

Produtividade: ingrediente mágico ou prato principal?

É frequente vermos nos meios de comunicação social referências à produtividade como «ingrediente mágico» para a resolução de muitos problemas económicos e forma de encurtar a distância salarial da população portuguesa face aos parceiros europeus. Contudo, a produtividade não é o ingrediente, mas sim um resultado, e falamos pouco acerca da sua natureza e fundamentos. Neste texto procuramos clarificar o que se entende por produtividade e situar Portugal no contexto internacional analisando algumas métricas sobre as quais consideramos importante refletir.

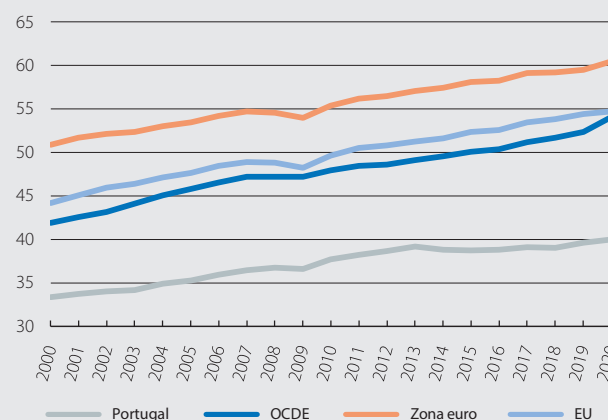
Posto de uma forma simples, produtividade é o nível de *output* gerado com determinado nível de *inputs*. Uma combinação ou gestão ótima desses recursos (*inputs*) significa mais eficiência e levará a uma melhoria do rácio maior produtividade – e em última análise permitirá a criação de uma prosperidade mais duradoura.

O trabalho é um dos fatores produtivos mais importantes e as medidas associadas são amplamente utilizadas para caracterizar a produtividade. O indicador elaborado pela OCDE do PIB por horas trabalhadas exprime a globalidade do valor criado numa economia por unidade de trabalho utilizado (as horas de trabalho), sendo mais preciso do que as medidas que relacionam o *output* com o número de trabalhadores. Como podemos observar na primeira figura, existe um *gap* entre o nível de produtividade português e o universo da União Europeia e OCDE. Em 2020 (último ano com dados disponíveis), o PIB por hora trabalhada português representava 73% do valor registado na União Europeia e apenas 66% do valor dos países da Zona Euro. Mais preocupante do que a distância existente é constatar que ela tem vindo a aumentar, fazendo com que a produtividade em Portugal em 2020 seja inferior à que era observada no início do século nos outros espaços económicos analisados. De facto, o valor do indicador em Portugal desde 2000 aumentou 20%, menos do que o verificado na OCDE (29%) e na União Europeia (24%).

Trabalhadores com mais escolaridade e tecnicamente mais qualificados são mais produtivos,¹ mas a produtividade do trabalho reflete apenas de forma parcial as capacidades pessoais e o esforço que a força de trabalho coloca ao serviço do empregador. É preciso olhar para o outro fator produtivo clássico, o capital empregue, ou seja, a intensidade capitalística, medida pelo *stock* líquido de capital por pessoa empregada. Neste capítulo Portugal

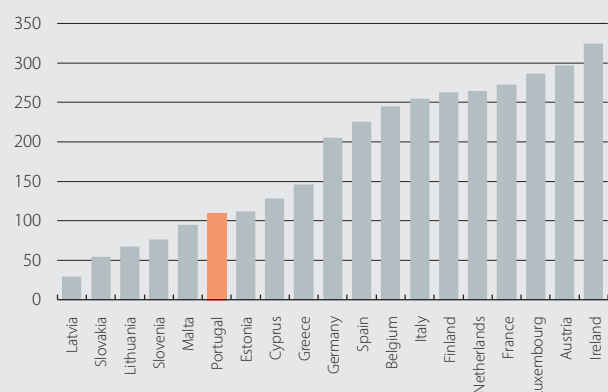
1. Ver Gouveia, A.; Santos, S. e Gonçalves, I. (2017). «The impact of structural reforms on productivity: the role of the distance to the technological frontier», OECD Productivity Working Papers, 2017-08, OECD Publishing, Paris. O *paper* apresenta evidências do aumento de produtividade no longo prazo decorrente nos investimentos/reformas em educação.

PIB por hora trabalhada (USD)



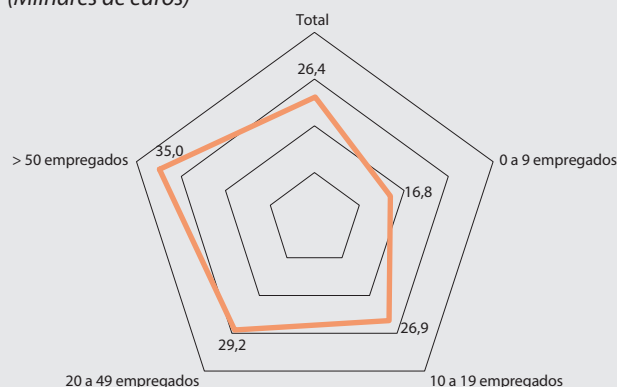
Fonte: BPI Research, com base nos dados da OCDE.

Stock líquido de capital por pessoa empregada (Milhares de euros)



Fonte: BPI Research, com base nos dados de 2021 da AMECO.

VAB por empregado por dimensão da empresa (Portugal) (Milhares de euros)



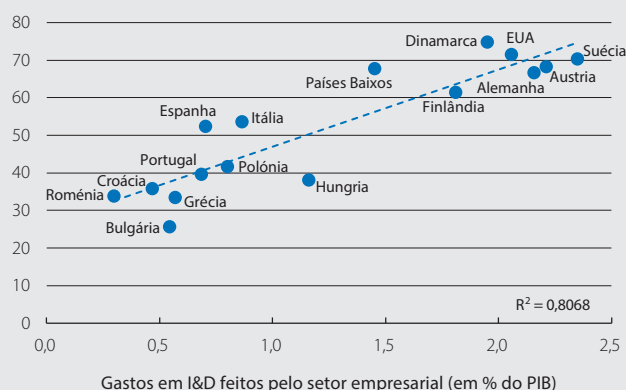
Fonte: BPI Research, com base nos dados do Eurostat (2019).

também compara mal com os outros países da zona euro, estando na 14ª posição em 19 países. Acumulação de capital só pode ser feita via Investimento e também neste aspeto Portugal está aquém da União Europeia: a Formação Bruta de Capital Fixo (excluindo ativos de construção) representou em 2020 8,6% do PIB, contra 11,2% da UE e extraordinários 17,1% e 32,9% de países como a Estónia e Irlanda, respetivamente. Assinale-se, positivamente, a maior percentagem da FBCF alocada aos ativos de equipamentos de tecnologias de informação e comunicação face à UE (4,6% *versus* 3,3%, em 2019), tão relevantes no contexto da transição digital.

Menor intensidade capitalística pode significar menos «ferramentas» ao serviço do trabalhador e menos produtividade global. Contudo, para vincar a complexidade e o cuidado que devemos ter ao abordar estes temas é preciso assinalar três pontos. O primeiro é o de que um tecido produtivo com características de flexibilidade, capaz de substituir o fator capital pelo fator trabalho, se este for abundante e barato, também pode explicar uma menor intensidade capitalística. O segundo, que o aumento de produtividade global de uma economia também pode ser feito pela deslocação dos fatores produtivos, nomeadamente o trabalho, de setores menos produtivos para outros mais produtivos, mesmo sem alteração da intensidade capitalística. Naturalmente este segundo aspeto é tão mais difícil quanto maior rigidez existir no mercado laboral, fixando recursos humanos a setores menos produtivos. O terceiro, é o facto de também se verificar que em períodos em que existe maior dificuldade em contratar recursos humanos e as economias se aproximam do pleno emprego, as empresas tendem a fazer melhor uso da tecnologia que já detêm. Isto é, na impossibilidade de adicionar fator trabalhoso, é dado melhor uso e aproveitado maior potencial da infraestrutura tecnológica existente.

Por outro lado, *size matters*. As economias de escala acarretam produtividade e em Portugal, as grandes empresas têm mais do dobro da produtividade das micro empresas. A nível global, as novas grandes empresas de base tecnológica e digital são as que têm ganho mais dimensão de forma mais rápida. Dados do BEI² confirmam que mais de 40% das startup de elevado crescimento estão nos setores de atividade das Tecnologias de Informação e Comunicação bem como do *Data & Analytics*. Vários autores salientam que as grandes empresas têm mais propensão para investir em intangíveis, sublinhando este investimento como catalizador da produtividade.³ De facto, existem

Relação entre produtividade e gastos em I&D PIB por hora trabalhada (USD)



Fonte: BPI Research, com base nos últimos dados da OCDE para os dois indicadores.

outros aspetos (i.e. *Multifactor Productivity*) que contribuem para uma maior produtividade e que por serem «intangíveis» aparecem muitas vezes como custos intermédios e não como investimento: os modelos de gestão e de eficiência organizacional, o *marketing*, o valor da marca, as bases de dados, a formação específica desenvolvida internamente, o *software*. Em economias altamente desenvolvidas e perto da fronteira tecnológica, estes aspetos são ainda mais determinantes na produtividade marginal. Assim, quando discutimos o futuro da produtividade em Portugal devemos recentrar atenções noutros aspetos que permitem às empresas ser bem sucedidas neste contexto e olhar para novos indicadores – a percentagem do PIB alocado a Investigação & Desenvolvimento (sobretudo pelo setor privado), a percentagem de volume de negócios das empresas que é afeto a CAPEX em ativos intangíveis, os recursos humanos ligados à I&D por milhão de habitantes e a proporção destes recursos a trabalhar no setor privado, o registo de patentes, etc.

Para que os próximos debates da sociedade portuguesa sejam como distribuir os ganhos de uma produtividade substantiva será preciso fazer a triangulação entre Educação (formar e fixar recursos humanos qualificados em áreas de ponta), atração de investimento estrangeiro (normalmente feito por grandes empresas, expondo a economia nacional à competitividade externa e aportando capital a um tecido económico descapitalizado) e Inovação (não só ao nível de produtos e serviços mas de processos e modelos de negócio).

2. Ver documento do Banco Europeu de Investimento «From starting to scaling – how to foster startup growth in Europe», Maio de 2020.

3. Ver Corrado C., Haskel J., Jona-Lasinio C., *et al.* (2018). «Intangible investment in the EU and US before and since the Great Recession and its contribution to productivity growth». *Journal of Infrastructure, Policy and Development*.