

# SEARA

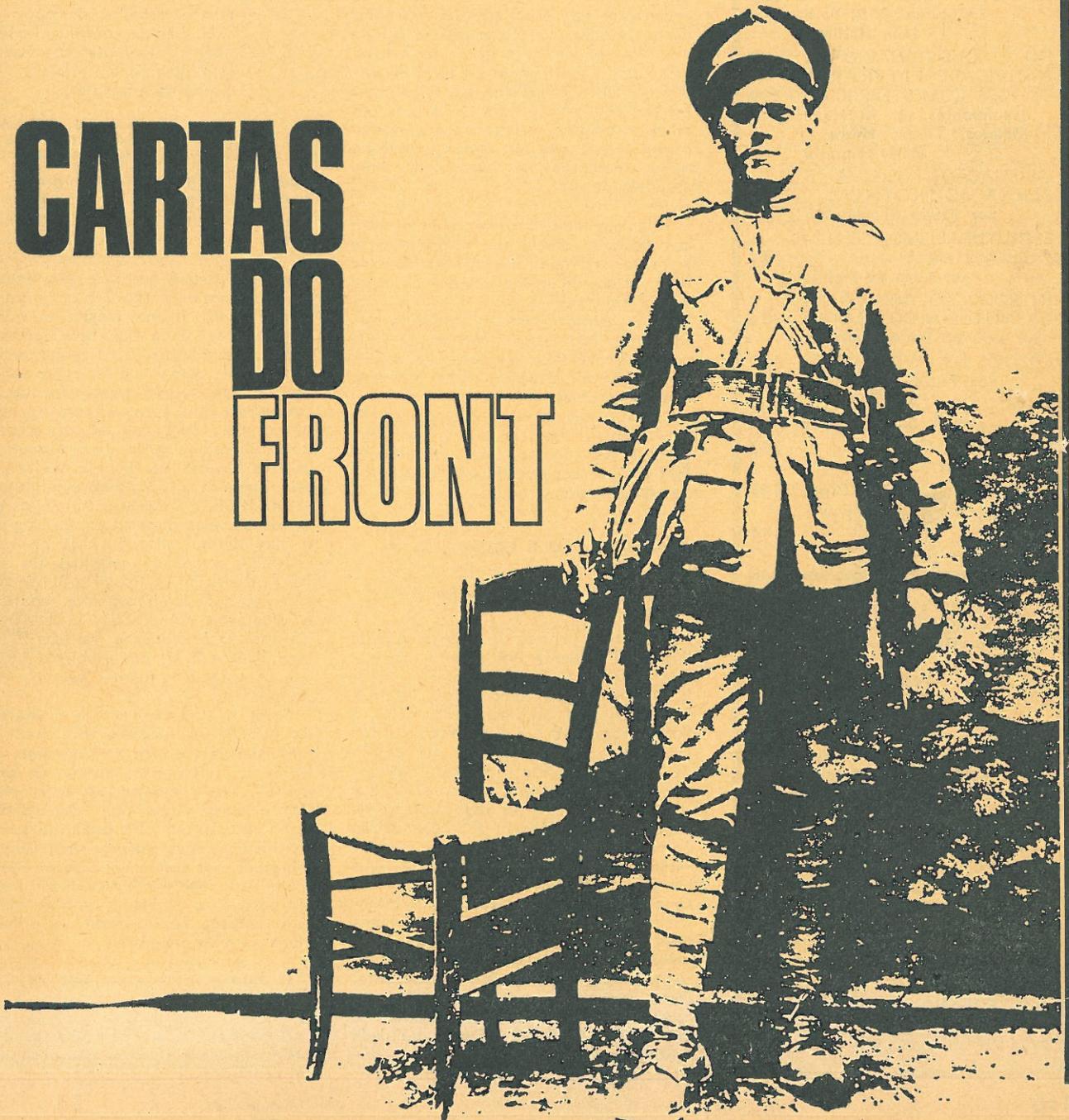
ABRIL 1968  
PREÇO 6\$00  
NÚMERO 1470

DIRECTOR  
ROGÉRIO FERNANDES  
EDITOR  
JULIÃO QUINTINHA

VISADO PELA COMISSÃO DE CENSURA

# NOVA

## CARTAS DO FRONT



# OS ESTIMULANTES MATERIAIS NA ECONOMIA

por J. M. Pereira

**E**STE problema, hoje tão na actualidade, quer nos países de economia capitalista, quer nos de economia socialista, situa-se nos primeiros principalmente em torno das políticas de interessamento dos trabalhadores nos resultados da empresa, sendo nos segundos um dos pontos mais debatidos no quadro das recentes reformas económicas.

Na realidade, não poderemos ir muito mais além do que um simples esboçar das suas coordenadas fundamentais, já que uma análise aprofundada poria em jogo a apreciação cuidada de inúmeros factores, entre os quais, por exemplo: a atitude dos homens perante o trabalho, as suas motivações diversas, os seus interesses imediatos e mediatos, o que para eles representa o dinheiro, em que medida e circunstâncias eles raciocinam de modo «marginalista» (comparando constantemente o acréscimo de esforço com o acréscimo de remuneração correspondente), como é que tudo isto varia em função dos níveis de educação, da estrutura das sociedades, do seu nível de desenvolvimento, da existência ou não de certas instituições colectivas, etc., etc. Abstraindo então das precisões que a consideração de todos estes elementos poderia introduzir, cremos poder sintetizar o problema na seguinte pergunta, que lhe serve de base: qual o factor predominante que levará o homem a esforçar-se cada vez mais no seu trabalho, a obter cada vez melhores rendimentos? Note-se desde já que se trata aqui essencialmente de factores *conscientes*. Com efeito, os psico-sociólogos do trabalho (os americanos, sobretudo) de há muito têm vindo a investigar — e nem sempre com objectivos estritamente científicos — também outros factores, que por comodidade designaremos por *subconscientes*. São os que constituem o ambiente físico do trabalho (luz, som, condições de segurança, de higiene, etc.) e o ambiente humano (sistemas de organização, modos de direcção, coesão de pequenos grupos, factores de tensão psíquica dentro e fora do meio de trabalho, etc.), e de que se espera que conduzirão a melhores rendimentos sem que os interessados dêem por isso.

## O NATURAL E O SOCIAL

Pelo seu lado, a teoria dos estimulantes materiais apoia-se na ideia de que, em última análise, o que leva os indivíduos a trabalhar mais e melhor ainda é a vontade (*consciente*, portanto) de conseguir ganhos materiais mais elevados. As justificações mais grosseiras destas teses fazem apelo à noção, tão controversa mas tão acessível ao senso comum, de natureza humana: «É natural no homem a aspiração a ganhar cada vez mais». Parece evidente, e no entanto é bem fácil constatar como tal aspiração não é de carácter *natural*, mas sim de carácter *social*. De facto, em sociedades primitivas que não conhecem a moeda, em que a divisão social do trabalho é ainda rudimentar, em que cada um produz para todos os outros e de todos recebe, não tem qualquer sentido falar daquela aspiração. Aí, em regime de comunidade de trabalho, as coisas produzidas têm uma utilidade imediatamente perceptível (pelo menos para os seus membros), o trabalho representa uma função socio-económica de subsistência e de coesão, todo esse equilíbrio sendo assegurado por uma pressão social que leva cada um a desempenhar o papel que lhe foi atribuído, sem que se manifeste uma motivação predominante para um aumento substancial do esforço individual. Podemos mencionar, de passagem, que ao longo dos séculos as diversas utopias, nascidas em sociedades mais evoluídas, têm precisamente imaginado a reconstituição de comunidades desse tipo, na ideia — oposta à que atrás referimos — de que o *natural* no homem é a solidariedade, e que a ela faz obstáculo a ambição material de cada indivíduo. Este *retour aux sources*, igualmente idealista, revelou-se, pelo menos, intransponível nesses moldes para a escala macro-social, tendo contudo deixado como implantação mais representativa e bem sucedida (em domínios limitados) o movimento cooperativo.

Retomando o fio ao nosso raciocínio, parece termos demonstrado que a motivação do ganho não tem fundamento em qualquer inmutável natureza humana. Sem nos demorarmos em laboriosas conjecturas

sobre as origens do dinheiro, podemos admitir que ele surgiu com a crescente complexidade de comunidades cada vez mais numerosas, com a intensificação dos contactos entre populações geograficamente afastadas, com o desenvolvimento de centros urbanos, etc., como meio de facilitar as trocas. Queremos salientar que, na análise que se segue (e que se limita a uma referência a processos-tipo, que não é por isso mesmo possível situar cronologicamente com precisão), as considerações feitas se aplicam aos «homens livres exercendo a sua actividade no sector monetário». Com efeito, não teria cabimento abordar aqui o trabalho dos escravos ou dos servos da gleba, por exemplo, nem tão-pouco o dos vastos sectores agrícolas de autoconsumo, em que a moeda, obviamente, não inter-vém.

## UM RISCO CONFIRMADO

Da introdução da moeda resultou, entre outras coisas, e acentuando-se gradualmente, uma dicotomia que ainda hoje encontramos em cada indivíduo: o produtor separou-se radicalmente do consumidor, no espaço e no tempo, sendo embora, na grande maioria dos casos, a mesma pessoa. O acto de produção e o acto de consumo passaram a ser realizados em locais e momentos sem qualquer proximidade necessária. Durante um longo período ainda se manteve em larga medida a coincidência produtor-vendedor verificando-se, no plano que nos interessa, os seguintes pontos importantes: o objectivo imediato do produtor passou efectivamente a ser ganhar dinheiro, produto das suas vendas para um mercado mais ou menos anónimo; deixou de existir a ligação mental implícita na comunidade primitiva entre o acto de trabalho e a utilidade do bem produzido, já que o essencial era que houvesse alguém disposto a adquiri-lo; mas o produtor mantinha ainda uma relação directa, diríamos de «criação», com o produto do seu trabalho, que saía completo das suas mãos (o modelo dessa situação sendo o trabalho artesanal na sua fase pré-corpora-



tiva). Já então motivação importante para o trabalho humano, uma vez que a associação esforço-provento material se tornou evidente, corria-se o risco de vir o dinheiro em certa altura a ser considerado como um fim em si, ou como um meio para fins distintos do seu fim social original, entre os quais, por exemplo, o poder, a corrupção, o prestígio social. Foi na realidade o que se verificou, até chegar-se ao ponto de ele ser utilizado como meio para obter *mais* dinheiro, tornando-se a produção o mediador (o que, aliás, já vinha sucedendo simultaneamente com o processo anterior, na crescente actividade da burguesia mercantil). As características desta nova situação passaram a ser, com o início da grande produção industrial: segunda dicotomia, agora entre produtor e vendedor, que deixaram de coincidir; o produtor vê o seu ganho material trazido por um salário e não já pelo produto de vendas próprias, ficando completamente desligado do mercado; as exigências da produção imprimem um carácter espectacular à divisão técnica do trabalho, sendo o produtor-trabalhador cada vez mais incumbido de tarefas parcelares, de que resultam peças ou objectos cujo destino lhe é, não poucas vezes, desconhecido em absoluto. É então que, afastado todo o interesse *profissional* pela sua obra, a relação esforço-salário aparece com toda a nitidez. Esta fase corresponde aos tempos severos do salário à peça e dos intermináveis dias de trabalho, e distribui-se ao longo da segunda metade do século XIX nos países industriais avançados. Desde então, e até por força de uma pressão sindical sempre mais intensa, foi aumentando em importância a parte fixa do salário, embora ainda hoje continue a ser amplamente praticado, em particular na Europa, o chamado salário ao rendimento, em que a uma base de remuneração fixa se agrega uma parte variável, que pode tomar formas diversas, mas ligada de um ou outro modo à produção individual (ou, em certos casos, à de uma equipa de trabalho).

Se, recentemente, se tem vindo a manifestar certa tendência para uma maior popularidade do salário fixo mensal, isso deve-se sobretudo a que, nas actividades industriais mais modernas e automatizadas, a relação entre o esforço de cada um e a produção realizada passou a ser remota, ao mesmo tempo que se tornou primordial, dados os vultuosos investimentos em jogo, integrar uma «massa salarial» nas previsões empresariais a longo prazo e assegurar uma procura «programável» para bens fabricados em massa. Isto é, nas sociedades ditas de abundância, o dinheiro vem perdendo o carácter de estímulo directo para produzir, para se tornar estímulo para comprar (logo, indirectamente, para garantir os altos níveis de produção). Os milhões gastos em publicidade têm justamente por objectivo «poupar» ao consumidor uma decisão lúcida sobre o melhor destino a dar ao

seu salário, canalizando-o paternalmente para a aquisição daquilo que outros já decidiram que ele *havia* de comprar. A noção de estimulante material assumiu assim um aspecto qualitativamente distinto, mas nem por isso se progrediu — antes pelo contrário — no sentido de uma libertação do homem da alienação do dinheiro. E isto é sublinhado pelo facto de, ao nível da decisão empresarial, a motivação material do lucro se manter intacta, mesmo quando inserida em políticas ou estratégias a longo prazo. Note-se ainda que as políticas de interessamento do pessoal nos resultados da empresa, referidas no início, se situam claramente nesta nova perspectiva de estimulação material, sendo seu objectivo imediato a fixação e integração do pessoal na empresa, mas com o propósito mais longínquo de permitir uma previsão eficaz e uma estabilização da procura.

#### UMA RESPOSTA?

Poderia parecer que até este momento nos limitámos a fazer uma breve introdução histórica ao problema dos estimulantes materiais. Pelo contrário, cremos ter apresentado os seus fundamentos essenciais, pois pensamos que é situar a discussão destes assuntos num plano errado cingir-la aos factores estritamente técnicos ou económicos. Assim, por exemplo, quando apreciamos as reformas em curso nos países socialistas europeus, poderemos ser conduzidos a concluir que, do ponto de vista do funcionamento eficaz dos mecanismos económicos, as soluções adoptadas serão porventura adequadas (não se discute, de resto, a necessidade mesma de reformas: a polémica tem-se praticamente limitado aos meios e profundidade com que serão aplicados). Isso não nos evita, porém, uma reflexão: o novo modo de produção existente nesses países, de acordo com a linha teórica em que se fundamentam, deveria ter conduzido gradualmente ao desenvolvimento de um novo tipo de consciência social, mais avançado no sentido de que os homens se iriam libertando, através de um permanente processo de interacção entre prática social e estruturas de pensamento, das alienações inerentes ao modo de produção anterior; sem dúvida que, na fase em que se encontram, seria impensável uma pura eliminação dos estimulantes materiais, mas que as reformas se apoiem numa *intensificação* do papel a eles confiado não pode deixar de aparecer como perturbador. Como diz Mandel, «a lógica de um sistema que atribui um peso *cada vez maior* ao interessamento material tende a fundar toda a organização social sobre o desejo de enriquecimento individual. Que uma tal lógica não represente uma aproximação de uma sociedade plenamente socialista, mas sim um afastamento, eis o que parece evidente».

O facto de se considerar que a insuficiência de estímulos materiais, de carácter marcadamente individualista, é largamente respon-

sável por uma falta de dinamismo económico e por apreciáveis distorções de funcionamento, pode levar a deduzir que aquele processo de «elevação» da consciência social não acompanhou o desenvolvimento das forças produtivas em suficiente medida para o sustentar apoiando-se cada vez mais em estímulos não-materiais. Aliás, mesmo tendo presente as atenuantes derivadas da socialização das actividades económicas, também a redescoberta das virtudes de mecanismos de mercado, de uma função bancária de tipo clássico, de uma hierarquia de remunerações suficientemente aberta, etc., são outros tantos modos de dar aos aspectos monetários uma certa reabilitação (e portanto aos «valores de troca» em detrimento dos «valores de uso»).

Não será então possível tender-se para uma economia que se desenvolva servindo-se da moeda como simples meio de troca, mas encontrando motivações alheias a ela para conservar o seu dinamismo? Se, como vimos, foram os próprios homens que, ao longo de um demorado processo, acabaram por se tornar servidores de um instrumento por eles criado, nada parece opor-se, logicamente, a que possam restituí-lo ao papel limitado que foi originalmente o seu. Por isso os olhos se voltam interessados para novas experiências em curso, à espera de uma resposta.

J. M. P.

N. da R. — Sobre este mesmo tema inseriremos, no próximo número, um artigo do nosso colaborador Sérgio Ferreira Ribeiro.

## DUAS OBRAS E DOIS PARECERES

### de OS MASTINS

de ÁLVARO GUERRA, disse José Sara-mago («Seara Nova» - Agosto 67):

«E como Álvaro Guerra tem uma linguagem densa e forte, ao mesmo tempo rica e despojada de efeitos de terceira extracção (coisa rara num estreatante) — este livro é para além da sua circunstância, uma obra para ler e guardar.»

Esc. 30\$00

### de MONTEADOR

de RENTES DE CARVALHO, escreveu António José Saraiva no prefácio:

«O maior elogio do livro que tenho o gosto de prefaciar, é que não é uma repetição, mas uma invenção.»

Esc. 35\$00

PRELO EDITORA