

Seane Nova

NOTA SOBRE A SEARA NOVA

(desenvolvida verbalmente nas reuniões de 19/1/76 (A.Serpa) e de 27/1/76 (S.Nova) .

A SEARA NOVA apresenta uma situação crítica porquanto, sendo uma Revista doutrinária não tem Director nem corpo redactorial efectivos; sendo uma Editora não dispõe de Editor e sendo uma Empresa não existe nela o Empresário e, ainda, sendo como que um Órgão do Partido não tem este completamente assegurada a maioria eleitoral para manter o poder de decisão, nem tão-pouco lhe é favorável a composição de forças políticas no seio dos colaboradores permanentes (empregados).

Economicamente está em défice. No Balanço, o Activo apresenta-se desvalorizado e, por não ter rentabilidade, esse défice aumenta progressivamente com problemas de tesouraria que atingem consequências perigosas e arriscadas, quer ao nível da obtenção de crédito, quer ao dos trabalhadores (falha no pagamento de ordenados).

Uma Sociedade com um capital (contestado) e reservas no total de 250 contos, imobilizou mil e setecentos improdutivos e quase fictícios, empatou quatro mil e quinhentos contos em existências não analisadas e não comercializadas activamente, dinheiro que foi buscar, não a suprimentos ou a empréstimos a longo prazo, mas sim na maior parte a jogo bancário oneroso e perigoso, e outra parte a relaxamento nos fornecedores e produtores, degradando a possibilidade de novas perspectivas (não pagamento a Autores, Tradutores e direitos). Apesar destas circunstâncias, pretende-se desligar o financiamento da produção (esta mais rápida do que a outra) e sem primeiro se relacionar a produção com a definição do binário REVISTASEARA/EDITORA SEARA.

Para 1976 a SN precisa de obter nas suas vendas (livros e revistas) um lucro bruto (LB) um pouco acima dos quatro mil con-

os cobrir precisa de vender cerca de doze mil contos (a manter-se a mesma percentagem de lucro anterior), o que significa a necessidade de uma venda mensal média, isto é, de uma facturação de mil contos por mês, quando as vendas são neste momento da ordem dos 340 (?) contos mensais.

Será, pois, preciso ou triplicar as vendas, ou diminuir os gastos em dois terços, ou então combinar estas duas coisas.

Estes problemas exigem soluções encadeadas na seguinte série:

IMEDIATO-URGENTÍSSIMO-URGENTE-MAIS URGENCIA-SIMULTANEO

correspondendo respectivamente às seguintes medidas:

- IMEDIATO: Dinheiro para os ordenados afim de evitar a ameaça da ocupação com viragem na orientação.
- URGENTÍSSIMO: Plano financeiro a 60 dias para dar tempo à definição, reestruturação e planificação a médio e longo prazos (e apresentação do Balanço de 1975).
- URGENTE: Desfazer a impugnação das eleições, aliás do aumento de capital para este se poder multiplicar.
- MAISURGÊNCIA: Desencadear angariação de fundos com perspectivas nas futuras acções.
- SIMULTANEO: Resolver Direcção da Revista, da Editora, da Empresa e definição ideológica e estrutural.

Neste Quadro é-nos proposto defender a SEARA, "aposta-se" na Seara como órgão ideológico (caso positivo), ao mesmo tempo que se evita um fracasso ideológico, político ou tático (caso da sua perda).

Assim, importa avaliar as potencialidades da Seara.

A Seara Nova é, em primeiro lugar, uma Revista (publicação que contacta mensalmente milhares de pessoas à escala nacional e do estrangeiro). Mais: é uma Revista doutrinária com tradição, com influência e muito ligada à vida política e intelectual do país de tal modo que se excede a si mesma: Representa sobretudo o grupo seareiro com figuras altas no pensamento português.

Este valor não tem preço. Supomos que é isto que se pretende defender, alimentar e amoldar à linha de acção ideológica actual que nos interessa propagar.

Por este prisma, a Seara até pode merecer a justificação de um encargo mensal com a sua medida certa e pequena e limitada ao mês.

No entanto, a Seara não é só a Revista Seara mas também a Editora Seara. A Editora Seara poderia ter-se limitado a ser um apoio económico e um apoio na divulgação intimamente ligado à Revista. Completava a sua função doutrinária e podia ampará-la economicamente.

Dado que a Editora se desligou e engrateceu, tornou-se uma máquina que não pode parar. Não pode encolher (encargos fixos pesados sem possibilidades de redução ou anulação). Não pode cair: a sua queda arrastaria a Revista (a defender a todo o custo). Logo: A Editora Seara tornou-se irreversível. Temos de fazer dela uma Editora de apoio.

O Partido até nem precisava dela, assim tão pesada como está e tão pouco uniforme se tem mantido (nos outros tempos). Não precisava, primeiro porque facilmente faria uma editora sem perigar a Revista e, segundo, porque podia dispor das Editoras comunistas e culturais.

Temos, pois, de fazer da Editora Seara uma Editora forte cultural e politicamente. Para isso temos de criar condições

... com capacidade económica não pode haver capacidade de trabalho intelectual. Ligar os Intelectuais comunistas às Editoras comunistas. Ligar a Célula dos Intelectuais à Seara.

Neste contexto, a programação da SN terá de ser feita na perspectiva da Revolução Cultural. Temos de criar forças para a profissionalização do trabalho intelectual. Com a queda da Censura ainda não tentámos planificar a programação editorial à escala das Editoras de que dispomos ou onde temos influência. E com a queda dos monopólios da produção do livro de ensino ainda não nos agarrámos a esse fundamental instrumento da Revolução Cultural.

Para serem resolvidos os problemas levantados, propomos o estudo imediato das seguintes soluções:

Redacção

O MV pode ficar. Dá o cunho e a craveira da nova orientação sem prejudicar com o seu nome a actual linha política. São facilmente removíveis os inconvenientes apontados (tempo e saúde) e pode concentrar a sua real actividade à orientação de um grupo de estudos seareiro (produzindo os trabalhos na Revista ou em separatas).

Quanto ao AN deve fazer-se o gesto. Temos de quebrar o sectarismo com actos públicos. Mas temos que queira exercer funções reais de direcção e ficarmos com falta de control.

Lembrei-me do UN por ter tradição de dedicação à Revista, por se encontrar em posição de contactar ~~pass~~ colaboradores dentro do espírito ~~a~~ linha que se estabeleceu para a Seara com a vantagem de se poder manter mais estreitas relações políticas. Julgo que o importante é um corpo redaccional de reconhecida capacidade intelectual. Aqui o Director funciona como ele.

Rentabilidade

Baseado nos números obtidos, embora graves, é possível tornar a Empresa rentável (isto é equilibrada) com a combinação das seguintes medidas :

(não estando em causa reduzir os encargos à custa dos empregados, embora em número exagerado para as atribuições)

. Reduzir os encargos bancários com o aumento do capital.	250
. Aumentar o preço da Revista de acordo com os seus custos. Criar preço de capa médio fazendo variar o preço através de descontos consoante o grupo socio-profissional do assinante. À base do aumento já pronunciado :	710
. Campanha de novas assinaturas (motivando os actuais 20.000 leitores). À base de experiências semelhantes:	600
. Aumentar a facturação mensal com a distribuição própria (isto é, menos 20% à Revenda significa subir 40% a facturação):	1.200
. Aumento dos preços de capa dos livros naqueles em que isso se justificar, aumentando assim a margem de lucro bruto das vendas. Através de processos de venda própria pode favorecer-se certas camadas.	1.500
. Outros canais de venda além dos actuais	1.000
. Livraria	600
. Aumento de produção seleccionada	1.100
A publicidade na Revista que pode aumentar servir apenas para equilibrar os números.	800
	<hr/> 7.760
à base da venda actual	<hr/> 4.100
Aproximadamente o necessário para este ano.	11.860

Importante: Não fixar os números. Estão baseados em dados

que serão alterados consoante o esforço a dispender. Todavia eles servem para mostrar as possibilidades de transformar a rentabilidade da Empresa.

Balanço

Conseguir antes do fim de Março o Balanço de 1975 (mas não o fechar). Fazer entretanto o inventário físico das existências (por contagem real) e apresentar relação separada para livros e revista. A revista por números. Os livros por data de edição.

Com estes elementos, partindo do princípio que não têm estado inventariadas todas as obras, valorizar as existências de modo a atenuar ou anular o exagero do immobilizado e eliminar os prejuízos até ao limite do equilíbrio. Pode conservar-se no Activo 500 contos como valor de trespasse conjunto para o título da revista, das instalações e da livraria.

Estas medidas visam tornar a posição da Empresa valorizada para efeitos de oferecer garantias no aumento de capital e confiança nos futuros gestores.

Pessoal

Sobrestima-se a divisão política, porque a insegurança que a actual situação da Empresa provocou não cria perspectivas, não dá sossego num mercado de desemprego.

Preparar imediata reconversão do pessoal levando-o a desempenhar mais tarefas. Dinamizar a sua actividade pela colaboração e não divisão, pelo interesse na Empresa como Empresa. Ligar a direcção comercial ao pessoal e só fazer a reconversão com eles e por eles. O pessoal se for motivado pode (mantendo-se o quadro actual) ocupar-se de tarefas que aumentam a rentabilidade da Empresa como as referidas atrás.

Orientação

Um Director para a Revista e seu corpo redactorial

Um Editor com o seu control geral editorial e político

Um Administrativo para controlar os números

Um Gerente para comercializar a actividade sem perder as suas linhas éticas e culturais.

(Já teci considerações pormenorizadas sobre estes aspectos).

Financiamento

Repito o que disse.

Rui de Moura