

**Jornal da Tarde**

**2/2/1985**

## **O FORNECEDOR**

*Ele é a classe média da história. Está perplexo.*

A parte mais sensível de toda essa complexa relação de trabalho na zona canavieira é o fornecedor de cana. Ele é a classe média da história, imprensado entre o rico usineiro e o bóia-fria proletário. Usineiro e bóia-fria estão-se organizando. O fornecedor não.

Todos os preços do açúcar e do álcool (do fornecedor para o usineiro, do usineiro ao governo) são determinados pelo governo, ou o Instituto do Açúcar e do Alcool — IAA. E, assim, a margem de negociação do fornecedor é muito pequena com relação aos preços. E, quando se trata do relacionamento com a mão-de-obra, a situação é dramática. O bóia-fria possui uma vantagem sobre fornecedores e usineiros: o desespero desses produtores na hora da colheita. O produtor não tem muito tempo para negociar. A mão-de-obra, em certos casos, transforma-se num artigo de luxo. E não só para a cana. Muitos trabalhadores volantes não querem estabilizar-se num emprego, fazenda ou usina, justamente porque ficam livres para vender, a quem der mais, a sua força de trabalho. Se o amendoim está pagando melhor pela colheita, eles vão para o amendoim. E assim por diante. Por enquanto, esses bóias-frias são uma minoria. Mas a maioria está começando a aprender.

Um outro problema: o fornecedor é um homem conservador, que trabalha a sua terra o dia inteiro, que herdou dos ancestrais a extrema consciência da posse da terra e, não raro, o autoritarismo paternalista. O movimento político entre trabalhadores no campo não acompanhou o da cidade, forjado em décadas e décadas de lutas sindicais. O campo começou a se conscientizar politicamente em 1978, na histórica negociação entre metalúrgicos de São Paulo e montadoras de automóveis. E a partir daí cresceu incrivelmente, além até da capacidade de suas massas. O boom do álcool também ajudou.

### **Mussolini neles!**

Hoje, o fornecedor, que não é um grande comerciante, não joga bem com seus produtos de preço livre, além da cana, num mercado muito esperto, corre o risco de ver ao movimento do campo o fantasma do comunismo. Os bóias-frias reivindicam e ganham alguma coisa. Os usineiros pressionam o governo e até fazem lobby nos Estados Unidos. O fornecedor continua perdendo. Eles são cerca de 4.000 na região de Ribeirão Preto. Os grandes (5%) têm capacidade de cem a duas mil toneladas. Os médios (20%) de 50 a cem mil toneladas. Os pequenos (75%), até 30 mil toneladas.

Pois bem: veja como reage um fornecedor grande, o sr. Ricardo Tonini, diante da pergunta "qual é a solução para esse problema do bóia-fria?"

— Pancada.

E logo explica: "Isso aqui está muito parecido com a Itália antes de Mussolini. Tem de agir assim: tem mais de três conversando, pau. Com Mussolini não havia grupinho falindo mal do governo".

Queixas, pessimismo, Ricardo Tonini se pergunta se o preço do açúcar e do álcool no mercado exterior terá condições de suportar as recentes, e cada vez mais freqüentes, reivindicações trabalhistas.

— Se não houver uma correção de 40% no preço da nossa cana, todos nós estaremos fritos!

O assunto salário-desemprego, para a entressaíra, é particularmente desagradável para ele. "Como? Os nortistas todos virão para cá, ganhar sem fazer nada."

Desânimo, um negro futuro. Os bóias-frias não querem mais trabalhar uma semana, não precisam, com a elevação das diárias. Prejuízo para os fornecedores. Afinal, cana não é laranja, com mercado certo nos Estados Unidos.

Um outro fornecedor, médio, José Carlos Abud dos Santos, que também é agrônomo, não coloca a questão nesses termos, mas simplesmente diz que não terá condições de pagar, se a diária se elevar para Cr\$ 20.000. Uma das maneiras de economizar mão-de-obra será, para ele, o uso, cada vez mais freqüente, de herbicidas, para economizar mão-de-obra.

"Se a diária for subindo muito, o que vai acontecer é a diminuição dos empregados. O preço da cana, determinado pelo IAA, está, há três anos, perdendo para a inflação."

José Carlos tem consciência de que o movimento trabalhista tende a aumentar no campo e vê uma saída na boa-vontade do governo, que deve aumentar o preço do fornecimento.

Mas, como pressionar o governo?

"Nós estamos aprendendo, ainda", diz o presidente do Sindicato dos Produtores Rurais de Ribeirão Preto. Joaquim Azevedo, ele próprio um fornecedor. "Nós estamos procurando fazer uma campanha de esclarecimento dos produtores rurais, porque eles estão tontos, estão recebendo todos esses impactos de mudanças de uma hora para outra."

A campanha, por enquanto, é feita através de reuniões mensais e cartas circulares. Joaquim Azevedo não vê um futuro assim tão negro, desde que 1) os fornecedores se organizem e 2) os trabalhadores negociem através de suas lideranças legítimas. A organização dos fornecedores virá com o tempo (esse sindicato soma fornecedores e usineiros), crê Joaquim. Mas o que o preocupa mais é a distorção política no movimento dos bóias-frias.

— Eles precisam vir falar conosco, com a Faesp, que é a nossa federação, através da federação deles, a Fetaesp. Vamos sentar à mesa e negociar. Sempre. Se os trabalhadores estiverem organizados em torno de lideranças legítimas, acredito que não tenhamos tantos problemas na região. Mas é indispensável que o produtor saiba com quem está falando.

O presidente do sindicato dos produtores vê na evolução das reivindicações trabalhistas no campo um fato normal, saudável, "porque o homem tem de ter ambição". E também está consciente de que essa "ambição" aumentará a cada dissídio.

Para ele, não é apenas o bóia-fria. Mas a agricultura como um todo que já está despertando o poder constituído. E tudo isso significa o uso da política como força de pressão. Joaquim Azevedo tem muito trabalho pela frente: organizar seus sindicalizados, negociar com os trabalhadores e tentar enfraquecer o que ele chama de "lideranças desconhecidas".

### **O que vai acontecer?**

Para os produtores, a estabilização das negociações entre as federações, como no último acordo (teoria defendida por Almir Pazzianotto), foi um grande avanço. Agora, é preciso que o governo federal também se junte a esse esforço. O IAA precisa, por sua vez, entrar na negociação. Joaquim Azevedo:

— Bem, a classe patronal está disposta a conversar, a dialogar, a colaborar para a melhora do nível de vida de todos os trabalhadores. Mas, se por motivos político-partidários, ocorrer a agitação no campo, aí eu não sei o que pode acontecer.

Uma das sugestões do presidente é a de envolver outros governos estaduais, como o de Minas Gerais, por exemplo, num esforço para resolver ou pelo menos atenuar o problema do bóia-fria. A região de Ribeirão Preto não pode receber, a cada ano, milhares de pessoas, vindas de outros Estados, à procura de trabalho bem remunerado, e não conseguir absorver todas essas pessoas. Por que os governos de outros Estados não poderiam colaborar, abrindo frentes de trabalho, na época da safra da cana? Sabe-se, e ainda assim por estimativa, que, dos cerca de cem mil trabalhadores que chegam à região para a safra, de 20 a 30% vêm de outros estados.

E é por causa disso que Joaquim não vê com simpatia a tese de uma legislação estadual específica para o bóia-fria. Claro que na região de Ribeirão Preto estará a melhor remuneração. E o que fazer para sustar a migração, se essa remuneração, e seus conseqüentes benefícios, terá a força de lei?

Quem conversar com Joaquim Azevedo não terá aquela impressão de que o fornecedor é um conservador, além de um ingênuo. Mas a maioria, segundo alguns dos seus representantes e segundo os usineiros, ainda não se adaptou bem aos novos tempos. Ao que tudo indica, o novo governo federal terá de ajudar um pouco. Negociando. Sentando-se à mesa com eles. Dando estímulos. Ninguém quer imaginar o que seria um confronto entre produtores e bóias-frias.

F.P.

***(Página 2 — Caderno de Programas e Leitura)***