

CADERNOS DO CONTRÔLE OPERÁRIO

PUBLICAÇÃO DO SINDICATO
DOS TRABALHADORES
DAS INDÚSTRIAS QUÍMICAS
DE LISBOA

O CONTRÔLE
OPERÁRIO
É MOBILIZAÇÃO
REVOLUCIONÁRIA
NO TRABALHO

NOVEMBRO, 1975

ÍNDICE

	Pág.
Nota de abertura	3
A legalização do contróle operário	5
A planificação da economia	7
A empresa, unidade económica (continuação)	13
A gestão dos «stocks»	19
Notas de actualidade	25
Errata	29

Aos leitores:

Apenas começados a publicar, já os CADERNOS sofreram uma interrupção, motivada pela situação, de todos conhecida, na empresa que os compõe, imprime e distribui.

Lamentamos o sucedido, tanto como aqueles para quem os CADERNOS são um instrumento de trabalho e procuraremos, por nossa parte, obter um rápido regresso à normalidade.

Reprodução autorizada só com menção de origem

NOTA DE ABERTURA

Dissemos no caderno n.º 1 que socialismo quer dizer, em primeiro lugar, que a posse dos meios de produção deixa de ser privada; eles passam para a posse efectiva do conjunto dos trabalhadores.

Convém dizer que esta passagem não é automática e, muitas vezes, não é pacífica.

Trata-se de todo um caminho a percorrer, árduo caminho ao longo do qual os trabalhadores travam a cada passo uma luta desigual com os possuidores das estruturas de produção.

Em Portugal, a Revolução de Abril deu um sinal incomparável de como se pode operar a mudança sem perturbar a Paz. E a adesão popular que logo conquistou, a opção socialista arvorada como um estandarte da liberdade dos cidadãos, puderam até dar a impressão de que tudo ia ser fácil e rápido.

Era a ilusão de que, alguma vez, nalgum canto do mundo, os capitalistas e os latifundiários consentiriam ceder sem luta os seus privilégios ao Povo.

E a luta travou-se e trava-se; a grande massa dos

trabalhadores, o proletariado das cidades e dos campos avança inexoravelmente para o socialismo, enquanto a legião dos que se sentem atingidos e prejudicados na sua qualidade de ricos, de poderosos influentes, de exploradores da força dos trabalhadores, tentam por todos os meios — até o do crime — evitar que se complete a Revolução.

Neste jogo de forças antagónicas, o **CONTRÔLE OPERÁRIO DA PRODUÇÃO**, mobilização dos trabalhadores para salvaguarda, correcta utilização e desenvolvimento do potencial produtivo do país, desempenha um papel de primeira importância.

A vitória da Revolução passa pela vitória na batalha da produção, e esta depende da acção consciente que soubermos exercer no âmbito do Contrôle das empresas.

O Contrôle Operário é também traço de união entre os trabalhadores, porque só unidos poderemos assumir com eficiência as múltiplas tarefas que nos incumbem para o levar a cabo.

O Gabinete Económico
do Sindicato

A LEGALIZAÇÃO DO CONTROLE OPERÁRIO

Era nosso propósito publicar neste CADERNO o diploma legal que institui o CONTRÔLE OPERÁRIO DA PRODUÇÃO, uma vez que foi tornada pública a sua aprovação pelo Conselho da Revolução.

Temos, infelizmente, de verificar com tristeza que este diploma, conforme informações obtidas telefonicamente, não seguiu os trâmites habituais. Parece assim que, em vez de ser transmitido pelos serviços competentes do Conselho da Revolução à Presidência da República para homologação, e daqui ao gabinete do Primeiro-Ministro para envio à Imprensa Nacional, o diploma em questão voltou pura e simplesmente a São Bento para ser «referendado» pelo Conselho de Ministros (que já o tinha previamente aprovado).

Abstemo-nos de comentar estas andanças.

Deixamos aos trabalhadores portugueses o cuidado de as classificar com os adjectivos que lhes parecerem mais apropriados.

*Por nossa parte, concluímos somente que o CON-
TRÔLE OPERÁRIO continua a ter de ser imposto pela
vontade das massas trabalhadoras e a constituir uma
forma de*

MOBILIZAÇÃO REVOLUCIONÁRIA NO TRABALHO

A PLANIFICAÇÃO DA ECONOMIA

Já lá vai o tempo em que qualquer pessoa que tivesse dinheiro e iniciativa construía uma fábrica a seu gosto, ou guiada pelo seu «faro».

Viu-se o país (e não só o nosso) semeado de chaminés que já não deitavam fumo (ou até que nunca chegaram a fumegar, e vêem-se ainda hoje — um pouco por toda a parte — muitas chaminés com pouca tiragem...

Um país que quer progredir não pode pagar-se o luxo de empresas que marcham mal.

É por isso que a planificação da economia, a planificação global, é o único meio válido de orientar as actividades produtoras e todas aquelas que não o sendo directamente, têm com a produção relações mais ou menos estreitas.

É assim que, na planificação, será preciso contar, ao lado das actividades agrícolas, mineiras, piscatórias e industriais, com tudo o que se refere à saúde, à educação, aos meios de comunicação, em resumo, a tudo o que diz respeito ao homem, artífice e ao

mesmo tempo beneficiário de toda a actividade económica. E não pode perder-se de vista que dessa actividade o homem pode também ser vítima se um qualquer dos parâmetros que lhe dizem respeito for esquecido; por isso a análise apropriada dos dados demográficos (*) será assim a base e o elemento sempre presente em todos os estudos da planificação.

Os homens produzem para os homens. Quais homens? Quantos serão eles? Como viverão? — Quais serão as suas necessidades e os seus gostos? — Que irão eles aprender? — Como vão cuidar da saúde? — Em que trabalhos se vão empregar?

Ponto de partida e, ao mesmo tempo, objectivo final a atingir em qualquer planificação, o Plano deverá responder a estas interrogações — e a muitas outras — dum modo digno e suficiente.

Uma vez feito o balanço do que temos, é portanto para o futuro que nos havemos de voltar, estabelecendo programas de acção em todos os domínios.

A planificação deverá ser global; não se pode conceber que haja actividades compreendidas no Plano e outras que ficam de fora.

Fazer um plano é, antes de mais nada, *prever*; e, tratando-se do país inteiro, é prever ao nível mais elevado. Para aí chegar, é preciso que tenham já sido feitas previsões a todos os níveis; o Plano não será mais do que a cúpula de um edifício que terá começado a ser estruturado, e pouco a pouco erigido, a partir de cada profissão, de cada cidade, de cada

(*) Demográfico — que se refere à população.

região, de cada sector, de cada produto da agricultura, da pesca, das minas ou da indústria.

Numa economia pensada, uma economia «de todos para todos», tudo se encadeia, desde as acções mais elementares até ao conjunto da actividade nacional.

O objectivo do Plano apresenta-se pois como sendo a definição das necessidades a satisfazer e dos momentos em que deverão sê-lo, tendo em linha de conta o acréscimo, e a promoção, isto é, na prática, a sensibilização da população para utilizar produtos mais evoluídos, ou para o consumo acrescido de alguns, ou para uma cultura mais avançada, ou para um emprego mais racional dos lazeres... enfim, para um estágio mais avançado da maneira de viver.

A planificação da economia é uma instituição socialista; desde o primeiro Plano Quinquenal da União Soviética, os planos, tanto neste país como nos outros países socialistas, nunca mais deixaram de regular as economias do Leste.

Certos países capitalistas — Portugal entre outros — quiseram imitar; no nosso caso imitou-se mal; os planos que se fizeram, longe de representarem a planificação global da economia, reduziram-se a programas de investimentos limitados a alguns sectores (Planos de Fomento, como se lhes chamava) norteados por um misto de preocupações em que entrava primordialmente a grande rendibilidade e acessoriamente a criação de novos postos de trabalho. Estes Planos não eram imperativos, o que quer dizer que não eram forçosamente executados.

Além disso, os planos enfermavam da doença «capitalista», quero dizer que a propriedade privada

dos meios de produção limita necessariamente a possibilidade de planificar à escala nacional; e, em definitivo, o objectivo final da planificação em formação capitalista é a optimização da rendibilidade, isto é, a obtenção do lucro máximo possível à custa da exploração dos trabalhadores, ao passo que em formação socialista o plano é, como já se disse, uma definição de necessidades e da sua posição no tempo posta em paralelo com os meios necessários à sua satisfação.

Note-se que o lucro não está excluído em economia socialista; toda a actividade tem de gerar em si mesma os meios da sua subsistência e até do seu crescimento.

Simplesmente, o lucro deixou de ser um fim em si mesmo.

Marx disse a propósito: «De todo o trabalho social de toda a sociedade, haverá que descontar um fundo de reserva, outro fundo para ampliar a produção, para reparar as máquinas «desgastadas», etc., e além dos artigos de consumo, um fundo para os gastos de administração, escolas, hospitais, asilos de velhos, etc.»

É portanto necessário que haja, em economia socialista também, empresas que marchem correctamente, por forma a possibilitar o desconto dos fundos e outras parcelas acima mencionadas.

A diferença reside sobretudo em dois pontos:

— Não sendo já o lucro um objectivo em si mesmo, a prioridade absoluta é atribuída à eficiência da empresa, isto é, à prossecução dos seus fins, como um elemento, que é, do processo produtivo global; sendo os meios de produção uma propriedade social,

o plano parte do conjunto das necessidades para a repartição da produção, inversamente do que sucede em formação capitalista onde a definição dos planos parte da capacidade de produção e da especialização das empresas existentes, e satisfaz ou não as necessidades.

Esta última definição ilustra perfeitamente o que se está passando em Portugal. Na verdade, é de salientar ainda uma vez que a optimização do lucro era o objectivo primordial, que os bens de produção eram propriedade privada, que se procurava produzir para *um mercado que comprasse* independentemente das necessidades do povo português.

Assim é que boa parte da nossa produção, na estrutura herdada do regime de depósito, se não destina ao consumo interno mas sim à exportação, ao passo que para satisfazer as necessidades da população — *mesmo as alimentares* — se torna necessário fazer enormes importações.

A correcção deste estado de coisas, que provoca um enorme desequilíbrio da balança comercial e uma dependência inegável do estrangeiro, só será obtida através duma planificação económica, já agora tornada urgente. Só a planificação global poderá contemplar simultaneamente os grandes males de que sofre a economia portuguesa: o grande número de desempregados e o grande desequilíbrio do comércio externo.

Atente-se porém em que não será no espaço curto dum ano, nem no dum plano de 5 ou 6 anos, que poderemos remediar todos os erros acumulados em meio século.

Será preciso muita perseverança, muita competência, muita fé no futuro e o apoio permanente e generoso das massas trabalhadoras (operários e camponeses), para erguer a economia portuguesa a um nível satisfatório.

Contribuirão para isso todos os sectores da actividade nacional; a batalha da produção em que estamos empenhados trava-se na agricultura, nas minas, na indústria; é preciso mais energia, mais produtos da terra e das minas, mais fábricas; e todo este conjunto tem de ser posto a trabalhar harmonicamente, regido por um plano global, centralizado.

A EMPRESA UNIDADE ECONÔMICA

(Continuação do Caderno n.º 1)

Vejamos agora de que modo se pode apreciar o andamento de todo o conjunto e especialmente como poderá avaliar-se se a empresa marcha bem ou mal, isto é, se proporciona um benefício ou um prejuízo.

Esta noção, em economia capitalista, é fundamental porque, como é sabido, o objectivo duma empresa neste sistema não é de produzir mas sim de obter lucros. E como se a empresa não produz lucros, vai a caminho da falência e os trabalhadores vão a caminho do desemprego, é de extrema importância avaliar a situação.

Comecemos por dizer que o *capital* da empresa, grande ou pequeno, tem muito pouca importância para o caso. É preciso desmistificar o capital. Na verdade uma empresa pode ter um capital elevadíssimo e estar à beira da falência, ou ter um capital pequeníssimo e apresentar-se florescente.

Na verdade, a saúde da empresa não resulta da dimensão do capital mas unicamente desta noção muito simples: *a receita de vendas* (portanto a materialização do processo produtivo) *tem de ser suficiente para pagar todos os encargos e para assegurar, além disso, uma certa margem que constitui o lucro.*

Tudo se resume, portanto, em saber avaliar todos os encargos e conhecer a receita de vendas; a partir daí faz-se uma ideia clara da situação da empresa.

Vejam os como se avaliam os encargos:

É fácil de ver que há encargos de duas espécies, uns que variam com a produção, outros que são independentes da produção.

Por exemplo, a matéria-prima utiliza-se na medida em que se produz; o mesmo sucede com as matérias complementares. Mas o pessoal e o encargo que representam as máquinas não dependem da produção; as máquinas existem, custaram o seu preço, e esta situação não se altera se elas trabalharem mais ou menos tempo.

Os encargos que variam com a produção chamam-se, por isso mesmo, *CUSTOS VARIÁVEIS*; aos outros chamaremos *ENCARGOS DE ESTRUTURA*.

Os encargos de estrutura são os que proporcionam à empresa a sua aptidão para produzir.

Designaremos pela letra P os custos variáveis, também chamados proporcionais, e pela letra E os encargos de estrutura.

Poderemos dizer, resumidamente, que

$$P + E = T$$

sendo T os encargos totais, isto é, o custo total da produção.

Se for V a receita de vendas, diremos que

$$V - T = L$$

Isto é: se à receita de vendas abatermos os encargos totais, o resultado (L) é o lucro.

Os custos variáveis dependem da estrutura, como é fácil de verificar: determinada máquina produz mais peças por unidade tempo do que outra, por exemplo.

Uns e outros têm de ser cobertos pela receita de vendas. Se, da receita de vendas subtraímos os custos variáveis, resta uma diferença, a que chamaremos *MARGEM*

$$V - P = M$$

É com esta margem que iremos cobrir os encargos de estrutura; cada vez que se realizam 100 escudos de vendas, apuramos o que se chama a *MARGEM PARA CEM* e cuja expressão é:

$$\frac{V}{M} = \frac{100}{Mc}$$

$$Mc = \frac{100 (V - P)}{V} = \frac{100 M}{V}$$

Portanto, é a margem que absorve os encargos de estrutura; para absorver (pela margem) a totali-

dade dos encargos de estrutura, será preciso vender tantas vezes 100 escudos quantas as que a *MARGEM PARA CEM* couber naqueles encargos.

À receita de vendas mínima necessária para absorver a totalidade dos encargos de estrutura, chamamos *LIMIAR DE RENDIBILIDADE*; a sua expressão é:

$$\frac{100}{Mc} = \frac{Lr}{E} \qquad Lr = \frac{100 E}{Mc}$$

A parte da receita de vendas que excede o limiar de rendibilidade ($V - Lr$) é que constitui o lucro.

Se exprimirmos este excedente em percentagem da própria receita de vendas, obtemos o que se chama o *Índice de Rendibilidade*, que se exprime por:

$$Ir = \frac{100 (V - Lr)}{V} \%$$

Estes valores — a receita de vendas (V), o limiar de rendibilidade (Lr) e o índice de rendibilidade (Ir) — são suficientemente esclarecedores quando se trata de apurar a situação duma empresa. Em particular, é útil comparar a evolução destes indicadores de ano para ano, e sobretudo nos últimos anos.

É evidente que, se o limiar de rendibilidade calculado como atrás se diz, for inferior aos encargos de estrutura, a empresa está a dar prejuízo; mas é preciso ser muito cauteloso, porque os encargos de

estrutura podem ter sido artificialmente inchados para dar uma impressão pior do que é; e também se pode encontrar a situação inversa, isto é, podem ter-se considerado encargos de estrutura inferiores à realidade para dar a impressão duma situação melhor do que é.

A consulta dos elementos da contabilidade, que se estudam noutra altura, ajudará muito nesta matéria.

(Continua)

A GESTÃO DOS STOCKS

Já vimos que numa empresa há «stocks», isto é, existências de bens. Essencialmente, haverá a montante da exploração, matérias-primas e, a juzante, produtos acabados. Mas podem encontrar-se existências de muitos outros bens, de consumo ou de produção, de acordo com a natureza e os fins da empresa.

Pode haver um «stock» de ferramentas, de peças de máquinas, de motores completos ou de outros equipamentos (bens de produção) e também de artigos eléctricos B. T., de material de escritório, etc. (bens de consumo).

De acordo com a dimensão da empresa e dos «stocks», as existências ocuparão um ou vários armazéns. Mas a entidade «armazém» não se confunde com a sala ou dependência onde se armazena. Um armazém pode ter várias salas, ou até estar instalado em vários edifícios, tal como uma só sala pode servir para guardar os mais diversos artigos.

Fazer a gestão dos «stocks» consiste, em primeiro

lugar, em assegurar as existências dos materiais necessários no momento oportuno.

Por outro lado, consiste também em não dar lugar a imobilizações excessivas, e em assegurar uma conveniente rotação dos materiais.

Quer dizer, como em tudo, é preciso encontrar e manter uma situação de equilíbrio entre as necessidades e os meios de as satisfazer.

Já dissemos que os armazéns são centros de responsabilidade e têm o seu próprio centro de gestão.

Estes centros são debitados pelos materiais que entram e creditados pelos materiais que saem. Deste jogo há-de sobressair a boa ou má gestão.

Num armazém de matérias-primas, ou de outros materiais adquiridos fora da empresa, são de prever os meios necessários para verificar as entradas em quantidade e em qualidade e ver se, num ponto como no outro, coincidem com as respectivas encomendas. Esta simples menção significa por vezes a existência dum serviço de recepção equipado com um laboratório apropriado ou outros importantes meios de verificação.

É bom não esquecer que o armazém de matérias-primas tem a sua responsabilidade ligada à exploração, na medida em que é justamente responsável pelo respeito das qualidades recomendadas.

O mesmo problema não se apresenta no que respeita ao armazém de produtos acabados; este recebe os produtos fabricados e é a exploração que responde por eles; o armazém, neste caso, apenas será responsável, eventualmente, pela conservação dos bens à sua guarda.

O armazém de entrada (chamaremos doravante assim ao armazém de matérias-primas) e o armazém de saída (armazém de produtos acabados) mantêm um registo permanente, para cada artigo, e desse registo hão-de constar todos os elementos de que convém dispor para saber directamente:

- Quando e quanto convém encomendar;
- A quem encomendar;
- Eventuais recomendações ou especificações.

Os elementos de que falamos são os seguintes:

- «Stock» actual;
- Fornecedores habituais;
- Prazos de entrega;
- Preços e condições de pagamento;
- «Stock» máximo e «stock» mínimo, indicações estas que terão sido deduzidas do conhecimento do consumo habitual, dos tempos internos (isto é próprios à empresa) para efectuar a encomenda, dos prazos de entrega dos próprios fornecedores, e porventura outros específicos dos produtos.

Por via de regra, todas estas indicações constam duma ficha cujo corpo é constituído, essencialmente, por 4 colunas intituladas, respectivamente:

- Data;
- Entradas;
- Saídas;
- «Stock».

Data	Entrada	Saída	«Stock»
1/1	—	—	100
3/1	—	20	80
7/1	—	35	45
10/1	50	—	95

Deste modo a existência está sempre à vista. Diz-se que se mantém o «stock» permanente. As quatro colunas podem utilmente ser completadas com mais uma onde se indica o número e a referência do documento através do qual se efectuou o movimento; ou até, como às vezes sucede, com mais duas, sendo uma para as entradas e outra para as saídas, será:

Data	Entradas		Saídas		«Stock»
	Documento	Quantidade	Documento	Quantidade	
1/1	—	—	—	—	100
3/1	—	—	RE 257	20	80
7/1	—	—	RE 293	35	45
10/1	GF 19	50	—	—	95

As iniciais que precedem os números dos documentos correspondem a um código interno da empresa e podem, por exemplo, querer dizer:

RE — Requisição da exploração.

GF — Guia de remessa do fornecedor, etc.

Esta menção nas fichas e o arquivo dos documentos mencionados dispensam qualquer outro registo.

As indicações de «stocks» máximo e mínimo, isto é as quantidades entre as quais deve constantemente estar compreendida a existência em armazém, mencionam-se geralmente, na frente da ficha, ao passo que as referentes aos fornecedores, prazos, preços, etc., constam do verso.

Todas as indicações aqui dadas não passam de um exemplo; cada empresa tem as coisas organizadas à sua maneira, consoante a dimensão dos seus «stocks» e a movimentação a que estão sujeitos.

Assim, haverá simples ficheiros verticais com divisórias alfabéticas, ou ficheiros horizontais com complicados visores que dão, à simples vista, a posição das existências relativamente aos «stocks» fixados, ou ainda sistemas mecanizados utilizando, desde os clássicos cartões perfurados até às mais recentes memórias em fita magnética.

Não é propósito deste documento descrever todos, nem mesmo alguns, dos sistemas possíveis; quisemos apenas salientar a importância do problema, e em primeiro lugar, do ponto de vista quantitativo. Num próximo CADERNO abordaremos o aspecto contabilístico deste problema.

Resumindo, e mesmo repetindo um pouco o que já foi dito, o responsável pela gestão dos «STOCKS» assume a obrigação de satisfazer, nas devidas alturas, em qualidade e quantidade as requisições que lhe são apresentadas.

Claro que tal obrigatoriedade pressupõe uma correcta e oportuna informação dos planos de fabrico;

por outras palavras, a exploração não pode esperar encontrar disponíveis em «stock» as matérias que lhe são necessárias, se não tiver havido o cuidado de informar oportunamente a função compra.

A forma como esta informação chega ao responsável pela gestão dos «stocks» depende da organização geral da empresa; é fora de dúvida que em empresas organizadas em moldes socialistas não se trata já dum canal informativo mas duma acção concertada a todos os níveis.

NOTAS DE ACTUALIDADE

CONSUMO NACIONAL DE PRODUTOS PETROLÍFEROS

De 1973 para 1974, o consumo nacional de produtos petrolíferos passou de 5 838 000 toneladas para 6 139 000, o que correspondeu a um aumento de apenas 5,2%. Esta taxa, bastante inferior à verificada entre 1972 e 1973 (10,6%) reflectiu uma austeridade no consumo destes produtos.

Por mercados, as variações, entre 1973 e 1974, foram as seguintes:

— Mercado interno	+ 5,1%
— Fornecimento a navios	+11,9%
— Forn. à aviação internacional	—11,4%

Para o aumento de 5,1% verificado no mercado interno contribuiu de forma decisiva o acréscimo dos fornecimentos de fuelóleo às centrais termoelétricas.

De entre os restantes produtos de maior procura no mercado interno, verificam-se ligeiros aumentos nos consumos de gásóleo, gasolina pesada, jets (aviação nacional) e gases liquefeitos que se situaram respectivamente em: +1,6%, +2,5%, +1,1% e +3,4%.

Nas gasolinas auto, o consumo acusou uma baixa de 4,2% em resultado das medidas restritivas que vigoraram nos primeiros meses de 1974 e dos acentuados aumentos de preço destes combustíveis.

No tocante à evolução entre o 1.º semestre de 1974 e o 1.º semestre de 1975 verifica-se um aumento do consumo nacional de 4,1%.

Por mercados a variação observada é a seguinte:

— Mercado interno	+ 9,3%
— Navegação aérea (Nacional + estrangeira)	+ 1,1%
— Navegação marítima (nacional + estrangeira)	—18,8%

Para o aumento de consumo no mercado interno têm contribuído essencialmente os acréscimos verificados nas gasolinas auto, gases liquefeitos e fuelóleo, respectivamente de +16,0%, +7,2% e +19,1%. Estes aumentos podem ser explicados pelas seguintes razões:

- Eliminação das restrições de consumo, em vigor em idêntico período de 1974;
- Aumento dos fornecimentos (fuelóleo) às centrais termoeléctricas.

A previsão do consumo nacional de produtos petrolíferos para 1976 é da ordem de 6 420 000 toneladas, o que, relativamente a 1974, corresponde a um aumento médio anual de 2,1%.

Estas previsões correspondem às seguintes variações médias anuais:

— Mercado interno	+4,8%
— Aviação	—1,5%
— Navegação marítima	—8,8%

ERRATA

No n.º 1 dos CADERNOS saíram, por deficiência de revisão, alguns erros que a seguir se corrigem com as devidas desculpas:

<i>onde se lê</i>	<i>deve ler-se</i>
Pág. 8 — 5. ^a linha: é dos	é o dos
Pág. 15 — 15. ^a linha: quer isto diga	quer isto dizer
Pág. 23 — 28. ^a linha: execução das economias	execução das encomendas
Pág. 28 — Na coluna «CONTOS»: 2.º Semestre	1.º Semestre

Composto e impresso na Sociedade Nacional de Tipografia, S. A. R. L.,
Rua de «O Seculo», 41 a 63 — Lisboa-2

