Smith.

2.2 Contradições de Adam Smith

É evidente que J-B Say utiliza como base de suas idéias a obra de Adam Smith, "A Riqueza das Nações", isso se deve principalmente pelo fato da Teoria do Valor Trabalho superar em muito a teoria do excedente fisiocrata, mudando o foco da discussão, agora, não mais voltado para identificar a origem da ampliação do excedente físico de mercadorias, mas a origem da ampliação do excedente de valor criado durante o processo produtivo.

Mas J-B Say não se conforma só com isso, encontra disparidade com a realidade também nesta renomada obra quando Smith reconhece apenas os setores primário e secundário com criadores de valor das mercadorias, inclusive distinguindo-os como trabalho **produtivo**. Por outro lado, classifica o setor de serviços como **improdutivo**, no sentido de não agregar valor à mercadoria, uma vez que não fixa objeto permanentemente à mercadoria, embora, reconheça o valor indireto do comércio para a riqueza, quando encoraja a produção agrícola e fabril proporcionando mercado a elas.

De início, J-B Say discorda das classificações de Smith, pelo fato desse autor considerar como improdutivo o fruto de qualquer atividade que é consumida no momento de sua criação. Ora, dessa forma, o trabalho de um médico, de um juiz ou de um administrador público - cuja produção é falar baseado numa razão adquirida e, o consumo é ouvir no mesmo momento da produção - com os quais qualquer sociedade não sobreviveria, receberiam o rótulo de improdutivo pelo simples fato de não ser tocável.

A primeira discordância nessa discussão acerca da definição dada por Smith incomoda a J-B Say, que procura uma mais apropriada para aquele tipo de atividade. Tentou *não-durável* (mas já era aplicada a longevidade das coisas materiais); *intransmissível* (incoerente, uma vez que é transmissível do produtor para o consumidor); e, *transitório* ou *momentâneo* (o que dá a idéia de não-durável). Por fim, parece encontrar a palavra certa, *imaterial* (SAY 1983, p.125), aceitando a afirmação dos Fisiocratas, já que um serviço não tem quantidade física, bem como com a afirmação de Smith, já que um serviço não tem forma definida.

Não obstante, J-B Say vai além e conclui que essas atividades, hoje conhecida como dos profissionais liberais, são tão ou mais reais quanto a dos outros setores produtivos. Tanto isso é verdade, que são adquiridos ao preço de outro produto material, que Smith dá o nome de riqueza, enriquecendo os produtores do setor terciário.

Nesse sentido, J-B Say prova que o setor de serviços contribui para a produção tanto quanto a indústria agrícola ou a manufatureira, principalmente quando presta serviços vitais à sociedade, pelo simples fato das mercadorias não surgirem em qualquer lugar indiferentemente ou não estarem próximas de que as necessite, por isso, levar essas mercadorias ao seu mercado consumidor é de extrema importância para a sua venda. É essa função que tem um custo e eleva o preço da mercadoria.

Para comprovar isso, ele chama a atenção para a atividade dos transportes de mercadorias, a demonstração mais visível na época, quando diz que um tecido de algodão brasileiro numa loja parisiense terá preço relativo maior do que se fosse vendida numa loja pernambucana, sendo a mesma mercadoria, do mesmo fornecedor e que requer o mesmo tratamento fabril, portanto o diferencial de seu valor se deu pelo frete cobrado pelo transporte.

Dessa forma, eleva a importância dessa atividade, justamente pelo fato dela não somente carregar as mercadorias num local e descarregar em outro, mas, além disso, destaca os cuidados especiais necessários, a fim de garantir a entrega segura e no local certo, exatamente como são feitas hoje as operações de logística de escoamento de produção.

2.3 Considerações a outros autores

Além do transporte, J-B Say evidencia que o comerciante introduz novas utilidades à mercadoria, como ele mesmo diz, dá novas feições a ela, tornando-as próprias para uso em determinada localidade e ocasião, que em outras o seu uso provavelmente não teriam o mesmo valor. Percebeu que é produzida uma forma diferenciada de convencer o consumidor de que tal mercadoria lhe é necessária à sobrevivência, fazendo com que essa atividade seja tão útil quanto a produção das outras indústrias. Atualmente, essa atividade, que atende pelo nome de

marketing, é usada, desde aquela época, para aumentar vendas e agregar maior valor à mercadoria.

J-B Say desperta para esse detalhe quando levanta uma contradição na idéia defendida por Sismondi, que dizia que o comerciante era um mero intermediador das relações entre o produtor e o consumidor, e remunerado pela prestação desse serviço. Para J-B Say, aceitar essa afirmação deixaria transparecer que o comércio vive apenas dos valores produzidos pelas indústrias agrícola e manufatureira, quando, na realidade, o comerciante adiciona um valor real dele próprio à mercadoria quando lhe dá aquela nova feição.

Já Condillac acreditava que no comércio, as mercadorias valem menos para quem oferece do que para quem compra, criando uma excedente de valor apossado pelo comerciante. J-B Say critica essa idéia observando que, dessa forma, esse valor não seria produzido pelo comércio, o que não é verdade, já que a venda é uma troca equivalente de uma mercadoria por outra, normalmente dinheiro. Assim, a perda tanto daquele que se desfaz da mercadoria, quanto daquele que a adquire será igual.

Como dito na introdução, Thomas Robert Malthus e David Ricardo analisavam o mesmo ambiente econômico e social que J-B Say, por isso, são mínimas as contradições levantadas a esses célebres autores. Quanto ao primeiro autor, aparentemente o único ponto divergente está na nomenclatura dada por Malthus, quando classifica as atividades dos setores agrícola e manufatureiro como mais produtivo e o de serviços como menos produtivo, que para J-B Say, a melhor definição seria material para os dois primeiros setores e imaterial para o último. Quanto às idéias teorizadas por David Ricardo, praticamente não há contrapontos levantados, entende-se então, que esse autor aceita as definições quanto ao setor de serviços dado por J-B Say, já que reconhecidamente o setor terciário não era o foco principal da discussão de Ricardo.

O mais latente disparate entre os três autores é o distinto das melhorias para a dinamização do setor de serviços levantados por J-B Say⁵, Malthus destaca como prioridade o mercado interno, baseado na sua Teoria dos Cereais. Já Ricardo desperta para a necessidade de se priorizar o mercado externo, baseado na sua Teoria dos Rendimentos Decrescentes. Por sua vez, J-B Say alia as duas teses e garante que não deve haver prioridade entre os dois mercados, uma vez que ambos contribuem para a ampliação da riqueza como um todo.

Ademais, J-B Say salienta ainda acerca da importância do comércio exterior e do comércio interior, do comércio atacadista e do comércio varejista, dos banqueiros e dos representantes comerciais, todos eles produtores da indústria comercial, prestadores do serviço de aproximar o produto do consumidor. Serviços verdadeiramente produtivos visto que, sem eles, é impossível para o consumidor satisfazer suas necessidades. Daí sai o valor agregado criado por esse setor, participando da composição do valor da mercadoria, obtendo relevante influência no preço final.

3 CONTRIBUIÇÃO DE J-B SAY À VALORAÇÃO DO SETOR TERCIÁRIO

Além de provar e comprovar a validade da participação do setor terciário na composição do valor da mercadoria, J-B Say alerta para uma nova concepção

⁵ Observados na próxima seção.

a de que os produtos imateriais são frutos da indústria humana, baseada na vocação do indivíduo, o que conhecemos por capital humano, uma vez que o conhecimento, técnico ou não, adquirido por esses produtores de mercadorias para consumo imediato, é fruto do investimento passado de capital.

Ainda que seja aceitável que esses produtos sejam resultado de um talento individual, todo talento necessita de um prévio estudo, que não é possível sem um pagamento de um valor equivalente. Tanto é verdadeira a afirmação que para uma recomendação médica, o conselho de um advogado ou a canção de um músico, a execução dessas atividades só é aceitável ou tem validade mediante a certificação da capacidade de fazê-lo, certificação essa adquirida através da comprovação de que o conhecimento foi assimilado, conhecimento, por sua vez, transmitido mediante o pagamento das aulas dadas.

Adicionando isso tudo e utilizando-se de sua apreensão da lógica da divisão do trabalho idealizada por Adam Smith, com o qual se obtém uma maior parte de excedente em cada etapa produtiva através da especialização do trabalho individual em uma linha de produção, J-B Say acredita que a especialização do setor comercial, igualmente ao setor manufatureiro, possibilitaria uma subdivisão dos serviços oferecidos, otimizando, assim, as relações entre os agentes econômicos e os diferentes setores produtivos.

Conforme dito por J-B Say, a descoberta de um processo mais rápido ou econômico, promoveria um melhor emprego dos agentes econômicos envolvidos nesse processo. Dessa forma, ele traduz esse conceito para o setor de serviços, no sentido de diminuir o preço de venda sem trazer perdas ao produtor da mercadoria ou ao promotor do serviço prestado, proporcionando, assim, um ganho ao consumidor ao pagar menos pelo bem adquirido. Nesse sentido, J-B Say aconselha ao Estado a construção de estradas, canais, pontes, abolição de tarifas internas e pedágios, como uma forma de disponibilizar aos prestadores de serviços opções para se especializar e dinamizar as transferências internas, bem como construir acordos no mercado externo, favorecendo o aumento da riqueza da nação.

4 TENDÊNCIAS DA REALIDADE ATUAL

Essas discussões vêm de encontro com o ambiente mercadológico que se torna destaque atualmente quanto à importância desse setor nas transações econômicas, principalmente quando consideramos as dimensões continentais, não somente da nação brasileira, como também de São Paulo, o estado que mais movimentou mercadorias no país.

Verifica-se a veracidade das afirmações de J-B Say ao se observa a constatação do Centro de Solidariedade ao Trabalhador da Força Sindical, quando afirma que o setor de serviços toma a frente como o maior contratante entre todos os outros setores no país. Indica essa tendência de mercado de trabalho com base nos seus registros de oferta de mão-de-obra. Das 5.950 oportunidades de empregos existentes em seu sistema no dia 18 de fevereiro de 2005, 48% estão direcionadas a profissionais com experiência na prestação de serviços. Entre os 4.016 trabalhadores colocados no mercado de trabalho pelo Centro em janeiro de 2005, 70% foram encaminhados para o setor de serviços⁶. A média acompanhou os dados do Cadastro Geral de Empregados e

⁶ Dados obtidos junto às estatísticas do Centro de Solidariedade ao Trabalhador.

Desempregados (CAGED) do Ministério do Trabalho, no qual o setor ficou na primeira posição com 54.501 vagas criadas entre os 115.972 empregos gerados⁷.

Além disso, segundo a Folha de São Paulo de 19 de janeiro de 2005, pela primeira vez na história, desde que distinguidos em três setores (primário, secundário e terciário) os salários pagos no setor de serviços em 2004 ultrapassaram o rendimento médio da indústria na região metropolitana de São Paulo. Naquele ano, o salário médio do setor de serviços foi de R\$ 1.152, ligeiramente superior aos R\$ 1.137 da indústria. Segundo o coordenador de pesquisas do Seade, Alexandre Loloian, isso é reflexo da incorporação atividades que antes pertenciam à indústria que agora são feitas pelo setor de serviços, como serviços especializados de engenharia e informática. A pesquisa da Fundação Seade/Dieese mostra que os salários pagos no comércio evoluíram 2,5% em 2004, passando a corresponder a R\$ 807. Já os empregados domésticos registraram uma queda de 1,5% no salário médio (R\$ 367) de 2004, puxado principalmente pela diminuição da renda das mensalistas (-2,7%), já que as diaristas obtiveram um aumento de 1,6% no ano passado.

Com base nisso, pode-se comprovar a relevância que tem o setor terciário, nesse exemplo, no emprego da Grande São Paulo, um dos maiores centros urbanos do planeta.

5 CONCLUSÃO

A solidificação do pensamento de suporte teórico de J-B Say, no que tange a validade da indústria comercial chega ao ápice quando diz que a produção não é a criação de matéria, mas da criação de utilidade da mercadoria, da mesma forma que o consumo não é o desfrute da matéria, mas da utilidade que ela proporciona.

Baseado nessas idéias discutidas nesse trabalho, J-B Say demonstra claramente em suas afirmações o quanto às atividades do setor terciário influenciam os demais setores da economia. Deixa evidente o valor acrescentado à mercadoria desde antes do processo produtivo ser iniciado, com a formação técnica dos produtores através dos serviços dos professores, até a venda ao consumidor final pelo comerciante, realizando inúmeras transações durante todo o processo produtivo, seja ela do setor primário para o setor secundário, e deste para o consumidor final, bem como diretamente do setor primário para o consumidor final, inevitavelmente através do setor terciário.

Além disso, percebe-se que suas análises e afirmações vão além da Lei dos Mercados⁸, historicamente atribuída a ele. Mostra que as observações de J-B Say pairam sobre os mais diversos setores produtivos e mercados. Pode-se então afirmar, sem sombra de dúvidas, que a contribuição teórica dada por J-B Say, foi uma das primeiras a dar um olhar diferenciado para o setor terciário, destacando sua importância na constituição do valor das mercadorias, e a atentar para fato de sua essencialidade à economia.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRASSE – Ação Brasileira de Apoio ao Setor de Serviços. Dados Estatísticos. Fonte < <http://www.abrasse.com.br/numeros.php> > em 4/3/2005.

⁷ Dados obtidos junto às estatísticas da ABRASSE.

⁸ Afirmação de que toda oferta gera sua própria demanda.

Centro de Solidariedade ao Trabalhador da Força Sindical. Notícias. Fonte: <
<http://www.cst.org.br/cst.php/site/noticias/id/1>> em 4/3/2005.

Grande São Paulo concentra empregos gerados no Estado em 2004. Folha de
São Paulo, Caderno Dinheiro, 19/01/2005. Fonte: <
<http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u92612.shtml>> em 21/03/2005.

KON, A. **Economia de serviços:** teoria e evolução no Brasil. Rio de Janeiro:
Campus, 2004. 269 p. ISBN 85-352-1445-3

SAY, J.-B. **Tratado de economia política.** Sao Paulo: Abril Cultural, 1983. 457 p.