

Critérios para aferir os ganhos de produtividade global das empresas

JÚLIO NEVES

Lic. em Finanças (I. S. E.)
Director-Geral da Petrogal

resumo

Reconhecendo-se que a apreciação das empresas baseada no lucro obtido ou na produtividade do trabalho ou do capital se revela insuficiente para aferir a gestão empresarial, dado o carácter parcial de que se revestem estes critérios, o autor apresenta o método dos ganhos de produtividade global, o qual pretende, em parte, obviar às insuficiências dos critérios mencionados.

Para além da apresentação desenvolvida do método da produtividade global, o autor assinala as dificuldades de aplicação deste critério e sublinha a sua importância para analisar a actividade das empresas.

1. Introdução

A apreciação da actividade das empresas apoia-se em boa parte nos documentos contabilísticos que se têm aperfeiçoado e adaptado de forma permanente, a fim de responder às necessidades acrescidas de informações de diversos teores, que se torna necessário possuir, de modo a permitir um melhor conhecimento das empresas e a conseguir uma melhor previsão das suas actividades futuras no sentido de as dirigir mais eficientemente.

Contudo, embora as técnicas contabilísticas tenham evidenciado uma notável capacidade de adaptação às mais diversas situações da realidade, não se pode esquecer que o objectivo fundamental da contabilidade, quer no seu aspecto jurídico quer no seu aspecto

abstract

Aware that enterprise appraising with basis on profits obtained or on labour or capital productivity demonstrates insufficient to evaluate enterprise management, considering the incompleteness of these criteria, the author presents the method of global productivity which in a certain way aims to avoid the insufficiency of the above mentioned criteria.

Besides the detailed explanation of the global productivity method, the author points out the difficulties in the application of this criterium and stresses its importance in the analysis of enterprise activity.

económico, tem sido dominado pelos princípios fundamentais de facilitar a memória das operações económicas e financeiras, exprimir os resultados das empresas e permitir fiscalizar esses resultados.

Actualmente reconhece-se que a empresa assume responsabilidades económicas e sociais acrescidas, tornando-se necessário proceder a novas adaptações no domínio das informações que têm de proporcionar, uma vez que é indispensável fornecer elementos que dêem indicações sobre a sua importância no âmbito económico, social e nacional.

Por outro lado, a óptica de apreciação da empresa baseada em critérios de produtividade do trabalho ou do capital revelam-se insuficientes para aferir a gestão empresarial, dado o carácter parcial de que se revestem, ao considerarem a produção da empresa cotejada

por um factor de produção, não podendo daí inferir-se uma relação de causa e efeito entre o factor produtivo e o resultado da produção alcançada pela empresa.

Acresce que, estando as economias dominadas pelos problemas de emprego e de inflação, pela procura de uma justa distribuição de rendimentos, pela necessidade de manter sob controlo os preços de bens e serviços fundamentais, a empresa, e nomeadamente a empresa pública, não se pode alhear destes problemas, pelo que o critério do lucro não é suficiente para avaliar a sua política anual.

Com efeito, sabe-se que um lucro mais elevado numa empresa — muitas vezes trabalhando em mercado não concorrencial — não reflecte necessariamente que tenha melhorado a sua produtividade, uma vez que pode ter aumentado o preço dos seus produtos ou manter baixos os níveis de salários ou ainda beneficiar de uma baixa de preços das matérias-primas adquiridas.

Daí que, com o método dos ganhos⁽¹⁾ de produtividade global se pretende, em parte, responder a alguns destes tipos de preocupações.

2. Origem do método das contas de ganhos de produtividade global das empresas

A actividade da empresa pode ser analisada de um ponto de vista estático ou dinâmico.

Na **óptica estática** trata-se de determinar a estrutura dos custos e a repartição dos rendimentos num certo período, ao passo que na **óptica dinâmica** a análise incide sobre a evolução dos custos e a repartição dos rendimentos entre dois períodos.

No domínio do método dos ganhos de produtividade global pretende-se estudar a evolução da actividade da empresa simultaneamente em termos de produtividade e em termos de rendimento.

A performance económica atingida pela empresa é função da produção obtida e da evolução mais ou menos favorável do preço dos produtos fabricados bem como dos custos derivados da actividade da empresa (salários e ordenados aos trabalhadores, pagamentos aos fornecedores, remunerações dos capitais próprios ou obtidos por empréstimos, etc.).

Historicamente, para além desta preocupação, visa-se também medir a repartição das vantagens entre os diferentes parceiros sociais.

Os primeiros ensaios de aplicação destas reflexões foram efectuados na Electricité de France, e na criação, em 1966, do Centre d'Études des Revenus et Coûts (C. E. R. C.) aprofundou-se a investigação nestes domínios, aplicou-se o método a algumas empresas públicas

e, o INSEE efectuou a aplicação deste método à economia francesa no seu conjunto, decomposta por sete grandes sectores de actividade económica.

O método tem proporcionado a realização de estudos e jornadas de reflexão e, em 1975, aquando da criação do Institut de l'Entreprise (I. D. E. P.) inscreveu-se no seu programa um estudo das possibilidades de aplicação deste método às empresas privadas.

3. Aspectos conceptuais

3.1. As contas dos ganhos da produtividade global apresentam-se como um instrumento de análise complementar de um sistema de informação contabilístico cujo principal interesse é o de examinar a interdependência entre o valor criado pela empresa e o valor distribuído aos diversos parceiros sociais.

Sob outro ponto de vista, pode afirmar-se que a actividade da empresa se pode encarar sob dois ângulos:

- de uma parte, a **actividade produtiva propriamente dita** que se traduz numa luta contra a raridade e cujo objectivo é de criar o máximo de bens e serviços consumindo o mínimo de factores produtivos;
- e, por outro lado, a **actividade de redistribuição de riqueza**, que se põe em termos de conflitos onde cada uma das partes envolvidas (fornecedores, trabalhadores, clientes, accionistas e Estado) procura maximizar as suas vantagens.

Ora, a contabilidade de exploração das empresas evidencia, do lado dos custos, os «inputs» consumidos de factores de produção no decurso de um ano (trabalho directo e subcontratado, aquisições de matérias-primas, utilização de máquinas, etc.) e, do lado dos «outputs», os proveitos da produção.

Contudo, a escrituração contabilística regista estes valores sob a forma de fluxos expressos em unidades monetárias, termos que envolvem um volume de factores produtivos (ou de produção) e um índice de preços.

Procurando-se medir a variação dos valores monetários de um ano para o outro, os valores inscritos na contabilidade, têm de ser cindidos:

- numa componente de variação de volume
- e, numa componente de variação de preço

⁽¹⁾ Na falta de equivalente português para a expressão francesa «surplus» optou-se por traduzi-la por «ganhos», uma vez que a actividade normal da empresa se expressa num ganho, embora se possam verificar, por vezes, perdas.

tais que:

$$\text{índice de valor} = \text{índice de volume} \times \text{índice de preço.}$$

Em princípio, uma tal análise deve ser aplicada a todas as rubricas da conta de exploração, ou seja, desde o fluxo do trabalho e das matérias-primas, até aos encargos de capital e à depreciação do imobilizado no processo produtivo.

De uma forma esquemática, pode-se dizer que entre as contas de exploração de dois anos sucessivos se interpõe uma conta fictícia do ano 2, aos preços do ano 1, que permite filtrar as duas componentes: volume e preço.

3.2. A performance da empresa expressa-se no esforço produtivo contra a raridade, que se consubstancia em criar o máximo de riqueza destruindo o menos possível ou, de outro modo, em maximizar o volume de produção minimizando o volume dos factores produtivos utilizados.

As variações dos volumes (produtos ou consumos) definem-se em termos de variações contabilísticas depuradas de todas as variações de preços, isto é, medidas a preços constantes.

Noutros termos, as variações de volume são as variações de quantidades consumidas ou produzidas, ponderadas por um sistema fixo de preços.

A partir das indicações anteriores é possível apresentar o conceito de **ganhos de produtividade global de uma unidade de produção (P_g) entre dois anos**, como sendo a diferença entre a variação do volume de produtos e a variação do volume de factores produtivos aferidos a preços constantes.

Em particular, o ganho da produtividade global reduz-se à variação dos resultados de um ano para o outro no caso do preço dos produtos e dos diversos factores produtivos permanecerem inalterados nesses períodos.

3.3. Para calcular os ganhos de produtividade global considere-se as contas de exploração do ano 1 e 2, expressas do seguinte modo:

$$\begin{array}{c} \text{ANO 1} \\ \hline \begin{array}{c|c} \text{Proveitos} & \text{Custos} \\ \hline \sum_1 P_1^1 q_1^1 & \sum_1 c_1^1 f_1^1 \end{array} \\ \hline R_1 = \sum_1 P_1^1 q_1^1 - \sum_1 c_1^1 f_1^1 \end{array}$$

ANO 2

$$\begin{array}{c|c} \text{Proveitos} & \text{Custos} \\ \hline \sum_1 P_1^2 q_1^2 & \sum_1 c_1^2 f_1^2 \end{array}$$

$$R_2 = \sum_1 P_1^2 q_1^2 - \sum_1 c_1^2 f_1^2$$

em que

- P_i^j — preço do produto i no ano j
- q_i^j — quantidade do produto i no ano j
- c_i^j — preço do factor produtivo i no ano j
- f_i^j — quantidade do factor produtivo i no ano j
- R_j — resultado de exploração no ano j
- $j = 1, 2.$

A partir dos elementos anteriores, tem-se:

ANO 2'
(a preços do ano 1)

$$\begin{array}{c|c} \text{Proveitos} & \text{Custos} \\ \hline \sum_1 P_1^1 q_1^2 & \sum_1 c_1^1 f_1^2 \end{array}$$

$$R_2' = \sum_1 P_1^1 q_1^2 - \sum_1 c_1^1 f_1^2$$

Os ganhos de produtividade global serão dados por

$$P_g = R_2' - R_1 \quad (1)$$

Porém, na prática, pode-se ter de lançar mão de índices de preços específicos para a empresa ou, na sua falta, de um índice oficial apropriado em vez dos preços reais da empresa verificados no ano 1, pelo que, nestas condições, ter-se-ia de considerar:

ANO 2''
(a preços específicos do ano 1)

$$\begin{array}{c|c} \text{Proveitos} & \text{Custos} \\ \hline \sum_1 \frac{P_1^1}{P_1^2} P_1^2 q_1^2 & \sum_1 \frac{c_1^1}{c_1^2} c_1^2 f_1^2 \end{array}$$

$$R'' = \sum_1 \frac{P_1^1}{P_1^2} P_1^2 q_1^2 - \sum_1 \frac{c_1^1}{c_1^2} c_1^2 f_1^2$$

Note-se que no caso do índice específico ser substituído pelo valor real calculado na empresa ⁽²⁾ a conta do ano 2'' passa a ser idêntica à do ano 2'.

Por outro lado, assinale-se que a aplicação dos índices de preços específicos (ou oficial), conquanto tenha um carácter menos rigoroso, evita a desglobalização total ou parcial dos valores nos componentes de volumes e de preços.

A partir destes elementos pode-se calcular a variação dos resultados em relação ao ano 1, isto é,

$$V_r = R_2'' - R_1 \quad (2)$$

Considerando

$$R_2' - R_2'' = \left(\sum_1 P_1^1 q_1^2 - \sum_1 c_1^1 f_1^2 \right) - \left(\sum_1 \frac{P_1^1}{P_1^2} P_1^2 q_1^2 - \sum_1 \frac{c_1^1}{c_1^2} c_1^2 f_1^2 \right)$$

ou, sob outra forma,

$$R_2' - R_2'' = \sum_1 \left(P_1^1 - \frac{P_1^1}{P_1^2} P_1^2 \right) q_1^2 + \sum_1 \left(\frac{c_1^1}{c_1^2} c_1^2 - c_1^1 \right) f_1^2$$

Somando a ambos os membros (2) tem-se

$$(R_2' - R_2'') + (R_2'' - R_1) = V_r + \sum_1 \left(P_1^1 - \frac{P_1^1}{P_1^2} P_1^2 \right) q_1^2 + \sum_1 \left(\frac{c_1^1}{c_1^2} c_1^2 - c_1^1 \right) f_1^2$$

ou, com base em (1),

$$P_g = V_r + \sum_1 \left(P_1^1 - \frac{P_1^1}{P_1^2} P_1^2 \right) q_1^2 + \sum_1 \left(\frac{c_1^1}{c_1^2} c_1^2 - c_1^1 \right) f_1^2 \quad (3)$$

3.4. A análise do 2.º membro da expressão (3) proporciona indicações sobre a distribuição dos ganhos de produtividade global criados pela empresa.

Com efeito,

V_r — traduz a variação dos resultados da empresa verificada no ano 2 em relação ao ano 1, liberta da influência da alteração de preços;

$$\sum_1 \left(P_1^1 - \frac{P_1^1}{P_1^2} P_1^2 \right) q_1^2$$

exprime a mutação registada nos preços dos produtos do ano 1 para o ano 2 e que beneficiou (ou prejudicou) os consumidores; e

$$\sum_1 \left(\frac{c_1^1}{c_1^2} c_1^2 - c_1^1 \right) f_1^2$$

mede os ganhos (ou perdas) da empresa em relação aos diversos factores produtivos utilizados (ordenados e salários, aquisição de matérias-primas, depreciação do imobilizado, etc.).

Em síntese: a expressão (3) explicita os ganhos da produtividade global e a sua distribuição pelos consumidores, trabalhadores e restantes factores produtivos que intervêm na actividade da empresa, em termos que é possível quantificar.

3.5. A partir das relações anteriores retenha-se que:

a) $R_1 = P_1 - C_1$
sendo $P_1 = \sum_1 P_1^1 q_1^1$

e $C_1 = \sum_1 c_1^1 f_1^1$

b) $R_2' = P_2' - C_2'$

sendo $P_2' = \sum_1 P_1^1 q_1^2$

e $C_2' = \sum_1 c_1^1 f_1^2$

c) $P_g = R_2' - R_1$

ou, sob outro ângulo,

$P_g = (P_2' - C_2') - R_1$

⁽²⁾ Neste caso, $P_1^j = P_1^j$ e $c_1^j = c_1^j$ com $j = 1, 2$.

Designando-se por taxa de produtividade global

$$t_p = \frac{\frac{P'_2}{C'_2} - \frac{P_1}{C_1}}{\frac{P_1}{C_1}} \quad (4)$$

conclui-se ⁽³⁾ que

$$t_p = \frac{P_g - W}{C'_2} \quad (5)$$

sendo
$$W = R_1 \left(\frac{P'_2}{P_1} - 1 \right).$$

Em resumo: a taxa de produtividade global da empresa pode medir-se através da relação entre os ganhos da produtividade global alcançados pela empresa deduzidos de um coeficiente W e os custos do ano 2 avaliados aos preços do ano 1.

4. Dificuldades de aplicação do método dos ganhos da produtividade global

A aplicação deste método depara com várias dificuldades, quer no que respeita aos produtos obtidos pela empresa, quer no que se refere à dissociação volume/preço, surgindo questões complexas que convém analisar nalguns dos seus aspectos fundamentais.

4.1. *A variação da qualidade dos produtos conseguida pela empresa de um ano para o outro, é uma das primeiras dificuldades de interpretação que se deparam.*

Com efeito, a noção de qualidade é, por vezes, de carácter subjectivo, podendo ser meramente aparente ou, no caso de corresponder a uma real melhoria de produto oferecido ao consumidor, pode não ter expressão em termos de aumento de preço.

Pretendendo-se medir a variação de qualidade da produção obtida na empresa, resultarão, muitas vezes, na prática, escolhas arbitrárias que não serão neutras quer do ponto de vista do cálculo dos ganhos da produtividade global quer da sua repartição.

Assim, o montante desse ganho depende da interpretação que é feita da noção de variação da qualidade da produção.

Por maioria de razão, a aparição de novos produtos levanta problemas delicados da escolha dos preços de base para calcular a variação de volume.

A este respeito, poderá considerar-se:

- o preço praticado pela concorrência no ano 1;
- ou, um preço determinado tomando como referência a evolução do índice de custo do produto em questão durante o ano 1;
- ou, pura e simplesmente, tomar o preço verificado no ano 2.

Daqui decorre que o valor dos ganhos da produtividade global serão necessariamente influenciados pela escolha do critério que neste domínio se fizer.

4.2. No tratamento dos dados do *factor trabalho anual*, em princípio, poder-se-á escolher o número de horas de trabalho ou o número de trabalhadores da empresa.

Estes critérios apresentam-se indiferentes no caso da duração média anual das horas de trabalho por trabalhador não registar alteração do ano 1 para o ano 2, mas serão diferentes logo que exista uma variação deste valor, por exemplo, devido a uma variação da taxa de absentismo ou de uma modificação de contratação colectiva de trabalho que tenha reduzido o número de horas de trabalho semanais de uma certa categoria de trabalhadores.

Porém, qualquer dos critérios não explicita a variação da estrutura de qualidade do pessoal que porventura se tenha verificado na empresa.

Uma das formas de ultrapassar esta dificuldade consiste em fazer ponderar as horas efectuadas por cada categoria de pessoal por um índice representativo da qualidade do seu trabalho.

⁽³⁾ A dedução da expressão (5) retira-se das relações apresentadas e atendendo a que

$$t_p = \frac{P'_2/C'_2}{P_1/C_1} - 1 \quad \text{ou} \quad t_p C'_2 = \frac{P'_2}{P_1} C_1 - C'_2.$$

Somando ao 2.º membro desta última expressão P_g e subtraindo o mesmo valor, mas sob a notação $(P'_2 - C'_2) - R_1$, bem como fazendo a substituição de C_1 por $C_1 = P_1 - R_1$, vem

$$t_p C'_2 = \frac{P'_2}{P_1} (P_1 - R_1) + P_g - [(P'_2 - C'_2) - R_1] - C'_2$$

donde, por simplificação

$$t_p C'_2 = P_g - R_1 \left(\frac{P'_2}{P_1} - 1 \right)$$

e, fazendo $W = R_1 \left(\frac{P'_2}{P_1} - 1 \right)$ chega-se a (5).

Se esse índice for calculado considerando a remuneração de cada trabalhador como indicativo da sua qualificação, está-se a admitir que o salário ou ordenado é assimilável aos coeficientes representativos da qualificação do pessoal.

Ora, as remunerações são, de facto, por um lado, indicadores de raridade e, por outro, resultam de condicionantes de diversa natureza externas à empresa, pelo que este indicador não pode ser tomado como um aferidor perfeitamente fidedigno da qualificação.

Para se medir a variação do factor trabalho no decurso dos dois anos de maneira mais precisa, seria de dispor de uma grelha de qualificações do pessoal, e, para cada nível de qualificação, definir-se-ia um coeficiente hierárquico médio para os trabalhadores desse nível.

Para se dar uma indicação do processo de cálculo, considere-se para o ano n e para o nível de qualificação i

e_i^n — representa o número de efectivos de um certo nível, e

h_i^n — o coeficiente hierárquico médio dos membros do pessoal desse nível.

O coeficiente hierárquico médio global (H_n) é dado por

$$H_n = \frac{\sum_i h_i^n e_i^n}{\sum_i e_i^n} .$$

Supondo que do ano n para o ano $n+1$ se verifica: — uma alteração de valorimetria dos coeficientes hierárquicos, isto é,

$$h_i^n \text{ passa para } h_i^{n+1} = h_i^n + \Delta h_i^n$$

— e os efectivos do nível i variam de um ano para o outro, ou seja,

$$e_i^n \text{ passa para } e_i^{n+1} = e_i^n + \Delta e_i^n$$

a taxa de acréscimo anual de coeficiente hierárquico será dada por

$$\frac{\Delta H_n}{H_n} = \frac{\frac{\sum_i h_i^{n+1} e_i^{n+1}}{\sum_i e_i^{n+1}} - \frac{\sum_i h_i^n e_i^n}{\sum_i e_i^n}}{\frac{\sum_i h_i^n e_i^n}{\sum_i e_i^n}}$$

Não havendo alterações dos coeficientes hierárquicos ($\Delta h_i^n = 0$) e, atendendo a que, neste caso $h_i^{n+1} = h_i^n$ e $e_i^{n+1} = e_i^n + \Delta e_i^n$, tem-se

$$\frac{\Delta H_n}{H_n} = \frac{\sum_i e_i^n}{\sum_i e_i^{n+1}} \left(1 + \frac{\sum_i h_i^n \Delta e_i^n}{\sum_i h_i^n e_i^n} \right) - 1 .$$

4.3. Quanto à determinação do *montante das reintegrações e amortizações* a ser praticado em relação a uma imobilização, habitualmente o preço da reintegração ou amortização é definido pela respectiva taxa, e, no respeitante ao seu volume, duas perspectivas podem ser normalmente consideradas:

— ou, as reintegrações e amortizações têm por objectivo constatar o consumo do imobilizado afecto à exploração, olvidando que a sua depreciação não é só função do tempo e da sua utilização, mas da existência do progresso técnico e de outros factores estranhos à produção;

— ou, as reintegrações e amortizações são calculadas com a finalidade de reter na empresa as capacidades de substituição das imobilizações, levantando-se ainda aqui dificuldades, pois que, nomeadamente no domínio do equipamento, uma máquina poderá ser substituída por outra idêntica ou por outra mais aperfeiçoada.

Os critérios utilizados dependem das convenções consideradas pela própria empresa, pelo que devem ser explicitados a fim de que a análise das variações deste factor produtivo possam ser devidamente interpretadas.

4.4. Numa primeira análise o *tratamento dos encargos financeiros* apresenta-se simples, uma vez que estes encargos são considerados como a remuneração dos fornecedores de capitais emprestados à empresa.

Contudo, em períodos inflacionários, haverá que distinguir a proporção da taxa de juro que corresponde efectivamente à remuneração do prestamista de capitais (⁴) e, do outro lado, a parte que respeita ao efeito inflacionário.

4.5. No tocante aos *encargos fiscais* teoricamente poderão ser considerados como a contrapartida paga pelos bens e serviços prestados pelo Estado (estradas, caminhos de ferro, telecomunicações, hospitais, ensino, etc.).

Mas, do ponto de vista prático, esta visão defronta dificuldades de mensuração, levantando-se a questão da determinação real do volume dos serviços prestados pelo Estado à empresa.

Uma forma pragmática — mas não inteiramente satisfatória — de conceber a decomposição dos encargos fiscais em preços e volume, consiste em recorrer a um método indirecto, atendendo a que cada imposto tratado separadamente corresponde a um «preço» — taxa do imposto — calculando-se o «volume» — matéria colectável — através do quociente dos encargos pelo respectivo preço.

4.6. A decomposição do *resultado de exploração* opera-se considerando que o «volume» dos capitais proporcionados à empresa pelos seus proprietários é dado pelo montante dos capitais próprios, sendo o «preço» obtido através da relação Resultados de Exploração/Capitais Próprios.

Contudo, em períodos de inflação, levanta-se uma questão idêntica à já exposta para os encargos financeiros, isto é, o da determinação da parte do resultado que representa realmente a remuneração dos capitais próprios⁽⁵⁾ e a que deriva dos efeitos inflacionários.

5. Algumas reflexões sobre o método das contas dos ganhos da produtividade global

A metodologia apresentada sobre este tipo de contas teve por finalidade evidenciar algumas das dificuldades que surgem na sua aplicação e na determinação mais ou menos correcta dos valores que servem de suporte para se calcular os ganhos da produtividade global.

Para além dos aspectos já focados, uma crítica que se levanta a este método é que os ganhos de produtividade global propõem-se medir a evolução dessa produtividade mas não permitem que se façam juízos de valor sobre o nível dessa mesma produtividade.

Assim, pode acontecer que uma empresa tenha conseguido obter um ganho de produtividade global expressivo, ou mesmo uma taxa de produtividade global elevada, mas a sua produtividade pode manter-se baixa quando comparada com outras empresas.

Este tipo de críticas sobre as dificuldades e as convenções para determinar alguns valores poderão levar a descrer da validade operacional do método.

Porém, esta noção é demasiado simplista pois que a própria contabilidade empresarial — sobretudo em períodos inflacionários — assenta em determinadas convenções, não dando, muitas vezes, uma ideia perfeitamente fidedigna da situação das empresas e nem por isso se põe em dúvida a sua validade. Procura-se, sim, aperfeiçoá-la de forma a melhor aderir à realidade.

Por outro lado, assinala-se que o método do valor actualizado (ou da taxa interna de rentabilidade) dos investimentos, baseia-se em pressupostos sobre a evolução dos proveitos e dos custos futuros de um certo investimento — elementos previsionais com valor relativo —, técnica pouquíssimo utilizada há vinte anos pelas empresas mas, hoje em dia, noção indispensável para permitir tomar decisões de investimentos nas empresas.

6. Conclusões

O conjunto de dificuldades apontadas não deve levar a olvidar que o método dos ganhos da produtividade global é um instrumento importante para analisar a actividade da empresa.

Poderá ser utilizado nas relações da empresa com os seus diferentes parceiros económicos e sociais: clientes, pessoal, fornecedores, banqueiros e governo.

Nomeadamente em relação ao pessoal da empresa, poderá permitir um aprofundamento da informação e da análise mais correcta sobre o funcionamento da empresa, examinando, em particular, a política do pessoal e o seu reflexo nos ganhos da produtividade.

Além disso, permite igualmente contribuir para responder às necessidades de participação do pessoal na vida da empresa e fornecer uma melhor compreensão das modalidades das políticas seguidas.

A importância da noção de ganhos da produtividade global pode ser evidenciada pela conclusão a que chegou o grupo de trabalho francês, englobando representantes do Institut de l'Entreprise (I. D. E. P.) e do Centre d'Études des Revenus et Coûts (C. E. R. C.), ao considerar esta noção como um critério importante da performance da empresa, a fim de permitir:

- melhorar a compreensão da finalidade da empresa;
- melhorar a apreciação do seu funcionamento;
- e, ajudar as decisões da gestão, a vários níveis, com vista a obter o máximo de eficácia.

(4) Esta taxa — designada por taxa de preferência do tempo — admite-se que assumia valores no intervalo 3 % a 5 %. Ver «Avaliação económica dos projectos segundo a metodologia do Banco Mundial» de José Manuel Toscano, Banco Fomento Nacional, Estudos.

(5) A taxa de actualização da «análise financeira» foi considerada em publicação de 1978 para Portugal entre 13 % e 19 % e tendo como valor provável 16 %. Ver «Avaliação económica de projectos segundo a metodologia do Banco Mundial», de José Manuel Toscano, Banco Fomento Nacional, Estudos.

Embora estas contas sejam normalmente utilizadas numa visão retrospectiva, nada impede que se possa passar à utilização de contas previsionais, enquadradas em orçamentos económicos e financeiros da empresa anuais e em planos de médio prazo.

A este respeito, será de assinalar que no Contrato Programa (1971-1975) assinado em fins de Dezembro/1970 entre o Estado Francês e a EDF (Electricité de France), para além das disposições que fixavam as grandes orientações do serviço público cometido à empresa, impunham-se-lhe três objectivos particulares ⁽⁶⁾:

- que a taxa da produtividade global que a empresa realizaria no período 1971-1975 deveria cifrar-se num valor médio anual não inferior a 4,85%. A produtividade global seria calculada para o conjunto das actividades da empresa e em separado para cada um dos seus grandes departamentos;
- que os recursos próprios brutos deveriam passar de 17,9 % em 1971 a 18,9 % em 1972, sendo os dos anos subsequentes posteriormente fixados;
- que a rentabilidade financeira do capital investido se fixava em 8 % para 1971 e em 8,5 % para 1972.

Será ainda de referir que este método constitui um bom aferidor de gestão das unidades descentralizadas, dado que para um gestor de uma unidade de produção descentralizada os preços são-lhe em geral fixados (preços de venda e de matérias-primas, salários, taxas de

juízo, etc.), pelo que, em face de um certo sistema de preços, a sua actividade desenvolve-se na escolha optimizada dos volumes de factores produtivos correspondentes à produção a obter no campo da sua acção de gestão.

Por último, haverá que notar que na falta de critérios geralmente aceites sobre as hipóteses e convenções postas na determinação das contas de ganhos da produtividade global, a sua análise correcta, em casos concretos, exige que sejam dadas notas explicativas sobre as convenções e definições utilizadas.

BIBLIOGRAFIA

A partir das indicações que a seguir se apresentam, facilmente se obtêm informações sobre outros artigos relativos a esta matéria.

- [1] P. BERNARD: *Productivité, prix des produits et rémunération des facteurs*; Thèse pour le doctorat de sciences économiques, Paris, 1967.
- [2] C. E. R. C.: *Surplus de Productivité global et comptes de surplus*; Documents du C. E. R. C., N.º 1, 1.º trimestre 1969.
- [3] J. L. TRUEL: *Un outil de gestion à la française: les comptes de surplus*; Harvard — L'Expansion/Hiver 1979-80.
- [4] M. NICHTHAUSER: *Surplus de productivité globale et comptes de surplus*; Revue Française de Comptabilité, N.º 105, Julho 1980.

⁽⁶⁾ Para obter mais informações sobre este Contrato Programa veja-se o artigo «Grau de autonomia das empresas públicas» de Ricardo da Cruz Filipe, publicado em *Electricidade* N.º 144, Julho-Agosto 1979.