

COMENTÁRIO

O fornecedor de cana e a atual conjuntura

Aloísio de Almeida Prado

Quando o governo, na manhã do último 28 de fevereiro, decretou a reforma econômica, certamente tinha consciência de sua real necessidade, porém era-lhe impossível prever seus desdobramentos e dificuldades.

O congelamento dos preços, desde que efetivamente cumprido, é a base de todo o programa, sobre o qual repousa seu sucesso. Como os itens que compõem o imenso leque da nossa economia são dinâmicos e heterogêneos, é até natural que o choque tenha apanhado determinados produtos ou serviços em situações defasadas com relação a seus verdadeiros preços. É uma situação atípica, por isso mesmo transitória, mas veio como uma ordem a cumprir e temos que aceitá-la e contribuir para que ela dê certo, para voltar logo a funcionar a lei básica do capitalismo — a oferta e a procura.

Por uma velha norma do IAA (Instituto do Açúcar e do Alcool), sabemos que pelo menos a metade da cana industrializada em nosso país tem que ser produzida por agricultores alheios ao processo industrial. São os "fornecedores de cana".

Esta classe tem ajudado muito o grande avanço desta agroindústria, sobretudo nestes últimos anos em que estamos conseguindo nossa independência energética. Todos os grupos que nasceram no país e que hoje consolidam o setor devem muito deste crescimento à presença laboriosa da terra e do agricultor da cana. Ele sempre foi um parceiro e um aliado do industrial, os dois remando a mesma canoa, e sua presença sempre foi democrática e socialmente saudável, visto que ela leva a uma subdivisão natural das propriedades agrícolas.

A existência do fornecedor também leva a uma maior diversificação das atividades rurais, pois ele não é somente um plantador de cana — ele produz seu próprio leite e vende o excedente, planta o milho para o seu paiol, cultiva o arroz do gasto, faz confinamento bovino, planta soja e amendoim na rotação com a cana; enfim, ameniza e racionaliza aquilo que a monocultura pode trazer de concentrador.

Sob o ponto de vista humano e social, o fornecedor tem para seus trabalhadores os mesmos direitos do programa assistencial obrigatório do IAA, ainda com uma vantagem: ele conhece pessoalmente o seu empregado e, por isso, convive seus problemas com maior intensidade. Em muitos casos, não é nada demagógico até em se falar de "uma grande família".

No decorrer dos últimos anos, após a abertura e conseqüente advento da Nova República, as reivindicações trabalhistas tornaram-se mais objetivas e sobretudo mais contundentes. No setor canavieiro, aquele acordo assinado em Guariba representou um passo importante e necessário na relação empregado-empregador. Foi uma vitória para os dois lados, pois conseguimos, desta maneira, organizar o convívio entre as partes. Ambos os lados são unânimes em afirmar que o acordo foi altamente benéfico.

O trabalhador rural conseguiu, já no primeiro ano desta nova fase, significativos ganhos não só no seu salário, como também conseguiu aumentar sua segurança e seu bem-estar no serviço e no transporte ao campo. Em contrapartida, o empregador também se sentiu mais seguro, com o fim dos verdadeiros leilões de mão-de-obra, que até então eram comuns.

No último ano agrícola, enquanto a mão-de-obra na cana subiu 140%, o preço do produto pago ao fornecedor, valor que é administrado pelo governo, foi acrescido de apenas 80%.

Hoje, o trabalhador rural na safra da cana, ganha mais que várias profissões urbanas, que na maioria das vezes exige estudo qualificado para exercê-las.

Em junho passado, depois de 45 dias de debates e conversações, representantes de empregados e empregadores chegaram a um consenso quanto ao preço da mão-de-obra para a presente safra. O número estabelecido, praticamente insuportável para o fornecedor, foi por eles assim mesmo assimilado, com o intuito de colaborar para o bem geral. Estabeleceu-se que a colheita da cana, agregados seus encargos sociais, seria o equivalente a pouco mais de 18% do valor total do produto. Nos últimos anos, este mesmo número saltou de 11 para os 18% de hoje.

Até o ano passado, os dissídios trabalhistas eram feitos em maio e refeitos em setembro; os reajustes da cana eram feitos em fevereiro, junho e outubro. Embora porcentualmente os custos trabalhistas estivessem avançando sempre e o preço da cana sempre reajustado somente na ORTN, a não coincidência das datas dos reajustes mascarava uma distorção cada vez mais acentuada.

Contudo, a esta diferença, somada àquelas já sabidas dos insumos agrícolas e equipamentos, somou-se a 28 de fevereiro uma bem maior: neste dia, o preço da cana foi congelado com a defasagem de, no mínimo, 30%.

O fornecedor de cana, que já estava em situação crítica, agora não encontra mais saída. Não há mais caminho a seguir — é só esperar o fim.

As grandes companhias agrícolas, por serem ligadas às indústrias, têm maior maleabilidade econômica. O fornecedor não as possui. Em outras palavras, os prejuízos que as companhias estão acumulando estão sendo absorvidos pelas indústrias, que, embora também apertadas, vão seguindo seu caminho.

O fornecedor é um agricultor que vive do seu trabalho, ele não tem para quem repassar o seu prejuízo. A continuar este estado de coisas, ele tende ao extermínio, ou muda de ramo plantando outra cultura e, assim, contribui para uma inevitável inviabilização do parque industrial (o que economicamente seria uma lástima), ou tende a ser absorvido e literalmente engolido pelo mais forte, o que seria concentrador e anti-social.

A realidade é que o problema existe e precisa ser resolvido logo, antes que seja tarde demais.

O autor é agricultor e fornecedor de cana da região de Ribeirão Preto (SP)

(Página 2 — Suplemento Agrícola)