

O Estado de S. Paulo

3/10/1984

É melhor contratar os volantes

Entrevista da professora Rosa Ferreira, da USP, a Eugênio Araújo.

O agenciador de bóias-frias, mais conhecido como "gato", é um personagem completamente dispensável na rotina da produção canavieira. Para os grandes produtores de cana, torna-se mais lucrativo contratar diretamente os trabalhadores volantes, sem intermediação de mão-de-obra, dando aos empregados condições de transporte, alimentação e segurança contra acidentes — o que resulta na melhoria da qualidade dos serviços prestados.

Essa é a opinião da professora Rosa Maria Fischer Ferreira, da Faculdade de Economia e Administração da USP, que há dez anos estuda o problema da mão-de-obra no setor canavieiro e acompanha uma "experiência inédita" de contratação de bóias-frias em usinas instaladas na região de Bauru (SP). De acordo com a especialista, o desenvolvimento da indústria sucro-alcooleira nacional — estimulada pelo Proálcool nos últimos anos — "exige uma mudança na mentalidade dos empresários do setor, quanto ao fator mão-de-obra":

— Até aqui, acreditava-se que ficaria mais barato e vantajoso, sobre todos os aspectos, contar-se com a figura do gato, que sempre promete serviços de bóias-frias a custo baixo, tirando dos usineiros e fornecedores de cana e responsabilidade trabalhista — comenta Rosa Maria, assinalando que, na verdade, o gato acaba se prevalecendo de sua posição para conseguir vantagens financeiras sobre o empresário, enquanto explora os trabalhadores volantes, que precisam da atividade para sustentar seus filhos.

Mas, o que fazer contos bóias-frias contratados, com carteira assinada, fora do pico de colheita da cana? "Existe uma série de alternativas, desde contar com os serviços dos volantes para obras de infra-estrutura na propriedade, capinas e tratos culturais na lavoura, ou plantio de produtos agrícolas em consórcio com a cana" — responde Rosa Maria. Ela justifica a contratação desses trabalhadores tendo em vista, também, "a dificuldade de controlar o serviço de quatro a cinco mil pessoas, com segurança, garantindo a eficiência no serviço de corte e a entrega dos lotes de caronas datas contratadas com as usinas".

Para a especialista, a "programação industrial da cana para produção de açúcar e álcool" exige, atualmente, uma garantia absoluta do volume de cana a ser cortado. "E essa garantia só é conseguida se o volante estiver ligado diretamente às empresas" — acrescenta Rosa Maria.

A professora esclarece que, se a agroindústria pretende "eliminar o descompasso entre a eficiência de produção e a inadequação de sua estrutura de administração de recursos humanos", deve, em primeiro lugar — como acontece em qualquer empresa —, levar em conta o conhecimento e as aspirações do trabalhador. Isso porque, segundo ela, existe ainda na lavoura a idéia de que o trabalho agrícola é de segunda categoria; daí, também, a continuidade do êxodo rural.

Numa segunda etapa, a agroindústria deveria — segundo ainda Rosa Maria preparar-se para administrar o recrutamento, seleção, treinamento, remuneração, promoção, assistência social e benefícios ao trabalhador rural. "Dessa forma, ficaria fácil tratar do aperfeiçoamento da capacidade de trabalho, intensificando a qualificação do trabalhador, de modo a obter serviços de melhor qualidade, o que justificaria os investimentos realizados" — explica.

Como consequência inevitável desse processo — acredita Rosa Maria haveria necessidade de critérios de promoção na empresa e adequação do sistema de controle do trabalho às metas

quantitativas e qualitativas da agroindústria. "Mas tudo isso seria inviável se não houvesse preparo do pessoal de chefia e gerenciamento para a introdução de novos padrões de relações de trabalho, de modo que os processos de comunicação e negociação se tornem uma prática costumeira na empresa" — afirma Rosa.

Conta a especialista que as vantagens dos empresários, com estas medidas, surgem mesmo a médio prazo — citando como exemplo a experiência feita na Usina São José, em Macatuba, a 40 quilômetros de Bauru. "Há quatro anos, essa usina, com 45 mil hectares plantados com cana, empregava, no pico de corte, o serviço temporário de seis mil pessoas. Esse pessoal era dispensado e ficava sem trabalho nas entressafras, causando problemas sociais na região. Hoje, pelo menos dois mil desses trabalhadores estão vinculados oficialmente à empresa e, na safra, mais três mil são utilizados no corte".

Dessa maneira — destaca Rosa Maria —, a Usina São José tem economizado o serviço de pelo menos mil trabalhadores, a cada ano. Ao mesmo tempo, o pessoal contratado em tempo integral se ocupa de tarefas diversas na propriedade agrícola, aumentando a produtividade da cana e atuando CM lavouras consorciadas. "As estatísticas demonstram que os ganhos de produtividade, na usina, variam de 10 a 23%" — garante, assinalando que no serviço de bóias-frias sem contrato, a produtividade média homem/dia é da ordem de 3,4 toneladas de cana cortadas, enquanto nas áreas que contam com o cortador de cana contratado a produtividade atinge 5,8 toneladas homem/dia.

Mas, com esses trabalhadores contratados, a empresa promoveu uma série de mudanças. Primeiro: eles têm como complementação alimentar, duas vezes ao dia (7 horas e 13 horas) um lanche composto por leite de soja, sanduíche e um pedaço de bolo; suas famílias também recebem essa complementação alimentar, já que muitos "bóias-frias", chegavam a guardar o sanduíche para entregar aos filhos carentes, ao final da jornada de trabalho. Tem mais: eles são transportados em furgões esmo deslocamento na fazenda é racional, de modo a não desgastar-se aguardando (sem ganhar) a hora de iniciar o corte. Além disso, o trabalhador sabe quanto está recebendo pela hora de tarefa, com a inscrição feita numa lousa sobre os furgões.

"Todo esse trabalho de promoção humana, é claro, significa bons investimentos iniciais. Entretanto, as próprias usinas, depois do estouro do conflito de Guariba, e tendo em vista a importância econômica do setor sucroalcooleiro, estão tornando consciência de que investir melhor na mão-de-obra canavieira vale a pena" — comenta Rosa Maria.

(Suplemento Agrícola — Página 13)