

A TERCIARIZAÇÃO DA ECONOMIA E O PROBLEMA DO EMPREGO NOS PAÍSES DESENVOLVIDOS

The New Service Economy the Transformation of the Employment in Industrial Societies de J. I. GERSHUNY e de I. D. MILES, livro publicado em Londres pela editora Frances Pinter em 1983, é o resultado de um programa de investigação sobre o futuro do emprego, em termos de longo prazo. Patrocinado por diferentes organismos universitários, económicos e políticos, reflecte o crescente interesse, de quadrantes muito distintos, pela temática da evolução dos níveis de emprego, com particular destaque para o papel a desempenhar pelo sector dos serviços, face ao desenvolvimento de novas condições técnicas, económicas e sociais.

A primeira grande questão que se levanta em qualquer abordagem que tenha por base o sector dos serviços é o problema da própria definição do objecto em estudo. Nesta obra, os serviços são definidos de um modo geral a partir daquilo que não são, ou seja como um sector que agrupa as actividades que não são nem agrícolas, nem industrial formal economic activities of producers which do not themselves directly result in the production or modification of physical objects (...)» (p. 11).

A heterogeneidade inerente a este carácter residual tem como consequência novos problemas. É com grande dificuldade que se encontram aspectos característicos comuns à grande variedade de actividades classificadas como serviços. Deste modo, torna-se necessário para os autores apresentar diferentes tipos de classificação dos ramos dos serviços conforme as perspectivas ou dimensões que se pretendem analisar. São, assim, delineadas duas abordagens para a divisão do sector terciário: a primeira com base nos diferentes modos do processo de produção dos serviços, a segunda com base nos diversos modos como estes são consumidos. No primeiro caso os autores distinguem entre serviços cujo processo de produção assenta em equipamentos e serviços que se baseiam em força de trabalho. Na segunda abordagem teríamos, por um lado, serviços finais, e por outro, serviços intermédios. Uns são fornecidos directamente aos consumidores para seu uso pessoal e os outros são incorporados em novos processos de produção, quer de bens materiais, quer de outros serviços. Para os autores, este tipo de abordagem teria a grande vantagem de agrupar actividades muito diferentes, mas que se relacionam pela sua função económica.

De entre as tipologias possíveis, os autores consideram a que foi formulada por BROWNING e SINGELMANN (1978) ⁽¹⁾ como a mais bem conseguida, pois agrupa os serviços base nas suas funções na economia (quadro I). Contudo os autores admitem que os sistemas classificatórios

QUADRO I

A classificação sectorial das actividades de serviços
de BROWNING e SINGELMANN

Serviços de produção

- Bancos, crédito e outros serviços financeiros
- Seguros
- Operações sobre propriedades
- Serviços de arquitectura e engenharia
- Contabilidade
- Serviços legais
- Outros serviços às empresas

Serviços de distribuição

- Transportes e armazenamento
- Comunicações
- Comércio por grosso
- Comércio a retalho (excepto cafés e restaurantes)

Serviços sociais

- Serviços de saúde
- Hospitais
- Educação
- Serviços religiosos e instituições de segurança social
- Organizações não lucrativas
- Correios
- Governo
- Outros serviços sociais e profissionais

Serviços pessoais

- Serviços domésticos
- Hotéis e lugares de alojamento
- Cafés e restaurantes
- Serviços de reparação
- Barbearias e lojas de produtos de beleza
- Serviços recreativos e de entretenimento
- Outros serviços pessoais

⁽¹⁾ H. C. BROWNING e J. SINGELMANN (1978) — «The transformation of the US Labour Force: the interaction of industry and occupation», *Politic and Society*, 8 (7-4), p. 481-509.

são descrições que pouco ou nada adiantam sobre o emprego nos serviços. De novo surgem certas dificuldades de definição. O termo «serviço» pode assumir diferentes sentidos: tanto pode significar um tipo de ocupação, como o produto de um tipo de actividade. Assim, quando se fala do «emprego nos serviços» estamos a falar de algo mais do que o «emprego nas actividades de serviços». Porque, e os autores salientam-no bem, com a introdução das novas tecnologias, a ocupação nos serviços passou a existir em todos os sectores económicos, desde a agricultura à indústria. Do mesmo modo, as actividades terciárias podem empregar pessoas que estariam certamente mais correctamente classificadas como «operários». Assim, o crescimento do emprego nos serviços não se deve exclusivamente ao progresso do emprego nas actividades de serviços, mas também às modificações na estrutura ocupacional dentro dos outros sectores. «The 'tertiarisation' of the economy is more a consequence of changing occupational profiles within industrial sectors than of changing patterns of demand between them» (p. 65).

Simultaneamente, nas actividades fornecedoras de serviços, o crescimento do emprego é nítido: por um lado, a crescente divisão do trabalho no processo de produção gerou a procura de novas actividades de serviços intermédios; por outro lado, o nível de rendimento médio da população foi crescendo e a procura de serviços finais pelos consumidores directos foi-se expandindo. Estes dois aspectos, conjugados com a lenta progressão da produtividade neste tipo de actividades, implicaram que fosse necessário alargar os quadros de pessoal sempre que se tivesse em vista aumentar o volume de serviços a fornecer.

Este modelo explicativo obteve algum êxito na abordagem do processo de desenvolvimento das actividades de serviços nos países industrializados, pelo menos até meados dos anos 70. Inserir-se numa perspectiva tradicional que defendia a evolução dos vários sectores da economia de acordo com uma sequência natural. O processo de desenvolvimento económico teria tido início com o progresso da agricultura, em que a utilização de novas técnicas acabou por garantir o incremento da produtividade e dos níveis de rendimento. Tal situação teria permitido o desenvolvimento do sector secundário como produtor não só de bens de equipamento, mas também de bens de consumo imediato. Como numa sequência natural, à medida que a sociedade vai progredindo, novas e sofisticadas necessidades vão surgindo; caberia agora ao sector dos serviços satisfazê-las.

Com base neste modelo, e conforme o sector secundário tinha absorvido a força de trabalho expulsa da agricultura com a introdução de novas técnicas e os avanços da produtividade, assim também se esperava que o sector de serviços pudesse vir a absorver o excedente de trabalho liberto pela inovação na indústria. Assim sendo, a expansão do emprego no terciário seria a solução ideal para que não avançassem as taxas de desemprego no conjunto da economia.

Para os autores, até há pouco tempo era possível manter uma perspectiva mais ou menos optimista quanto às implicações deste modelo na evolução dos níveis de emprego. Todavia, com a crise dos últimos

anos, a economia estagnou ou passou a crescer a taxas muito mais reduzidas. Ao mesmo tempo, a indústria manteve o incremento da produtividade, se bem que mais lentamente do que nos anos precedentes, o que provocou o crescimento da taxa de desemprego. Simultaneamente o sector dos serviços tornou-se incapaz de absorver toda esta força de trabalho e de manter o pleno emprego. Para os autores, o emprego nos serviços tornou-se um problema por si só, e não a solução dos problemas dos outros sectores. Tanto mais que a lenta progressão da produtividade nestas actividades, longe de continuar a solicitar novos recrutamentos de força de trabalho, implicou, pelo contrário, a retracção dos mercados consumidores. Deste modo, o encarecimento relativo dos serviços teve consequências negativas nos níveis de emprego.

Para os autores ficava assim provado que o «modelo tradicional» conduzia a uma situação sem saída, com perspectivas muito negras para o futuro, não só dos serviços, mas do conjunto da economia. Torna-se, deste modo, necessário formular um novo modelo de abordagem e é o que os autores procuram apresentar na segunda parte do livro. Este novo modelo assenta na análise de diferentes tipos de mudanças que vão afectar a posição dos serviços na economia, à medida que a sociedade evolui. Assim, será de esperar, tal como já fora previsto, que à medida que o rendimento médio das pessoas vai aumentando, seja possível incrementar a procura para um vasto campo de novas funções que envolvem serviços cada vez mais sofisticados.

Assume, deste modo, grande destaque o processo de difusão, não só de novas funções nos serviços, mas particularmente as inovações no provimento de determinados serviços: «(...) innovation in the mode of provision for our *final functions* is a major source of socio-economic change in contemporary economies» (p. 84). Com o crescimento económico podem fazer-se maiores gastos na aquisição de serviços mais elaborados, mas tal pode não significar um maior mercado para os serviços finais. Os autores prevêem, pelo contrário, a diminuição da sua procura; «(...) social innovation in the provision of services, with capital equipment and infrastructure, together with domestic goods and informal production, replacing paid labour (...)» (p. 87). A grande inovação está em conduzir os consumidores a providenciarem por si as funções anteriormente desempenhadas por serviços, envolvendo equipamento e a mão-de-obra familiar, podendo ou não implicar as actividades de serviços, mas sempre de forma indirecta. Estamos portanto perante o incremento do «faça você mesmo» de que a máquina de lavar roupa é o exemplo mais clássico.

Deste modo a inovação social que os autores pressupõem irá reflectir-se com maior incidência no consumo de mercadorias. Mas, para tal, são necessárias inovações técnicas que permitam reformular os serviços tradicionais de forma a poderem ter provimento fora da economia formal. São exemplos desta nova situação: o desenvolvimento de novos sistemas de comunicação, como a televisão por cabo ou por satélite, que permite ao utente uma maior capacidade de decisão sobre o que pretende consumir, ou a difusão dos clubes de vídeo que permitem a substituição de um serviço final — o cinema. No campo da saúde

também são de esperar inovações, para além de novas técnicas de diagnóstico remoto. Já se encontram em comercialização, mesmo em Portugal, pequenos aparelhos que permitem o controlo de certos problemas crónicos como a tensão arterial. Quanto à educação, já são conhecidos métodos de provimento não convencional, como o ensino à distância, mas serão de esperar outras transformações.

Todavia, nem todos os serviços tradicionais poderão assumir novas formas de provimento; assim, a inovação implicará progressos na produtividade que, ao assegurarem a redução dos custos de produção, permitirão a expansão dos mercados da procura, garantindo uma certa estabilidade dos efectivos de emprego.

A par destes progressos nas actividades terciárias, assume particular destaque, no modelo que os autores propõem, a criação de novos serviços. De entre estes há que salientar a expansão dos serviços envolvendo tecnologia de informação, lugares como programadores, analistas de sistemas, gestores de informação, consultores de computador e toda uma série de novas funções. O papel a desempenhar por estas actividades é muito importante, não só pelos seus efeitos directos na criação de novos empregos mas, sobretudo, pelas consequências que induzem nos outros sectores. Para implementar os novos sistemas de informação é necessário uma infra-estruturação de base totalmente diferente da existente. Será também de esperar um forte impacte sobre o sector da construção civil. São ainda necessários novos meios de comunicação, desenvolvimento das fibras ópticas, dos emissores, dos receptores, ou seja, dinamização dos respectivos sectores industriais. Por fim, teremos reflexos sobre os sectores produtores dos objectos de comunicação: programas de apoio à produção, programas de recreação, programas sociais, etc.

Será de esperar que as relações intersectoriais tendam também a modificar-se. Os autores pressupõem o desenvolvimento de firmas especializadas na produção de determinados serviços intermédios que, com novos esquemas de subcontratação, darão origem a uma nova «fragmentação» da produção, com diferentes níveis de integração vertical.

De um modo geral o modelo para a abordagem do desenvolvimento das actividades dos serviços, que os autores propõem, pressupõe, por um lado, a reconversão dos serviços tradicionais e, por outro, a implementação de novas actividades. Em primeiro lugar devemos deparar com o declínio de determinados serviços finais, mesmo no âmbito da saúde e da educação; em segundo lugar será de esperar um novo estímulo para a indústria, a construção civil e os serviços intermédios.

Em consequência de todas estas modificações, será fácil antever nítidas alterações na estrutura do emprego dentro das actividades, onde assume particular destaque a redução da proporção dos trabalhadores manuais na força de trabalho.

Com este modelo de análise os autores pretendem ser capazes de delinear qual o potencial futuro na transformação do emprego nas sociedades industriais. Se bem que «(...) social innovations and new markets they generate, are a prerequisite for the occurrence of any

future growth (...)» (p. 256), os autores chamam a atenção para o facto de não estarem em posição de afirmar que as futuras inovações sociais vão necessariamente promover o crescimento económico e novas oportunidades de emprego.

Por fim é levantada outra questão, directamente relacionada com estes aspectos: será que podemos continuar a ver o pleno emprego no mesmo sentido com que o entendemos no passado? Ou seja: em que medida o futuro do emprego passa por uma nova concepção de trabalho e por uma nova relação entre este e o tempo de lazer?

Esta obra representa sem dúvida um grande avanço, em termos de conceptualização de um modelo de desenvolvimento nas actividades económicas, que o futuro poderá ou não confirmar. Deixa entretanto em aberto algumas questões que convém salientar. Em primeiro lugar, e embora a proposta dos autores se limite às implicações nos serviços do processo de desenvolvimento que o modelo pretende abordar, parece-nos que se poderá esperar uma aplicação mais geral abarcando o comportamento dos outros sectores de actividades.

Por outro lado, o modelo apresentado assenta na perspectiva de que, uma vez esgotada a procura para determinados bens e serviços, há sempre a possibilidade de, com «imaginação» e com novas técnicas, descobrir novos bens e serviços que permitam revitalizar os mercados e consequentemente as actividades. Mas será que não existe um limite? Será que a inovação e a capacidade de criar a necessidade de consumir são eternamente «elásticas»? É que a par desta situação os autores não dedicam grande atenção ao melhoramento da qualidade dos serviços, como estímulo ao consumo. Ou será que a inovação e massificação dos serviços sacrificados à evolução da produtividade implica sempre normalização e não personalização das funções? Além disso, as modificações previstas não têm em conta: por um lado, a evolução dos níveis de qualificação do trabalho e consequentemente o problema da formação profissional; por outro lado, os reflexos na procura de serviços resultantes da evolução dos níveis salariais. Por fim a intervenção dos poderes públicos e o papel das instituições ligadas aos ramos de actividades (organizações patronais e sindicatos) são quase descuradas e só muito levemente referidas.

No caso concreto da aplicação deste modelo à evolução das actividades económicas em Portugal, parece-nos evidente que a difusão dos chamados serviços tradicionais está longe de se encontrar em fase de saturação. No entanto, e dado que o processo de inovação técnica e social proposto pelos autores não pressupõe uma evolução faseada, não será necessário atingir a saturação do mercado tradicional para que possam surgir as novas funções.