
DINÂMICA DO EMPREGO, REMUNERAÇÃO E PRODUTIVIDADE NA ECONOMIA DO CONSUMO

Unidade de Investigação: *Centro de Estudos da População, Economia e Sociedade*
(CEPESE)

Linha de Investigação: *Sociedade e Emprego*

Ana Maria Lourenço Paiva
Universidade Aberta

João de Sousa Mendes
Universidade Lusíada de Lisboa

José Eduardo Soares Carvalho
(Coordenador)
Universidade Lusíada de Lisboa

Rui Lanção Gonçalves
Mestre em Economia pela
Universidade Lusíada de Lisboa

Resumo: Este é o primeiro estudo do projecto Dinâmica do Emprego, Remuneração e Produtividade na Economia do Consumo (DERPEC) com o propósito de criar um sistema de informação da performance da população empregada no universo das maiores empresas do tecido económico português, com relevância nas actividades ligadas ao consumo.

A produtividade e o desempenho das organizações empresariais são cada vez mais influenciados pela performance das pessoas que nelas trabalham, ou seja, pelas competências, motivação e esforço do factor humano. Consequentemente, é lógico admitir a importância que reveste para as organizações a disponibilidade, sistemática e contínua, de informação económica do emprego, remuneração e produtividade no tecido empresarial. Com este propósito o estudo faz a análise detalhada do universo empresarial português cobrindo nove agregados setoriais. Construiu-se um modelo conceptual sobre o consumo, o emprego, a remuneração do trabalho e a produtividade. Por último, apresenta-se a performance dos diferentes agregados sectoriais considerados.

Palavras-chave: emprego; produtividade; remuneração; economia; salário; consumo.

Abstract: This is the first research of the project Employment Dynamics, Income and Consumption Economics Productivity, which pursues the purpose of creating an information system about performance of employed population on the biggest portuguese enterprises, relevant activities related to consumption.

The productivity and performance of companies are increasingly being influenced by their workers, their skills, motivation, and effort. As a result is assumed of greater importance for economic organizations, the availability of consistent and systematic information on employment, salaries and productivity. On this purpose a detailed analysis was developed about the portuguese market considering nine sectors. A conceptual model was built presenting a study on consumption, employment, salaries and productivity. To conclude, the performance of all the considered sectors is presented.

Key-words: employment; productivity; compensation; economy; wages; consumption.

1. Âmbito do Projecto

O projecto *Dinâmica do Emprego, Remuneração e Produtividade na Economia do Consumo* (DERPEC) visa a criação e manutenção de um sistema de informação da performance da população empregada no universo das maiores empresas do tecido económico português, com relevância dos sectores ligados, directa ou indirectamente, à economia do consumo.

A produtividade e o desempenho das organizações empresariais são cada vez mais influenciados pela performance das pessoas que nelas trabalham, ou seja, pelas competências, motivação e esforço do factor humano. Consequentemente, é lógico admitir a importância que reveste para as organizações a disponibilidade, sistemática e contínua, de informação económica do emprego, remuneração e produtividade no tecido empresarial.

O projecto DERPEC está inserido nos trabalhos da linha de investigação *Sociedade e Emprego*, direccionada ao estudo das condições socioeconómicas da população empregada, enquadrada nas actividades desenvolvidas pelo CEPESE – *Centro de Estudos da População, Economia e Sociedade*, instituição de vocação interuniversitária consagrada à actividade científica, acreditada e apoiada pela *Fundação para a Ciência e Tecnologia* (FCT).

2. Enquadramento do Estudo

2.1 Aspectos sociológicos do consumo

O consumo tem sido estudado enquanto acto destinado a satisfazer necessidades e desejos pessoais. Porém, o consumo é um conceito mais vasto, que se diferencia do simples acto de comprar e que não deve ser visto em exclusiva articulação com a capacidade financeira do consumidor. Actualmente, serve de indicador para a construção de novas categorias sociais, como a *classe de consumo de massa* em substituição da *antiga classe média* (Gaggi e Narduzzi, 2008).

Existem várias abordagens e perspectivas deste tema. A «perspectiva do sistema» ou estrutural, dominante nas ciências sociais na segunda metade do século XX, preocupou-se em demonstrar a existência de um determinismo estrutural na

acção social, ou seja, os indivíduos são levados a agir por mecanismos coactivos da estrutura social, sendo as suas margens de liberdade muito reduzidas. Assim, o consumo é visto como o resultado de uma determinada pressão da sociedade e como reflectindo a própria desigualdade social estrutural.

Nesta perspectiva, o consumo é construído como conceito complexo que resulta da interdependência de variáveis estruturais e não como um acto individual, exclusivo, patológico ou racional. Logo, o consumo não pode ser dissociado das redes que estruturam e mantêm o mercado, a organização do mesmo, os processos institucionalizados que organizam e regulam ou desregulam, as técnicas de marketing, as decisões e opções políticas, o mundo da produção e distribuição, etc. Os factores estruturais do consumo incluem os grupos de pertença dos indivíduos, nomeadamente as classes sociais e as suas necessidades identitárias que garantem, do ponto de vista simbólico, a sua reprodução e perpetuação (Goldthorpe, 1996; Riesman, 1993; Giddens, 1991; Bourdieu, 2007; Veblen, 1974; Bourdieu, 2007).

Nos últimos anos, uma perspectiva relativista do consumo considera-o como uma forma de identidade mas estuda também os padrões de consumo como formas de criatividade, libertação (Slater, 2006) e representação (Campbell, 1995; Featherstone, 1991), e supera a visão utilitarista, cruzando as perspectivas, estrutural e accionista com a perspectiva simbólica e cultural. Este ponto de vista pretende superar as típicas explicações estruturalistas que viam no consumo um resultado da condicionante determinista da estrutura e da desigualdade social, e por isso uma forma de alienação da consciência e da liberdade individual. Ao contrário, a perspectiva pós-moderna sublinha a importância do indivíduo e atribui-lhe alguma margem de liberdade através da sua escolha criativa aplicada ao seu modo de vida, à sua imagem e à sua capacidade de se comunicar, muito mais construído individualmente do que dependente de características da estrutura social (embora limitado ou condicionado por ela).

Uma perspectiva particularmente relevante em matéria de consumo foi desenvolvida recentemente por Gaggi e Narduzzi, em *Low cost, o fim da classe média*. Os autores consideram que a situação económica contemporânea tem empobrecido os trabalhadores e reformados, rarefeito a *classe média* tal como existiu durante o século XX, substituindo-a por uma *classe de consumidores em massa* e criado uma nova *classe de novos-ricos ostensivos*.

A nova *classe de consumidores em massa*, a mais extensa no todo social, corresponde a uma «oferta de produtos e serviços *low cost* que tem a capacidade de aumentar o poder de compra dos salários e de «eliminar as velhas estratificações de interesses em redor dos mecanismos de redistribuição geridos pelo governo, substituindo-as pela pradaria de um grande agregado social indefinido: uma «classe que já não é classe», constituída por indivíduos que exigem, cada vez mais, ser tutelados como consumidores e não apenas como contribuintes e receptores – actuais ou potenciais – de pensões, participações e tratamentos assistenciais de vários tipos» (Gaggi e Narduzzi, 2008, 8).

Nas últimas décadas, podemos verificar a existência de associações de consumidores, o que mostra que há uma tomada de consciência de uma nova identidade colectiva, por parte dos actores sociais. Esta identidade em função do consumo ocorre em simultâneo com a redução do Estado Social que foi concebido com base na capacidade contributiva da velha *classe média*, (ibidem, 10). Ora, a nova *classe de consumidores em massa*, caracteriza-se pela indefinição dos seus contornos deixando assim de ser exactamente uma classe uma vez que integra a grande maioria do corpo social, da qual apenas se excluem «... em baixo, os trabalhadores não especializados e, no alto, os estratos restritos dos beneficiários da riqueza gerada pelo conhecimento criado...a nova creative class...».

Esta *classe de consumidores em massa* caracteriza-se por fazer consumos *low-cost* e «compras monádicas facilmente reproduzíveis e reconhecíveis em todo o mundo. Ikea, Ryanair, Wal-Mart, Virgin, Zara, Prêt à Manger, H&M, são apenas algumas das marcas que interpretam a nova identidade comportamental do fim da classe média. Uma carteira de marcas e empresas planetárias que de ano para ano não cessa de se ampliar mas que há apenas vinte anos estava vazia...» (ibidem, 19/20). Trata-se de um «magma social», um «universo flexível, descontextualizado, desejoso de ampliar ao máximo as possibilidades de consumo. Um universo «subideologizado», que procura os bens e serviços do fornecedor mundial mais barato e com condições mais convenientes», dispensando grande parte da mediação das instituições tradicionais.

Com o fim da classe média e sua substituição pela *classe de consumidores em massa*, dá-se início de uma nova era, caracterizada por novos grupos sociais dos quais, o mais numeroso é composto por «uma sociedade massificada, com rendimentos médios ou baixos, mas à qual a indústria do «*low cost*» garante o acesso a bens e serviços outrora reservados a estratos mais abastados». O consumidor médio correspondente a esta «classe», que tem como ideologia o mercado. O acesso ao mercado é vivido como forma de garantir a democracia e a justiça social num mundo em que a economia já não é nacional mas globalizada.

No quadro da economia portuguesa, verificou-se um aumento nos níveis de consumo a partir dos anos 70 e mais acentuadamente nos anos oitenta com a entrada de Portugal na CE. Este crescimento do consumo foi reforçado também pelos quantitativos da imigração e a facilidade de crédito que se tornou efectiva a partir dos anos 90. (Truninger, M e Ferreira, J. G. (2012). A diversificação da oferta de bens de consumo e o crédito tornaram desde então evidente um aparente nivelamento social pelo consumo, e a concentração dos pontos de venda em grandes superfícies polivalentes frequentadas pelos diferentes estratos sociais, em desfavor dos estabelecimentos de rua. A concentração do consumo em grandes superfícies proporcionou economias de escala aos retalhistas que puderam «democratizar a oferta» com redução de preços, comparativamente ao comércio local e, assim contribuir para o reforço da concentração e para a localização espacial do consumo. Estes espaços, tornaram-se locais de lazer e alimentação para extensas camadas da população, dando origem a fenómenos sociais novos, em

torno do conceito de *shopping*. Esta tendência foi particularmente determinante no caso do consumo de bens alimentares, com as grandes cadeias de supermercados a dominarem, em grande parte, o ramo da distribuição.

A evolução portuguesa do consumo mostra uma progressiva indiferenciação social no consumo alimentar, que deixou de ser um indicador de distinção social. Mostra igualmente um aumento estrutural das despesas de habitação, equipamentos domésticos e transportes, nomeadamente automóvel, o que significa que a expansão das facilidades de crédito veio contribuir em larga medida para a modificação das condições de conforto e estilos de vida dos portugueses. De acordo com a presente investigação esta tendência alterou-se a partir de 2011, com uma quebra de 3.9 no consumo privado, no quadro recessivo que a economia portuguesa vive desde aquele ano.

A conjugação destes diversos aspectos da nossa realidade económica e social deve levar-nos a esperar que o consumo se intensifique ao nível dos produtos *low cost*, no quadro de um modelo social e cultural do tipo formulado por Gaggi e Narduzzi, com um aumento progressivo da *classe de consumo de massa*, cada vez mais indiferenciada e extensa, e perfeitamente articulada com o predomínio da oferta, no mercado, das empresas retalhistas de grande dimensão, ou seja, do universo “âncora” da economia portuguesa. Estas empresas com escala suficiente para concorrerem ao nível da oferta *low cost*, terão um provável crescimento concomitantemente com um progressivo atrofio das pequenas empresas, menos adaptadas ao novo perfil do consumidor. É de supor, também por isso, que a escolha da amostra deste estudo tenha sido correcta do ponto de vista da representatividade do tipo dominante do consumo, não só no presente momento como, cada vez mais, do futuro.

2.2 Primado do cliente interno

Nos dias de hoje, a vantagem competitiva da envolvente da comercialização de produtos ou serviços não se situa, apenas, nestas transacções comerciais, mas sim, no valor que lhe é acrescentado através da transposição para o interior da empresa de atitudes e comportamentos que, na vertente externa, a distinguem e a tornam portadora de valor acrescentado face à concorrência.

Um contexto de mercado em que o cliente é, cada vez mais, a razão de ser da empresa, faz com que a sua sobrevivência assente numa postura de primazia de satisfação ao cliente. Conseguir oferecer produtos e serviços que maximizem a satisfação das necessidades dos clientes e, de preferência, exceder as suas expectativas oferecendo mais do que estes esperam é, sem dúvida, uma condição basilar para o sucesso empresarial.

Para que uma empresa possa praticar uma postura que lhe permita oferecer vantagens competitivas, vendendo uma imagem de empresa distinta e com valor acrescentado terá, simultaneamente, que vender igual conceito aos seus recursos humanos. Assim, no actual contexto empresarial, os recursos humanos surgem como um factor crucial para o desenvolvimento organizacional bem como uma

condição essencial para a vantagem competitiva das empresas. Tal como deve existir uma postura de preocupação de concepção de novas abordagens do mercado que permita dar respostas às necessidades da envolvente externa, impõe-se, de igual modo, uma atitude semelhante junto dos recursos humanos. Nos dias de hoje, os trabalhadores são mais exigentes consigo mesmos, possuem níveis de conhecimento elevados e preocupam-se mais com o seu bem-estar, face às gerações que os precederam. Esta realidade faz-se notar na sua acção dentro da empresa e maximizar a satisfação e a consequente produtividade dos trabalhadores passa a ser uma preocupação dos gestores, do século XXI.

Segundo Camara *et al.* (2010), a concepção do trabalhador como cliente interno é consubstanciada na constatação de que quanto maior for a sua satisfação, o seu envolvimento e o seu compromisso com o projecto da empresa, melhores resultados a empresa obtém na sua actividade. E, por outro lado, o seu alheamento ou desmotivação podem representar ineficácia de actuação e desta forma comprometer o sucesso empresarial. Neste sentido, as empresas acabam por ser forçadas a adoptar práticas de gestão de recursos humanos que assentem na atractividade, retenção e desenvolvimento dos seus trabalhadores.

Actualmente, estamos perante uma força de trabalho com elevada capacidade de mobilidade que, em média ronda os 5,2 empregos (Graça, 2006) durante a vida activa, comparada com uma média de 2,6 empregos de há duas décadas atrás. Mas, por outro lado, a média das idades da força de trabalho disponível é agora maior, resultado de uma baixa de natalidade e de um aumento da esperança média de vida. Apesar disso há mudança de mentalidades e consequentemente na cultura organizacional, onde a idade e a senioridade eram respeitadas e consideradas fonte de sabedoria, agora predomina uma cultura onde a juventude é vista como fonte de dinamismo, criatividade e flexibilidade e as gerações mais velhas são vistas como avessas à mudança e incapazes de responder aos novos desafios. Criou-se, assim, uma cultura de gratificação imediata, propícia a que os trabalhadores sintam no curto prazo a devida recompensa pelo seu esforço e desempenho, ao invés do saberem esperar pelos frutos resultantes de um investimento de trabalho ao longo dos anos.

Os trabalhadores do século XXI são conhecidos, na perspectiva de Handy, (1994) como os trabalhadores de portfolio, ou trabalhadores do conhecimento, na concepção de Drucker (1992), cujo relacionamento com os empregadores assenta da convergência de interesses entre as partes, isto é, deixou de existir um contrato psicológico do chamado emprego para toda a vida, em que, a troca do esforço e lealdade as empresas proporcionavam-lhes segurança de emprego, remuneração certa e, eventualmente uma carreira. Hoje, enquanto a empresa interessar ao trabalhador quer pelas oportunidades de desenvolvimento que a empresa lhe possa proporcionar, quer pelo tipo de trabalho, estilo de gestão e políticas de recompensas atractivas, ele manterá o vínculo de trabalho. Mas o inverso também acontece, caso a empresa entenda que determinado trabalhador já não trás valor acrescentado ao negócio, facilmente extingue a relação laboral.

Verifica-se hoje uma inversão de lealdades, em que o trabalhador passou a ser primeiro leal consigo próprio e para com a sua carreira e, só depois, para com a sua empresa. O trabalhador deixou de ser um sujeito passivo da sua carreira, à espera que a empresa reconhecesse o seu trabalho e passou a ser um sujeito activo da mesma, gerindo-a ele próprio em função dos seus objectivos. (Camara, 2013). Esta mudança coloca nas empresas o ónus de corresponder às aspirações dos trabalhadores chave, cuja retenção é vital para o sucesso do negócio, sob pena de os perder. Daí que a principal preocupação sobre a gestão dos recursos humanos seja compatibilizar os interesses individuais com os interesses organizacionais.

3. Desenvolvimento

3.1. Universo empresarial

O tecido empresarial da economia portuguesa está disseminado por cerca de trezentas mil unidades, excluindo as situações de estatuto de empresário em nome individual e outras similares, que eleva aquele número para cima das seiscentas mil. No universo das empresas não financeiras registam-se cerca de 270 mil unidades, com um volume de negócios de 300 mil milhões de euros, proporcionando emprego a 2,7 milhões de trabalhadores.

Nesta pulverização empresarial, as maiores empresas – com cem ou mais trabalhadores ao serviço – representam apenas um por cento em número de unidades, mas concentram cerca de quarenta e cinco por cento do volume de negócios do país. São, portanto, autênticas empresas âncora da economia portuguesa, à volta das quais gravita uma imensidão de pequenas e médias empresas, por subcontratação, participação de capital, etc.

É no universo destas empresas âncora que incide o estudo DERPEC, utilizando como base de dados a informação técnica da responsabilidade de IF4 – *Processamento de Informações, Lda.*, publicada anualmente pela revista *DN-Empresas* do “*Diário de Notícias*”.

Na observação, com incidência no biénio 2010/2011, foram incluídas as maiores empresas (com dados disponíveis) em 9 agregados sectoriais, totalizando um painel de 100 empresas, ligadas às actividades económicas de maior do consumo, com volumes de negócio anual acima dos 25 milhões de euros. Este painel empresarial representa cerca de 40 por cento em vendas e emprego do universo “âncora” da economia. Trata-se, portanto, de uma amostra muito representativa das empresas da economia portuguesa não financeira.

Quadro 1 – DIMENSÃO EMPRESARIAL DOS AGREGADOS SECTORIAIS

Agregados Sectoriais	Empresas N.º	Emprego N.º	Vendas M€	VAB M€	Massa Salarial M€
Grande Consumo	12	70.724	12.173	1.457	1.033
Turismo e Restauração	12	21.444	1.344	469	300
Agro-Alimentar	20	11.609	5.049	776	364
Saúde e Higiene	11	2.960	2.890	290	151
Vestuário e Calçado	8	4.508	482	120	70
Telecomunicações e Multimédia	14	27.010	9.278	3.590	1.064
Transporte Público	8	20.727	3.858	1.362	898
Transporte Particular	8	4.816	4.667	443	176
Combustíveis e Electricidade	7	4.339	18.529	1.456	274
Total	100	168.137	58.270	9.963	4.330

Geograficamente, o painel das 100 empresas estudadas mostra uma forte concentração na região da Grande Lisboa (Fig. 1A). As estruturas das variáveis dimensionais estão representadas nos gráficos B, C, D e E da Fig. 1.

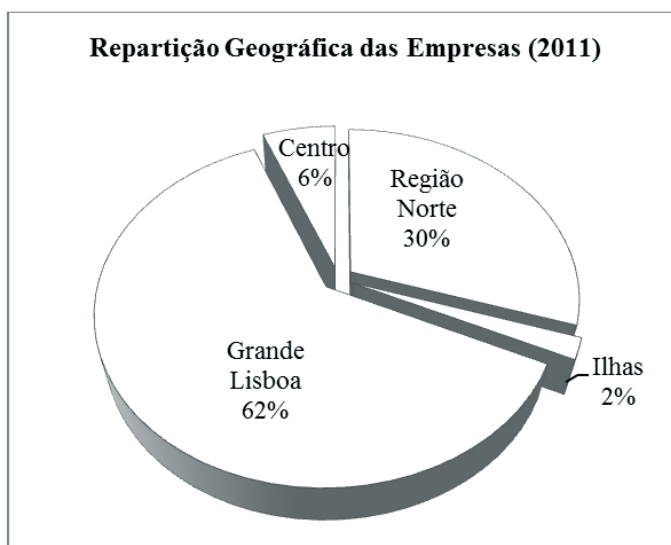


Figura 1A – Repartição geográfica das empresas

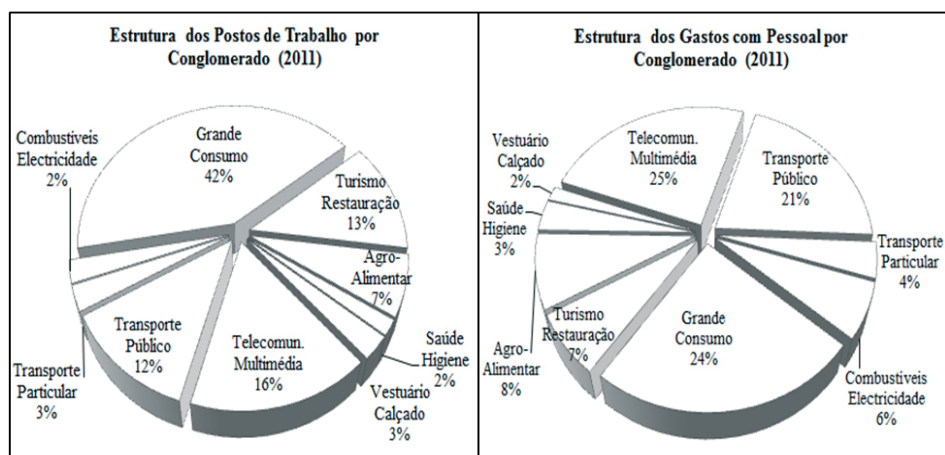


Figura 1B – Emprego

Figura 1C – Massa salarial

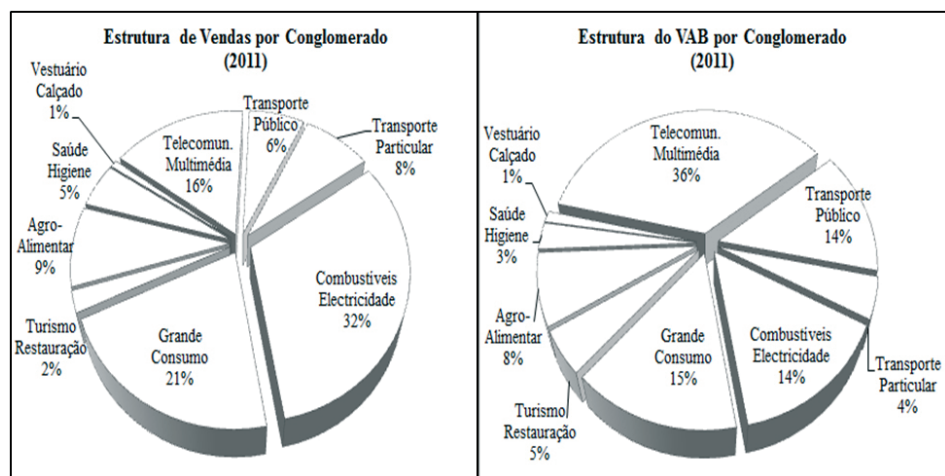


Figura 1D – Vendas

Figura 1E – VAB

3.1. Modelo conceptual

A abordagem metodológica está representada no esquema da Fig. 2, evidenciando as variáveis básicas do modelo, os indicadores mediadores, os resultados dos Índices 3E's – *Emprego e Economia das Empresas* e o impacto empresarial nos *Stakeholders*.

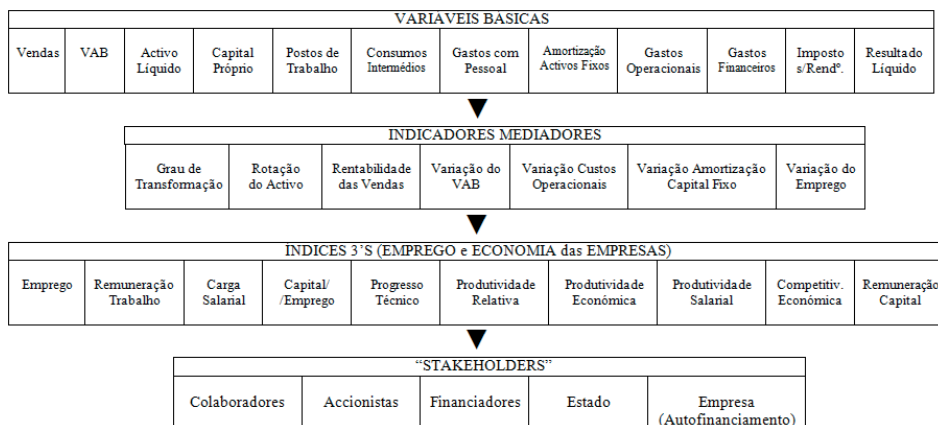


Figura 2 – Modelo Conceptual

A informação base recolhida e a estrutura dos resultados foram tratados de forma a permitir a comparação no espaço inter-setores (agregados sectoriais do sistema económico) e intra-setores (empresas do agregados sectoriais). Para validar o grau de relacionamento entre os índices 3E's, procedeu-se a análise de correlação de Pearson (r). Os Índices 3E's estão orientados para a interdisciplinaridade dos factores de performance empresarial, cobrindo duas dimensões da economia empresarial, com 10 parâmetros de resultados:

- Dimensão dos *recursos utilizados*: emprego, remuneração do trabalho, carga salarial, capital/emprego, progresso técnico;
- Dimensão da *performance económica*: produtividade relativa, produtividade económica, produtividade salarial, competitividade económica, remuneração do capital.

3.2. Características dos Índices 3E's

a) *Emprego* (T)

Este parâmetro avalia a variação do emprego (T) no final do período em referência, na medida em que as entradas de pessoal compensaram as saídas ocorridas durante o ano.

b) *Remuneração do Trabalho* (S/T)

Este parâmetro avalia a variabilidade da retribuição média anual, por posto de trabalho (T), englobando o vencimento-base, complementos e outros encargos sociais (S).

c) *Carga salarial* (S/VAB)

Este parâmetro avalia a variabilidade do peso relativo dos gastos com o pessoal (S) no valor acrescentado bruto (VAB). Teoricamente, um coeficiente

elevado de S/VAB , traduz uma situação de mão-de-obra intensiva no processo de transformação da actividade económica.

d) *Capital/Emprego* (I/T)

Este parâmetro avalia a variabilidade do capital activo investido (I) por posto de trabalho (T). Teoricamente, um valor elevado de I/T , traduz uma situação de capital intensivo na actividade económica.

e) *Progresso técnico* ($\Delta VAB - \Delta A - \Delta T$)

Este parâmetro avalia a contribuição do *progresso técnico* para a actividade desenvolvida através do incremento do valor acrescentado bruto (VAB) induzido pela qualificação dos factores *capital* (A) e *trabalho* (T) incorporados. Corresponde ao indicador da *produtividade global dos factores* calculada em termos macroeconómicos.

f) *Produtividade relativa* (V/CI)

Este parâmetro avalia o efeito da variabilidade do *output/input* da actividade desenvolvida, expresso na relação entre as métricas vendas (V) e consumos intermédios (CI).

g) *Produtividade económica* (VAB/T)

Este parâmetro avalia o efeito da performance da produtividade relacionada com a capacidade do factor humano para acrescentar valor (VAB) com a quantidade/qualidade de trabalho incorporado (T).

h) *Produtividade salarial* (VAB/S)

Este parâmetro avalia o grau de libertação de valor acrescentado bruto (VAB) para remunerar os factores de capital (dividendos, juros, impostos, amortização de activos), após assegurada a remuneração do factor trabalho (S).

i) *Competitividade económica* ($\Delta VAB/T$)/($\Delta GO/T$)

Este parâmetro avalia a competitividade da empresa, do ponto de vista económico, directamente associada à performance da produtividade, como factor redutor do crescimento dos gastos operacionais. Os gastos operacionais explicam os *inputs* externos (consumos intermédios) e internos (salários e amortizações técnicas) utilizados na exploração. O objectivo da empresa é elevar a taxa de produtividade (VAB/T) acima do nível da taxa de crescimento dos gastos operacionais “*per capita*” (GO/T), situação em que a competitividade se revela positiva.

j) *Remuneração do Capital* (RL/C)

Este parâmetro avalia a taxa de remuneração do capital próprio (C), em função do resultado liquido apurado no período (RL).

3.2. Impacto nos Stakeholders

O objectivo natural de todas as empresas está direccionado para a oferta de bens e serviços que os consumidores procuram. O objectivo dos gestores é balancear os propósitos no sentido de oferecer valor aos clientes, desenvolver as competências dos empregados, criar lucros para os accionistas e contribuir socialmente para a colectividade; ou seja, balancear os interesses dos *stakeholders* – todos aqueles que são afectados directamente pela actividade empresarial.

Esta óptica de gestão, baseada no reconhecimento da importância e respeito pelos vários grupos interessados na empresa, corresponde ao conceito *accountability* (do latim *ad + computare*), isto é, o propósito de “prestar contas”.

A abordagem dos *stakeholders* (partes interessadas) tem sido estimulada pela crescente relevância de recursos intangíveis – tais como conhecimento, capital humano, capital social, propriedade intelectual, reputação e confiança – em que estão envolvidas todas as relações com as partes interessadas. Parte-se da premissa de que o sucesso de uma empresa está directamente relacionada com a participação dos seus *stakeholders*, pelo que é necessário assegurar que os seus anseios e necessidades sejam conhecidos e considerados pela organização. Consequentemente, se a *performance* da empresa depende da que resulta das suas partes, um dos aspectos importantes consiste em conhecer a forma como estas interagem com as outras partes e afectam a performance global.

4. Resultados

4.1. Enquadramento macroeconómico

A evolução da economia portuguesa em 2011, com base na análise do Relatório do Banco de Portugal, revelou uma nítida contracção nas componentes macroeconómicas do consumo, emprego, remuneração do trabalho e nos parâmetros da produtividade.

a) Consumo

Com uma queda de 3.9 por cento em 2011, o consumo privado teve, pela primeira vez desde 2001, uma variação inferior à do PIB. A actividade económica diminuiu 1.6 por cento, em termos reais. Depois do crescimento observado em 2010, maioritariamente impulsionado pela procura interna, a economia portuguesa voltou a enfrentar um período recessivo, marcado pela necessidade de correcção dos desequilíbrios macroeconómicos e das vulnerabilidades estruturais. Neste contexto, a procura interna – pública e privada – diminuiu de forma significativa, destacando-se a forte quebra do consumo privado e a acentuação da queda do investimento. Perante a necessidade de correcção do elevado endividamento público, o processo de consolidação das finanças públicas

intensificou-se em 2011. Num quadro de redução do rendimento disponível das famílias, de acréscimo da restritividade no acesso ao crédito por parte das famílias e das empresas e de uma baixa taxa de poupança, as perspectivas de redução do rendimento permanente, assim como a incerteza quanto à evolução da procura, foram reforçadas pelo agravamento da situação no mercado de trabalho.

b) *Emprego*

O emprego na economia portuguesa em 2011 registou uma queda de 1.5 por cento, após quedas, sucessivas, de 2.7 e 1.5 por cento nos dois anos anteriores. Esta evolução foi natural no quadro de agravamento da situação económica portuguesa e não resultou de uma alteração fundamental nos factores que determinam a escolha do regime contratual por parte de trabalhadores e empregadores. A deterioração das condições no mercado de trabalho tende a implicar uma maior incidência da destruição de emprego nos regimes contratuais mais flexíveis.

A população total registou um crescimento de 0.1 por cento, enquanto a população activa caiu 0.2 por cento em 2011. Esta redução na população activa insere-se numa tendência de desaceleração observada nos últimos anos, que decorre da posição cíclica da economia e do processo gradual de envelhecimento da população, com consequências muito significativas na evolução futura da actividade económica e das finanças públicas em Portugal.

A dinâmica dos fluxos emigratórios tem contribuído também para a evolução da população activa. Embora não existam estatísticas precisas para o número anual de emigrantes, a informação relativa à concessão de vistos por parte dos países de destino sugere um aumento da intensidade destes fluxos em 2011.

A evolução do desemprego na economia portuguesa tem ocorrido num contexto de segmentação do mercado do trabalho em que a dinâmica de criação e destruição de emprego se encontra muito associada a contratos de trabalho com termo, que têm uma maior incidência nas faixas etárias mais jovens.

A análise do rácio das taxas de desemprego por escalão etário face à taxa de desemprego total revela uma maior incidência do desemprego no escalão dos 15 aos 24 anos, registando-se um agravamento no ano de 2011. O fenómeno do desemprego jovem é também muito significativo noutros países europeus. A incidência do desemprego no escalão etário dos 25 aos 34 anos reduziu-se ligeiramente em 2011, enquanto os escalões etários mais velhos continuaram a apresentar taxas de desemprego inferiores à média nacional.

O nível de escolaridade dos indivíduos é também um elemento importante na explicação da incidência do desemprego. A análise do rácio das taxas de desemprego por nível de escolaridade face à taxa de desemprego total revela uma maior incidência deste fenómeno nos indivíduos com o terceiro ciclo do ensino básico, situação que se tem agravado desde 2009. Por seu turno, no ano de 2011 a taxa de desemprego do conjunto dos indivíduos licenciados continuou significativamente abaixo da média nacional. Por um lado, níveis mais elevados

de capital humano permitem o desempenho de tarefas mais diferenciadas e potencialmente menos sensíveis ao agravamento da actividade económica. Por outro lado, um maior nível de capital humano aumenta a capacidade de reconversão dos trabalhadores num cenário de desaparecimento do seu posto de trabalho.

c) *Remuneração do trabalho*

Em 2011, a evolução das remunerações reais no sector privado, deflacionadas com base nos preços no consumo privado, foi bastante negativa, registando-se uma queda de 2.6 por cento. A comparação da evolução das remunerações reais com a produtividade revela um diferencial negativo no conjunto dos dois últimos anos. Esta evolução está em linha com os desenvolvimentos observados na actividade e no mercado de trabalho e faz parte do processo de correcção dos desequilíbrios macroeconómicos que têm caracterizado a economia portuguesa. No entanto, em 2011 o deflador do consumo privado foi muito superior ao deflador do PIB (3,7 e 0,7 por cento, respectivamente), implicando uma redução real das remunerações para as empresas menor do que a registada para os trabalhadores. Em termos nominais, o crescimento das remunerações por trabalhador no sector privado (1,0 por cento) foi superior à variação da produtividade, levando a um crescimento de 1,1 por cento nos custos unitários do trabalho. No total da economia, em resultado da evolução salarial registada nas administrações públicas, os custos unitários do trabalho reduziram-se 0,8 por cento em termos nominais.

d) *Produtividade*

Em 2011 observou-se também uma ligeira redução da produtividade, num contexto em que a queda da actividade foi mais acentuada do que a redução do emprego. A evolução da produtividade é um factor determinante no processo de correcção dos desequilíbrios macroeconómicos da economia portuguesa. A produtividade é em larga medida uma variável endógena na economia, sendo afectada por fenómenos de natureza cíclica mas também por aspectos estruturais relacionados com a quantidade e qualidade dos factores produtivos e questões institucionais ligadas ao funcionamento dos mercados de trabalho e do produto.

Em 2011 observou-se uma queda do produto *per capita* de 1.7 por cento. Esta evolução resultou maioritariamente do contributo negativo do factor trabalho, associado a uma queda da taxa de emprego e, em menor grau, da taxa de actividade. O contributo negativo da utilização do factor trabalho para o crescimento do PIB *per capita* tem sido significativo nos últimos três anos, registando sempre valores negativos. A duração do desemprego tem repercussões importantes na produtividade e na evolução futura do mercado de trabalho, na medida em que o afastamento prolongado do emprego tende a provocar uma depreciação acentuada do capital humano e perda de competências pessoais.

No que respeita ao factor capital, o seu contributo para o crescimento do produto *per capita* foi nulo em 2011. Este resultado historicamente reduzido terá

decorrido da evolução fortemente negativa da formação bruta de capital fixo em 2011. O contributo da produtividade global dos factores para o crescimento do produto *per capita* foi de -0.7 p.p. em 2011, após valores de -1.5 e 2.2 p.p. em 2009 e 2010, respectivamente.

4.2. Resultados dos agregados sectoriais - Índices 3E's

Os resultados, traduzidos pelos *Índices 3E's*, evidenciam a dinâmica do emprego, remuneração e produtividade, no período observado, dos 10 aglomerados estudados.

a) *Emprego*

O Índice Emprego indica um acréscimo de 2 por cento, em termos médios, em contraciclo com a queda de 1,5 por cento registada na economia no seu todo. Contribuíram positivamente para o acréscimo verificado os aglomerados sectoriais “Grande Consumo” (+9%), “Agro-Alimentar” (+8%) e “Vestuário e Calçado” (+3%). Em contrapartida, a retracção do emprego foi mais acentuada, nos aglomerados “Telecomunicações e Multimédia” (-6%) e “Saúde e Higiene” (-4%).

Índice de Emprego 2010/2011

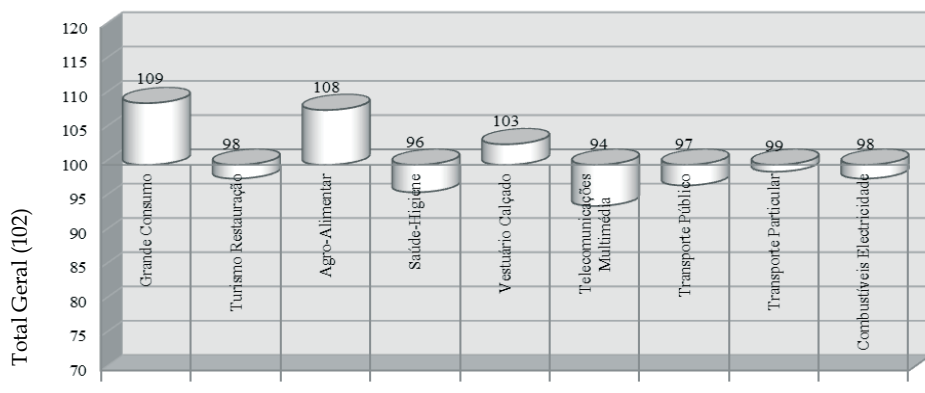
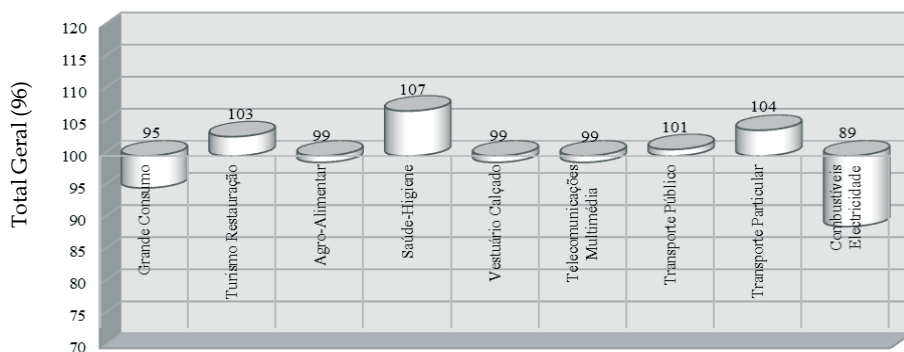


Figura 3 - Emprego

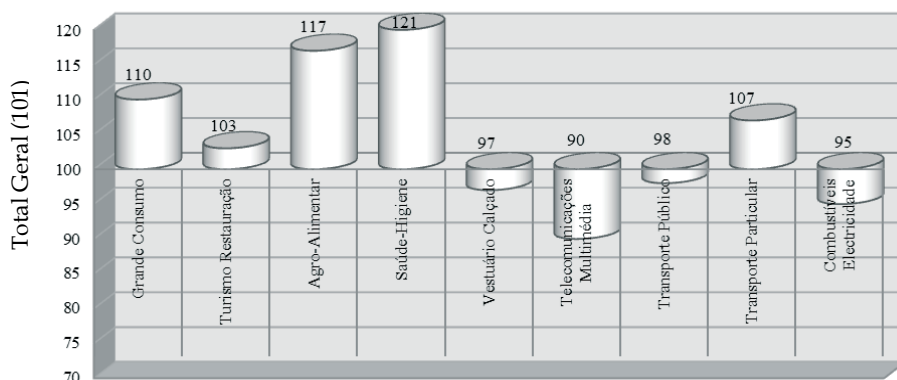
b) *Remuneração do Trabalho*

O Índice Remuneração do Trabalho indica, em termos médios, uma evolução negativa de -4 por cento. Este comportamento negativo, calculado em valor nominal, está em linha com a queda de 2,6 por cento das remunerações reais no sector privado da economia em 2011, deflacionado com base nos preços no consumo privado. O decréscimo das remunerações foi mais acentuado nos aglomerados sectoriais “Combustíveis e Electricidade” (-11%) e “Grande Consumo” (-5%). Em contrapartida, registaram subidas mais significativas nas remunerações do trabalho os aglomerados “Saúde e Higiene” (+7%) e “Transporte Particular” (+4%).

Índice de Remuneração do Trabalho 2010/2011**Figura 4 - Remuneração do Trabalho**

c) *Carga salarial*

O Índice Carga Salarial indica uma evolução praticamente estacionária, com 1 por cento de aumento da massa salarial relativamente ao valor acrescentado (VAB), mas com desvio padrão significativo no comportamento entre os aglomerados sectoriais. O acréscimo do peso relativo dos custos do trabalho no VAB foi bastante acentuado nos aglomerados “Saúde e Higiene” (+21%), “Agro-Alimentar” (+17%), “Grande Consumo” (+10%) e “Transporte Particular” (+7%). Registam queda no índice os aglomerados “Telecomunicações e Multimédia” (-10%) e “Combustíveis e Electricidade” (-5%).

Índice de Carga Salarial 2010/2011**Figura 5 - Carga Salarial**

d) *Capital/Emprego*

O Índice Capital/Emprego indica uma quebra na relação entre os dois factores da ordem de -3 por cento. Este resultado mostra-se em linha com a evolução negativa da formação bruta de capital fixo da economia portuguesa em 2011. Foram excepção ao comportamento verificado os aglomerados “Combustíveis e Electricidade” (+11%), “Saúde e Higiene” (+6%) e “Telecomunicações e Multimédia” (+3%).

Índice de Capital/Emprego 2010/2011

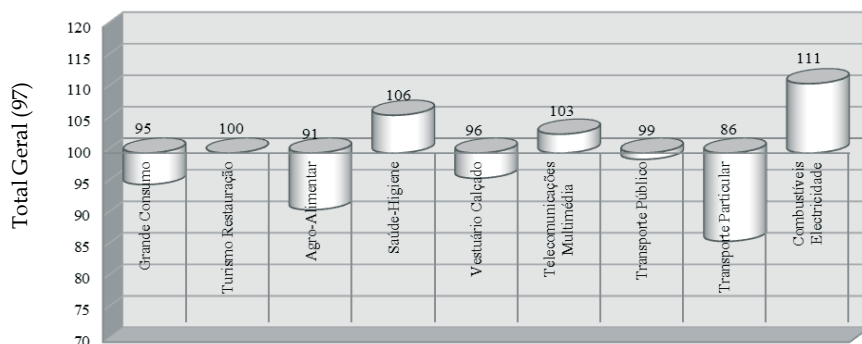


Figura 6 – Capital/Emprego

e) *Progresso técnico*

O Índice Progresso Técnico indica uma evolução negativa de -6 por cento, acompanhando, praticamente, a quebra de -7 por cento da *produtividade global dos factores* registada na economia portuguesa em 2011. Posicionaram-se com valores extremos neste indicador os conglomerados “Vestuário e Calçado” (+10%) e “Grande Consumo” (-18%).

Índice de Progresso Técnico 2010/2011

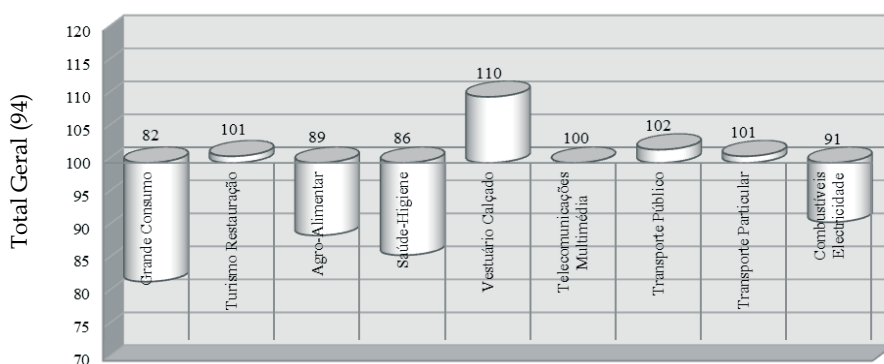


Figura 7 – Progresso Técnico

f) *Produtividade relativa*

O Índice Produtividade Relativa indica uma situação praticamente estacionária na relação do volume de negócios com os consumos intermédios incorporados, traduzida numa quebra ligeira de -1 por cento. Este comportamento indicia uma quebra na capacidade das empresas para criarem riqueza, isto é, menos valor acrescentado nas respectivas actividades, o que se mostra em linha com a quebra de -1,3 por cento no VAB da economia portuguesa em 2011. Por excepção, registaram evolução positiva no indicador os aglomerados sectoriais “Telecomunicações e Multimédia” (+8%), “Transporte Público” (+5%) e “Vestuário e Calçado” (+1%).

Índice de Produtividade Relativa 2010/2012

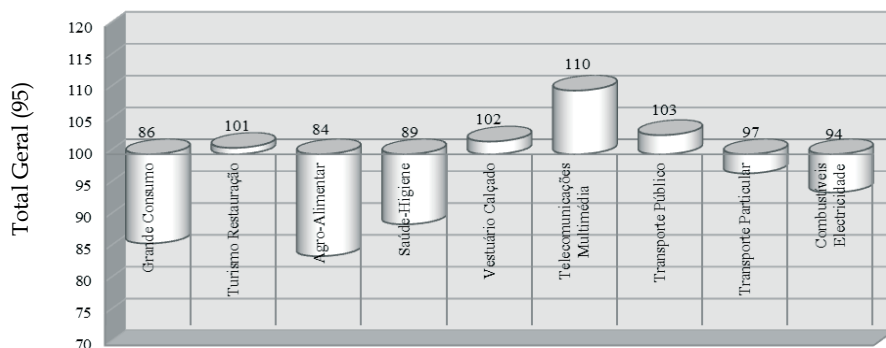


Figura 8 – Produtividade Relativa

g) *Produtividade económica*

O Índice Produtividade Económica indica, em termos médios, uma evolução negativa de -5 por cento, acima da quebra do produto *per capita* de 1,7 por cento registado na economia portuguesa em 2011. Contribuíram negativamente, de forma mais acentuada, para a evolução observada os aglomerados “Agro-Alimentar” (-16%), “Grande Consumo” (14%) e “Saúde e Higiene” (11%). Regista-se como excepção à generalidade dos sectores o comportamento positivo, neste indicador, dos aglomerados “Telecomunicações e Multimédia” (+10%), “Vestuário e Calçado” (+2%) e “Turismo e Restauração” (+1%).

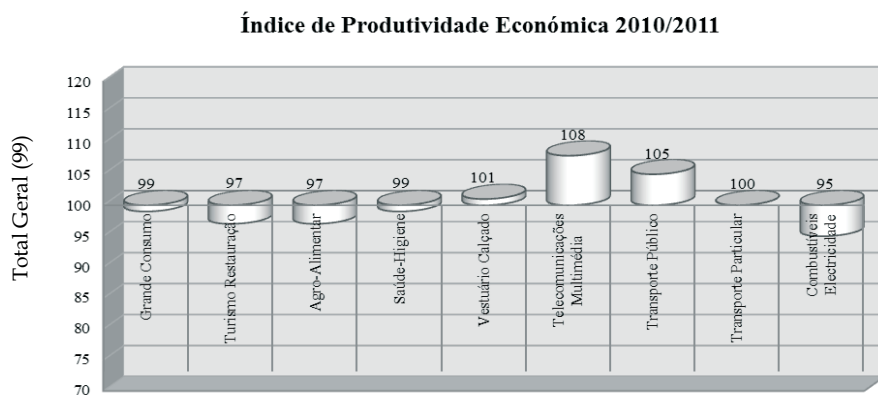


Figura 9 – Produtividade Económica

h) Produtividade salarial

O Índice Produtividade Salarial indica um decréscimo de -2 por cento. Esta performance evidencia uma quebra no valor acrescentado para remunerar os factores de capital, relativamente à remuneração do factor trabalho. Todavia, observa-se alguma desproporção intersectorial, com desvios significativos em relação ao valor médio do índice. Os decréscimos observados foram mais acentuados nos aglomerados “Saúde e Higiene” (-30%), “Grande Consumo” (-26%) e “Agro-Alimentar” (25%). Contrapartidas positivas para o índice foram registadas nos aglomerados “Telecomunicações e Multimédia” (+16%), “Vestuário e Calçado” (+8%), “Combustíveis e Electricidade” (+7%) e “Transporte Público” (+6%).

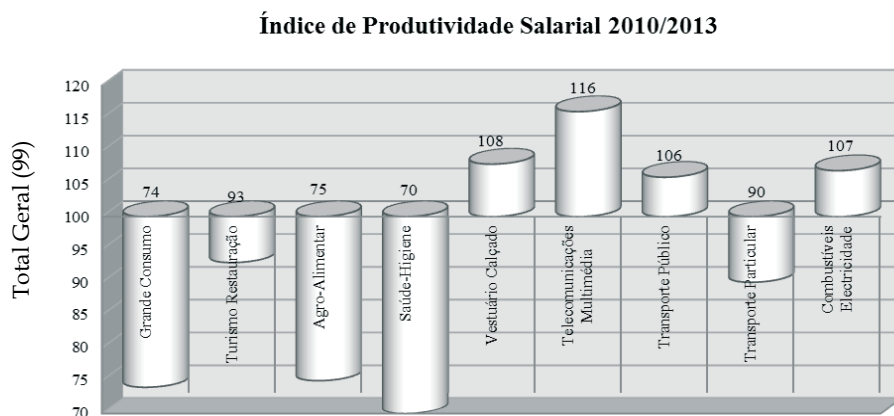


Figura 10 – Produtividade Salarial

i) *Competitividade económica*

O Índice Competitividade Económica indica em termos médios uma quebra de -4 por cento, com valores negativos em quase todos os aglomerados, evidenciando que a produtividade do trabalho não teve efeito redutor sobre a evolução dos gastos operacionais *per capita*. As performances mais negativas foram registadas nos aglomerados “Combustíveis e Electricidade” (-21%), “Agro-Alimentar” (-11%) e “Saúde e Higiene” (-11%). Constituíram excepções, revelando índices positivos, os aglomerados “Vestuário e Calçado” (+6%), “Grande Consumo” (+1%) e “Telecomunicações e Multimédia” (+1%).

Índice de Competitividade Económica 2010/2011

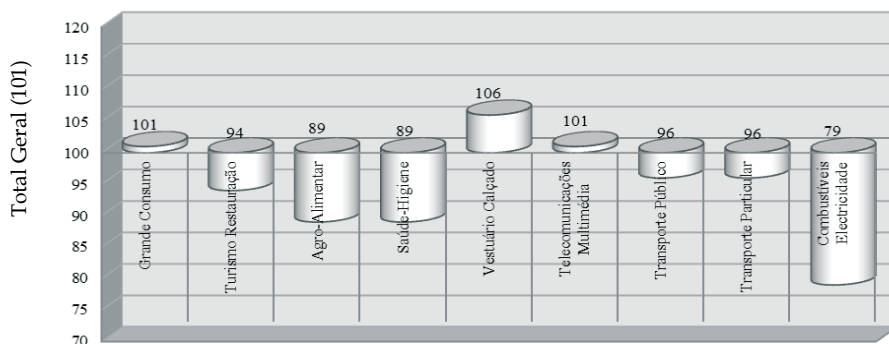
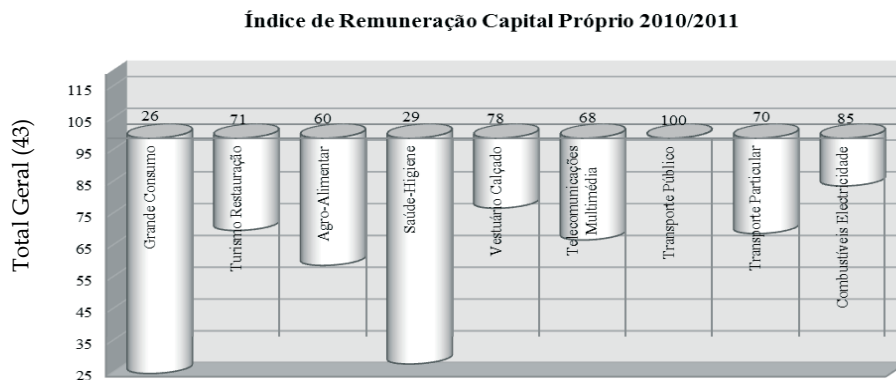


Figura 11 – Competitividade Económica

j) *Remuneração do Capital*

O Índice Remuneração do Capital revela-se como o mais penalizante entre os Índices 3E's, com valores negativos em todos os aglomerados, indiciando que os acréscimos de valor gerados nas actividades não evoluíram de forma a permitir uma maior rentabilidade dos capitais próprios das empresas. A taxa média de remuneração do capital, em 2011, registou uma quebra de -57%, relativamente ao ano anterior. O aglomerado “Transporte Público” foi o que mais contribuiu, negativamente, para a performance registada neste índice.



* Índice não apurado (valores negativos do Capital Próprio e do Resultado Líquido)

Figura 12 – Remuneração do Capital

4.3. Ligação da remuneração do trabalho à produtividade

A problemática da remuneração do trabalho é matéria complexa e muito sensível. Dentro das regras da economia de mercado, observa-se que o grau de sensibilidade dos salários não se verifica apenas a um factor, mas a múltiplos factores. Entre estes, emergem como mais relevantes, a sensibilidade à *taxa de desemprego*, a sensibilidade aos *preços* e a sensibilidade à *produtividade do trabalho*.

Relativamente à ligação da remuneração à produtividade, o indicador VAB/T (produtividade económica) tratado isoladamente, não permite, por si só, comparar os níveis de produtividade entre os sectores distintos do tecido económico. É importante complementar a medida da *produtividade económica* (VAB/T) com a medida da *produtividade salarial*, isto é, o indicador do produto por unidade de salário (VAB/S).

A vantagem desta abordagem metodológica é mostrar de forma evidente que as vantagens competitivas não se obtêm pela via dos salários baixos, mas com salários que estejam em equilíbrio com os níveis de performance da produtividade económica combinada com a produtividade salarial. A combinação das duas medidas de produtividade permite evidenciar, de forma muito nítida, a relação de causalidade entre as suas performances com o nível da *remuneração média do trabalho* (S/T), traduzida na seguinte *equação salarial*:

$$\frac{VAB}{T} / \frac{VAB}{S} = \frac{S}{T}$$

com: VAB = Valor Acrescentado Bruto

S = Custos com o Pessoal

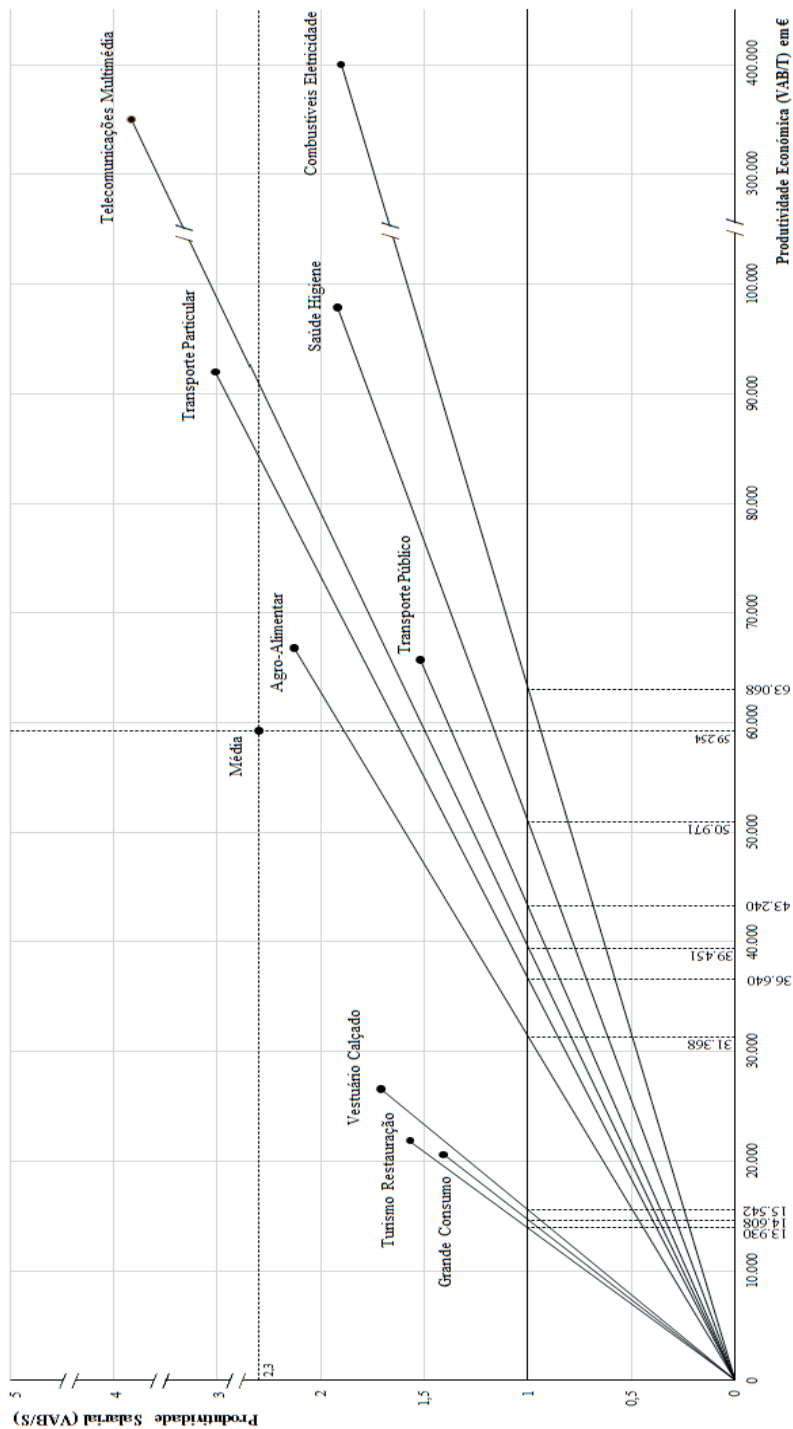
T = Trabalhadores (nº.)

O gráfico, da Fig. 13, representa um sistema de coordenadas, assinalando a relação entre a produtividade económica (eixo da abcissa) e a produtividade salarial (eixo da ordenada). A posição de cada ponto, com a ordenada $VAB/S=1$, define automaticamente, no eixo das abcissas, a remuneração média de cada aglomerado sectorial. A horizontal de ordenada $VAB/S=1$ corresponde ao limite mínimo que este indicador deve atingir: situação dificilmente concebível em que $VAB=S$, isto é, todo o valor acrescentado seria destinado à remuneração do pessoal, não ficando qualquer parcela disponível para a empresa aplicar em amortizações, juros, impostos e lucros passíveis de ulterior investimento.

No gráfico da equação salarial, observam-se três zonas distintas nos níveis de remuneração do trabalho (S/T) em função da produtividade económica (VAB/T) e da produtividade salarial (VAB/S):

- Uma primeira zona de baixos salários, associados a performances, igualmente baixas, quer da produtividade económica quer da produtividade salarial. Posicionam-se nesta equação os conglomerados correspondentes aos sectores “Turismo e Restauração” (13.970€), “Grande Consumo” (14.601€) e “Vestuário e Calçado” (15.553€);
- Uma segunda zona, com performances mais elevadas nas duas métricas de produtividade, permitindo remunerações do trabalho também mais elevadas e, simultaneamente, libertação de valor acrescentado para remunerar melhor os factores de capital. Posicionam-se nesta equação os conglomerados “Combustíveis e Electricidade” (63.107€), “Saúde e Higiene” (51.101€), “Telecomunicações e Multimédia” (39.409€) e “Transporte Particular” (36.618€);
- Uma zona intermédia e, consequentemente, com valores mais próximos da média geral dos aglomerados estudados (25.753€), onde se posicionam os sectores “Agro-Alimentar” (31.349€) e “Transporte Público” (43.319€), este último com remunerações do trabalho sobredimensionadas em relação às performances da produtividade.

Figura 13 - Equação Salarial
Equação Salarial - 2011



4.4. Impacto nos Stakeholders

O modelo DERPERC avalia o impacto da actividade empresarial, dos aglomerados sectoriais, pela repartição da riqueza criada (valor acrescentado), relativamente a cinco *stakeholders*: colaboradores, accionistas, financiadores, Estado e empresa (reservas de autofinanciamento).

O gráfico da Fig. 14 representa a estrutura da repartição do VAB para o conjunto dos 9 aglomerados. É evidente a quota-parte da riqueza criada entregue aos “Colaboradores” (45 por cento), relativamente aos restantes *stakeholders*.

Por outro lado, as quotas de valor acrescentado afectas aos *stakeholders* “Accionistas” (5 por cento) e a “Financiadores” (17 por cento), indicia uma alavancagem financeira a favor dos recursos de terceiros (despesas com a utilização de capital alheio), em contraponto à remuneração do capital próprio, confirmando a situação penalizante expressa na análise anterior dos índices 3E’s.

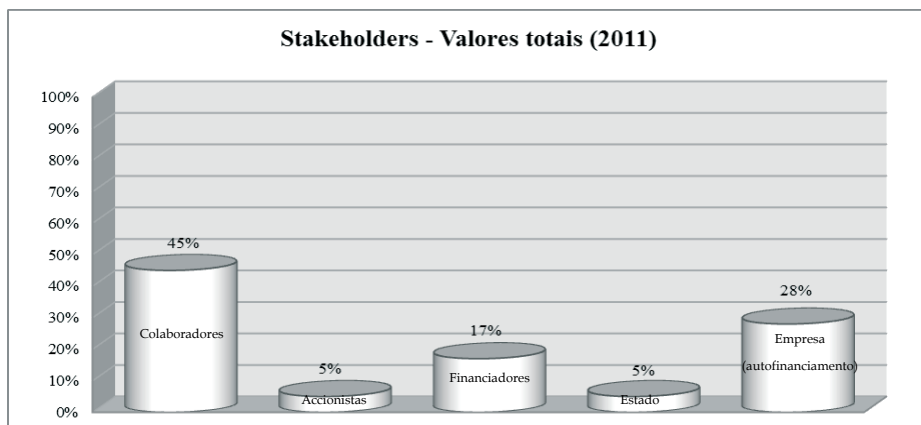


Figura 14 - Impacto nos Stakeholders / Repartição do VAB

Analisando o posicionamento dos “Colaboradores” pelos aglomerados (Fig. 15), sobressaem, em relação aos restantes, os sectores “Grande Consumo” (71%) e “Transporte Público” (68%), os quais recolhem, cada um à sua parte, mais de 2/3 da riqueza gerada nas respectivas actividades. A situação é particularmente ambígua no sector “Transporte Público”, com o *stakeholder* “Accionista” penalizado com resultados líquidos sistematicamente negativos, não beneficiando, portanto, de qualquer quota do valor acrescentado.

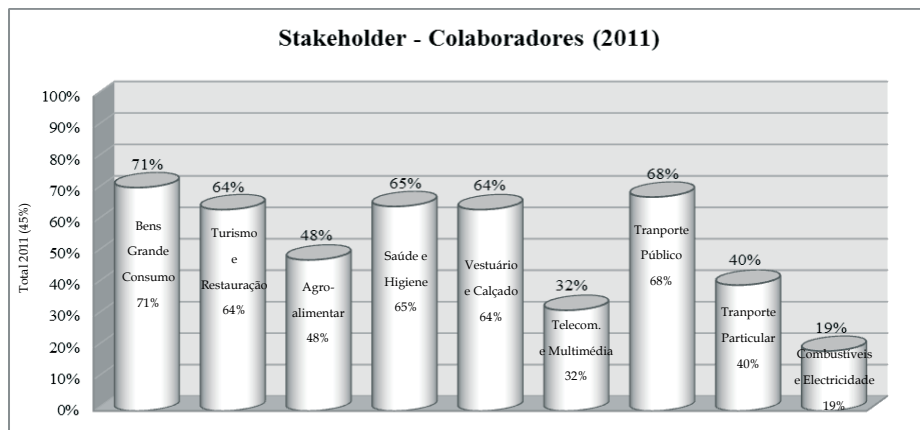


Figura 15 – Stakeholder “Colaboradores” (2011)

5. Conclusões

A evolução portuguesa do consumo mostra uma progressiva indiferenciação social e um aumento estrutural das despesas, o que significa que a expansão das facilidades de crédito veio contribuir em larga medida para a modificação das condições de conforto e estilos de vida dos portugueses. De acordo com o presente estudo esta tendência alterou-se a partir de 2011, com uma quebra de 3.9 no consumo privado, no quadro recessivo que a economia portuguesa vive desde aquele ano.

A conjugação destes aspectos da nossa realidade económica e social deve levar-nos a esperar que o consumo se intensifique ao nível dos produtos *low cost*, com um aumento progressivo da *classe de consumo de massa*, cada vez mais indiferenciada e extensa, e perfeitamente articulada com o predomínio da oferta, no mercado, das empresas retalhistas de grande dimensão, ou seja, do universo “âncora” da economia portuguesa. Estas empresas com escala suficiente para concorrerem ao nível da oferta *low cost*, terão um provável crescimento concomitantemente com um progressivo atrofio das pequenas empresas, menos adaptadas ao novo perfil do consumidor *low cost*. Assim, é previsível que a escolha da amostra para este estudo tenha sido correcta do ponto de vista da representatividade do tipo dominante do consumo, não só no presente momento como, cada vez mais, do futuro.

No quadro de agravamento da situação económica portuguesa, o emprego registou em 2011 uma queda de 1,5 por cento. A deterioração das condições no mercado de trabalho tende a implicar uma maior incidência da destruição de emprego nos regimes contratuais mais flexíveis, com a dinâmica de criação e destruição de emprego mais associada a contratos de trabalho a termo. Também a evolução das remunerações reais no sector privado, mostra um quadro negativo,

registando uma queda de 2.6 por cento. No entanto, em termos nominais, o crescimento das remunerações foi superior à variação da produtividade, induzindo um crescimento de 1,1 por cento nos custos unitários do trabalho. A queda observada em 2011 no produto *per capita* de 1,7 por cento, resultou maioritariamente do contributo negativo do factor trabalho, associado a uma queda da taxa de emprego e, em menor grau, da taxa de actividade.

5.1 Performance dos aglomerados

Os resultados dos *Índices 3E's* permitem observar diferenças de performance entre os 9 agregados sectoriais estudados, o que se explica, em parte, pela heterogeneidade entre os diversos subsistemas económicos, do valor dos seus parâmetros, do grau de intensidade tecnológica versus intensidade de mão-de-obra, com reflexo, designadamente, nas performances dos indicadores de produtividade.

- *Grande Consumo e Agro-Alimentar*

A dinâmica do emprego, remuneração do trabalho e produtividade mostra resultados muito semelhantes nestes dois aglomerados sectoriais. Ambos contribuíram para a criação de emprego, com crescimentos de 9 e 8 por cento, respectivamente. Porém, a criação de emprego foi acompanhada de redução na remuneração média do trabalho (5 e 1 por cento, respectivamente). Não obstante, registou-se aumento da carga salarial em relação à riqueza criada (10 e 17 por cento, respectivamente), penalizando os parâmetros de produtividade e rentabilidade que, na generalidade, apresentaram valores negativos.

- *Turismo e Restauração*

Este aglomerado penalizou o emprego, reduzindo-o em 2 por cento, mas aumentou a remuneração média do trabalho em 3 por cento, com reflexo na carga salarial na mesma percentagem. O acréscimo registado na taxa de progresso técnico, em 1 por cento, contribuiu para a melhoria da produtividade económica na mesma ordem de grandeza. Não obstante, os níveis de competitividade e rentabilidade registaram valores negativos na sua evolução.

- *Saúde e Higiene*

Com uma quebra de 4 por cento, este aglomerado contribuiu negativamente para a dinâmica do emprego. Em contrapartida registou acréscimo de 7 por cento na remuneração média do trabalho e o aumento muito significativo da carga salarial em 21 por cento. Todos os parâmetros de produtividade e rentabilidade se mostraram negativos.

- *Vestuário e Calçado*

Este aglomerado registou, em termos relativos, a evolução mais consistente

no conjunto dos sectores estudados. O emprego cresceu em 2 por cento e a remuneração média do trabalho registou pouca alteração (-1 por cento). A redução da carga salarial em 3 por cento, relativamente à riqueza gerada, acompanhada da melhoria do progresso técnico em 10 por cento, contribuíram para a melhoria de, praticamente, todos os parâmetros de produtividade. Consequentemente, a taxa de competitividade económica aumentou em 6 por cento. A rentabilidade do capital próprio foi o único indicador que o sector penalizou, embora de forma menos negativa das registadas nos restantes sectores.

- *Telecomunicações e Multimédia*

No ranking dos resultados, este aglomerado ocupa a segunda posição com os valores registados, não obstante a dinâmica negativa do emprego. A redução de 6 por cento nos postos de trabalho e 1 por cento na remuneração média da mão-de-obra contribuíram para a diminuição da carga salarial em 10 por cento. Todos os indicadores de produtividade e competitividade registaram valores positivos, sem alteração na taxa de progresso técnico.

- *Transporte Público*

A performance deste sector mostra uma situação equívoca. A massa salarial representa, em média, cerca de 70 por cento do valor acrescentado na actividade, registando-se situações em que o custo da mão-de-obra é superior à riqueza criada (e.g. CP, STCP, Metro). No período observado, a queda do emprego em 3 por cento, foi acompanhada do aumento da remuneração do trabalho em 1 por cento. Consequentemente, os capitais próprios e os resultados líquidos vêm acumulando valores sistematicamente negativos.

- *Transporte Particular*

A dinâmica do emprego mostra-se, praticamente, estacionária, com ligeira quebra de 1 por cento. Não obstante, a remuneração média do trabalho cresceu em 4 por cento, reflectindo-se no aumento da carga salarial em 7 por cento. Os resultados na produtividade e rentabilidade registam valores negativos na maioria dos parâmetros.

- *Combustíveis e Electricidade*

O conglomerado regista evolução negativa em praticamente todos os indicadores. O emprego reduziu em 2 por cento e a remuneração do trabalho em 11 por cento, com reflexo na redução da carga salarial em 5 por cento. Em consequência, a produtividade salarial melhorou em 7 por cento, contribuindo para que a evolução da rentabilidade do capital próprio tenha sido a menos penalizante entre todos os aglomerados.

5.2 Impacto nos Stakeholders

A estrutura da repartição do VAB para o conjunto dos 9 aglomerados, evidencia a quota-parte dominante da riqueza entregue aos “Colaboradores” (45 por cento, em termos médios), relativamente aos restantes *stakeholders*, com os sectores “Grande Consumo” (71%) e “Transporte Público” (68%), recolhendo mais de 2/3 da riqueza gerada nas respectivas actividades.

As quotas de valor acrescentado afectas aos *stakeholders* “Accionistas” (5 por cento) e a “Financiadores” (17 por cento), indicia uma alavancagem financeira a favor dos recursos de terceiros (despesas com a utilização de capital alheio), em contraponto à remuneração do capital próprio.

5.3 Síntese

A síntese e ponderação dos valores apurados nos *Índices 3E's* permitem concluir que, no período observado (2010/2012), os melhores resultados foram registados em dois aglomerados sectoriais:

- *Vestuário e Calçado*, nos índices emprego (3%), progresso técnico (10%), produtividade relativa (1%), produtividade económica (2%), produtividade salarial (8%) e competitividade económica (6%);
- *Telecomunicações e Multimédia*, nos índices capital/emprego (3%), produtividade relativa (8%), produtividade económica (10%), produtividade salarial (16%) e competitividade económica (15%).

Em contrapartida, os resultados mais penalizantes foram registados nos aglomerados:

- *Saúde e Higiene*, nos índices emprego (-4%), progresso técnico (-14%), produtividade económica (-11%), produtividade salarial (30%), competitividade económica (-11%);
- *Agro-Alimentar*, nos índices remuneração do trabalho (-1%), capital/emprego (-9%), produtividade relativa (-3%), produtividade económica (-16%), produtividade salarial (-25%) e competitividade económica (-11%);
- *Grande Consumo*, nos índices remuneração do trabalho (-5%), capital/emprego (-5%), progresso técnico (-18%), produtividade económica (-14%) e produtividade salarial (-26%).

Bibliografia

- BANCO DE PORTUGAL (2011), *Relatório do Conselho de Administração*, Lisboa, Departamento de Estudos Económicos do Banco de Portugal.
- BOURDIEU, Pierre (2007), *A distinção – crítica social do julgamento*, São Paulo, Editora Zouk.
- CAMARA, P. et al (2010), *Novo humanator. Recursos humanos e sucesso empresarial*, 3ª edição, Lisboa, D. Quixote.
- CAMARA, P (2013), *Gerir carreiras no século XXI. A perspectiva organizacional e as motivações individuais*. Lisboa. Edições Horácio Piriquito.
- CAMPBELL, Colin (1995), *The Sociology of Consumption, Acknowledging Consumption*, ed. David Miller, London, Routledge.
- CARVALHO, J. Eduardo (2007), *Produtividade*, 2ª edição, Lisboa, Quimera Editores.
- CARVALHO, J. Eduardo (2011), *Gestão de Empresas*, 2ª edição, Lisboa, Edições Sílabo.
- DRUCKER, P. (1992), *Nabaging for the future*, New York, McGraw Hill.
- FEATHERSTONE, Mike (1991), *Consumer Culture and Postmodernism*, London, Sage.
- FERREIRA, Herlânder Gomes (1994), *Opções diferenciais de consumo: determinantes e significados*, Lisboa, FCSH – UNL, ed. Autor.
- GAGGI, Massimo e NARDUZZI, Edoardo (2008), *Low Cost, o fim da classe média*, Lisboa, Editorial Teorema, SA.
- GIDDENS, Anthony (1991, *Modernity and self identity*, Cambridge, Polity Press.
- GIDDENS, Anthony (1991), *Modernity and self identity*, Standford University Press.
- GOLDTHORPE, John H. (1996), *Class analysis and the reorientation of class theory: the case of persisting differentials in educational attainment*, The British Journal of Sociology, vol. 47, nº 3, pp. 481-505.
- GRAÇA, E. (2006), *Rotatividade generaliza-se como estratégia de carreiras*, Lisboa, Cadernos de Economia, in “Diário de Notícias”.
- Handy, C. (1994), *The age of paradox*. Boston, Harward Business School Press.
- RIESMAN, David (1993), *Abundance for what*, Transaction Publishers, New Jersey (1ª edição de 1964, Doubleday & Company).
- TRUNINGER, M e FERREIRA, J. G. (2012), *A evolução dos consumos domésticos em Portugal 1967-2012*, Plataforma barómetro social, ISSN 2182-1879 8 <http://barometro.com.pt/archives/796>).
- VEBLEN, T. (1974), *La Teoria de la Classe Ociosa*, México, Fondo de Cultura.