tópicos e notas críticas

Joaquim Aguiar
J. Manuel Rolo

Para uma crítica do conceito de produtividade[1]

1. Introdução

Pôr em questão o conceito de produtividade, na actual situação histórico-económica de Portugal, levanta problemas muito particulares, além daqueles que são próprios do tema. E esses problemas ainda se complexificam mais na medida em que à limitação das dimensões do texto a que nos queremos cingir se adiciona a circunstância de, no nosso país, não serem muitas as análises globais de um conceito que é bastante mais complexo e problemático do que vulgarmente se considera.

Nas condicionantes impostas por este programa estará já implícito, no entanto, um percurso possível a iniciar. A complexidade do conceito de produtividade terá de ser explicitada enquanto ponto prévio, até porque se poderá situar aí uma das possíveis zonas de controvérsia que será fundamental esclarecer. Depois disso será necessário realizar um pequeno desenvolvimento teórico das implicações que decorrem dos vários sentidos possíveis de um conceito que só aparentemente é unívoco. Apesar das dimensões restritas dessa análise, acreditamos que nela se poderão incluir os elementos determinantes que justificam uma crítica das formas e utilizações mais frequentes dos cálculos de produtividade, nomeadamente nos campos da política económica e social.

[1] Texto extraído de uma comunicação colectiva mais extensa, apresentada às Jornadas de Produtividade organizadas pelo I. N. I. I. em Novembro de 1972.

Será ainda importante referir que a análise que se apresenta neste texto se afasta conscientemente dos domínios mais frequentes da *análise empresarial,* onde o conceito de produtividade é utilizado de uma forma restritiva, que não permite um estudo integral das suas condições de validade. O campo de análise onde nos situamos é constituído pela dimensão socioeconómica no plano nacional.

A escolha deste campo tem outro interesse além do de permitir um estudo mais completo das condições e dos efeitos do conceito de produtividade. Na actual situação da economia portuguesa, onde se sente claramente a necessidade de uma reconversão global de métodos e processos enquanto condição fundamental para um melhor aproveitamento das possibilidades e potencialidades disponíveis, a análise empresarial, interna à problemática da própria empresa, não garante a existência do *campo crítico* necessário para o integral desenvolvimento de uma certa racionalidade. Sem que isto signifique que consideramos inúteis as análises de produtividade no interior da lógica empresarial, não queremos deixar de sublinhar a importância decisiva das análises globais para a integral determinação do valor científico do conceito sobre o qual aqui nos debruçamos.

2. A forma teórica e a forma prática do cálculo da produtividade

2.1 *A impossibilidade prática da forma teórica*

A racionalidade do conceito de produtividade do trabalho estará já suficientemente demonstrada ao nível da própria definição. A ninguém deixará dúvidas a importância do cálculo da contribuição efectiva média de cada homem para a obtenção de um determinado produto. Essa afectação de um índice de produtividade média a cada membro do colectivo social de trabalhadores, diversificado depois segundo os vários sectores industriais, é um indicador fundamental para determinar as possibilidades produtivas óptimas, a racionalidade do processo de distribuição de rendimentos e as zonas onde se poderá procurar aumentar a eficiência do trabalho humano, melhorando as condições de trabalho ou o índice de utilização tecnológica.

No entanto, essa importância só é tautologicamente determinável, a partir da própria definição, *se a produtividade puder ser calculada em termos físicos,* isto é, em termos de «homem/hora» e de «unidades de produto/hora» ou de «fases de produção/hora». Se esse cálculo não for possível, intromete-se, como veremos, no conceito de produtividade do trabalho um *desvio ideológico* muito significativo, que altera profundamente as suas indicações.

Não é difícil perceber que esta produtividade *teórica* é materialmente impossível de ser calculada, pois não há cobertura estatística para os elementos que seria necessário coligir — pelo menos no estado actual do desenvolvimento económico e das técnicas in-

formáticas em Portugal [2]. Basta pensar que a generalidade das empresas produzem mais de um produto e, aliás, mesmo que só tivessem uma única linha de produção, ainda haveria que realizar a complexa imputação da variável «homem/hora» às diferentes fases dessa única produção. Sem prolongarmos a listagem dos obstáculos ao cálculo da produtividade física, supomos que terá já ficado claro que essa produtividade teórica é um *mito* (em termos científicos) enquanto limite inatingível (actualmente, em Portugal).

2.2 *O efeito do preço no cálculo da produtividade*

Acrescente-se, por outro lado, que a lógica empresarial do sistema de racionalidade capitalista não está primariamente interessada na produtividade física do trabalho, pois o resultado determinante, nesta racionalidade, define-se em *termos de rendimentos,* o que implica a conclusão do *mediador fundamental que é o preço.*

Assim se estabelece uma dupla justificação da passagem do conceito teórico de produtividade física para o conceito de *produtividade-rendimento ou monetária,* onde se estabelece uma relação entre «homem/salário/hora» e «unidade de produto/preço/hora»: por um lado, a falta de informação e, por outro, a falta de interesse prático constituem razões suficientes para essa passagem.

Mas, enquanto isso está plenamente justificado por razões de ordem pragmática, certo é que deste modo se *distorce profundamente* o significado do próprio conceito, de tal modo que se alteram as suas próprias implicações (que, como vimos, eram a razão da tautologia que permitia passar da definição de produtividade para o interesse «evidente» da sua utilização teórica e prática).

A origem da distorção está na introdução da relação monetária e, mais concretamente, do factor preço. Recordemos um dado introdutório do ensino económico. O preço é decomponível em salários, juros, lucros e rendas. Isto implica que no preço de qualquer produto estão sempre incluídos estes factores de distribuição de rendimentos e, ainda, que nele se reflecte a estrutura própria do sistema económico, onde a valoração de cada produto é importante consequência da estrutura de poderes relativos de cada empresa e de cada sector industrial.

Aliás, este resultado será familiar para quem tiver estudado as estruturas económicas contemporâneas: a dinâmica dos poderes relativos é um dos factores determinantes do preço. Por consequência, sempre que o preço for incluído em qualquer índice,

---

[2] Poder-se-ia estabelecer uma distinção entre sistemas económicos de planificação centralizada ou de planificação empresarial ou, ainda, entre estruturas com técnicas informáticas desenvolvidas ou sem elas (o que envolve não só disponibilidades em *hardware,* como, fundamentalmente, complexas técnicas de recolha e tratamento informático). De qualquer modo, nenhuma dessas distinções é, neste momento, significativa para a realidade portuguesa.

estão-se a transportar para o plano da *medida* efeitos da estrutura dos poderes. Nestas condições, a aparente *neutralidade científica da medida da produtividade* torna-se uma impossibilidade objectiva [3].

2.3 *A distorção da noção de produtividade*

Em que é que consiste, mais exactamente, a distorção desta medida aparentemente objectiva? A resposta é simples: a inclusão do preço no cálculo das produtividades monetárias do trabalho implica uma *confusão* entre produtividade do capital e produtividade do trabalho e, ainda, recolhe, sem o criticar, o efeito de uma baixa estrutura salarial (que também se repercute na produtividade do capital).

A explicação é breve: para uma mesma produtividade teórica do trabalho, um preço do produto mais alto ou mais baixo altera o valor da produtividade monetária; o mesmo acontece com os salários. Está justificado que, a nível nacional, a utilização de valores de produtividade (necessariamente monetários por razões materiais e utilitárias, dentro da racionalidade capitalista) ultrapassa os domínios da produtividade do trabalho para incluir efeitos da produtividade do capital. Isto é o mesmo que dizer que a produtividade do trabalho *encobre* outros factores relevantes para análise da situação económica, que não é um conceito unívoco e que, portanto, o seu grau de cientificidade está posto em causa.

Daqui podemos partir para uma proposição fundamental: não decorre necessariamente de um aumento da produtividade do trabalho um aumento das vantagens colectivas para toda a sociedade.

Para compreendermos esta proposição basta pensar que um ganho de produtividade do trabalho pode ser utilizado para manter a produtividade do capital a um nível exageradamente alto ou, até, para elevar esta produtividade (rentabilidade); basta, para isso, que o preço do produto não baixe de forma equivalente e/ou que não haja um aumento correspondente dos salários nessa empresa ou sector.

(Toda esta lógica é rigorosamente invertível no caso em que uma pressão organizada dos assalariados faz elevar os salários acima da distribuição *óptima* dos rendimentos.)

3. **O encobrimento patente na noção de produtividade**

A falta de univocidade do conceito objectivo de produtividade do trabalho e o seu papel de encobrimento de uma relação de

---

[3] Seria possível prolongarmos esta análise de forma a incluir um outro efeito distorcedor do significado do preço e que se origina na dinâmica inflacionista. Mas, como é evidente, não é nossa intenção a exaustividade do argumento, mas apenas a sua demonstração operacional; seguimos, portanto, uma via de economia de passos, o que não significa que o processo ilustrativo se não pudesse alargar.

confusão entre produtividade do capital e produtividade do trabalho põem directamente em causa o seu valor científico. Seguindo o elementar conselho de Samuelson, perguntemos «a quem serve» esta distorção.

A maneira mais rápida de encontrar a resposta consiste na construção de um exemplo (que não invalida a necessidade da sua demonstração rigorosa, a qual se fará noutra altura, mas que está implícita no que temos vindo a dizer e incrustada no próprio exemplo). Imaginemos um empresário tradicionalista, definindo a sua actividade numa estrutura económica pouco desenvolvida, onde, por definição, a iniciativa empresarial é tímida; a única forma de este empresário poder conseguir uma *alta* produtividade do capital investido continuando a seguir práticas empresariais tradicionalistas exige uma dupla protecção *para o seu capital:* protecção em relação ao exterior, sob o pretexto de que a produtividade do trabalho interno é baixa, o que não permite a concorrência em relação aos produtos de importação (protecção através de taxas alfandegárias), e protecção em relação ao interior, afirmando que é absurdo multiplicar os investimentos no sector porque o total de capital disponível é baixo e há outros sectores industriais a explorar (processos de condicionamento industrial) e, ainda, que não pode conceder aumentos de salários porque a produtividade dos operários é baixa (contenção dos salários).

Como se pode ver neste exemplo, o conceito de produtividade do trabalho é estratégico para a elaboração do programa proteccionista. O seu efeito, a curto prazo, traduz-se na manutenção de um alto nível artificial de lucros (de qualquer modo, superior ao que se verificaria se esse programa não existisse). Entretanto, a justificação do programa exige a lógica do longo prazo: esse nível artificial de lucros é mantido para que seja possível o seu reinvestimento de forma a modernizar o sector. Isto é, os sacrifícios (dos operários e da comunidade) a curto prazo têm a sua racionalidade na mais rápida industrialização.

E se isso não acontecer, ou seja, se o empresário mantiver a sua actuação tradicionalista? Neste caso, a produtividade-rendimento (monetário) do trabalho é a justificação *ideológica* de uma distorção da racionalidade económica capitalista.

Resumindo, qual é a origem do *efeito ideológico* do conceito de produtividade?

a) A partir de um conceito rigorosamente científico — a produtividade física —, é operada uma passagem para a produtividade-rendimento, por razões materiais de cálculo e porque o que interessa ao empresário é o efeito monetário da produtividade do trabalho.

Mas nas estruturas económicas não concorrenciais (condicionadas, protegidas, politicamente influenciáveis) o preço do produto traduz sempre o efeito da distribuição social do rendimento nacional em salários, juros, rendas e lucros.

Logo, a produtividade do trabalho não mede a produtividade

física, mas sim este valor enquanto *reflecte* a estrutura da distribuição dos rendimentos, que, por sua vez, *reflecte* a estrutura das influências sociais.

b) Ao incluir o factor preço, a produtividade do trabalho estabelece a confusão entre a produtividade física do trabalho e a produtividade do capital.

Deste modo, *encobre* níveis artificiais da rentabilidade do capital investido, mesmo quando a gestão empresarial for ineficiente e contrária aos interesses da comunidade.

c) A diferença entre a produtividade teórica (física) e a produtividade objectiva (monetária), tendo em conta o que as duas significam, constitui o *desvio ideológico* de que o conceito de produtividade é objecto e de que ele próprio se torna na prática portador.

Como se pode ver com toda a clareza, estas conclusões estão muito longe do que está subentendido (ou até do que é explicitamente afirmado) nas utilizações correntes das «medidas» de produtividade.