

AGROINDÚSTRIA E GLOBALIZAÇÃO: O CASO DA LARANJA DO ESTADO DE SÃO PAULO¹

José Graziano da Silva*

Na tentativa de definir um instrumental analítico para analisar a nova divisão internacional do trabalho que está emergindo a partir de meados dos anos 70, a qual denominada sinteticamente de "Pós-Fordismo Global", Bonanno et al. (1994, p. 11-29) propuseram a caracterização de um tipo ideal definido a partir de um conjunto de quatro relações dialéticas, a saber: regulação/desregulação, coordenação/fragmentação, mobilidade/imobilidade e fortalecimento/enfraquecimento. Em relação a essa última (fortalecimento/enfraquecimento) os autores destacam que o Pós-Fordismo Global tem sido visto por muitos como uma estratégia para reduzir ainda mais o papel das classes subordinadas na sociedade, interpretação essa que encontra sua comprovação empírica nas crises dos sindicatos, na geração de empregos de baixa qualidade e na proliferação de ocupações em tempo parcial e/ou flexíveis.

Reis et al. (1990, p. 305-399), por sua vez, assinalam que o processo de reestruturação da produção capitalista que assistimos atualmente realçou a relevância sócio-política dos sistemas locais de estratificação social. Analisando os impactos do processo de reestruturação produtiva derivado do que denominaram de "busca de uma integração flexível", os autores ressaltam que está havendo uma crescente diversificação das formas de contratação de trabalho, as quais estão associadas a diferentes padrões de crescimento das atividades manufatureiras nos distintos países. Nessas situações, a configuração local das estruturas produtivas se torna cada vez mais relevante. E concluem que, enquanto nas sociedades mais desenvolvidas a flexibilidade é fundamentalmente alcançada através de níveis mais elevados de tecnologia e de alianças entre as indústrias-chaves, nas sociedades menos desenvolvidas a flexibilidade é obtida através de novos mecanismos de mobilização da força de trabalho.

Nosso objetivo neste trabalho é o de testar essa hipótese no caso da reestruturação pela qual vem passando agroindústria de suco concentrado de laranja do Estado de São Paulo, considerada uma das mais competitivas agroindústrias do país e que responde por cerca de três quartos das exportações mundiais de suco congelado. Faremos a seguir uma análise da reestruturação produtiva em curso no complexo citrícola paulista, explicitando o papel de cada um dos seus principais atores. Posteriormente, analisaremos as mudanças nas formas de contratação da compra da matéria-prima fundamental - a laranja - e suas implicações para as relações entre citricultores e a agroindústria esmagadora. Finalmente, discutiremos as razões da recriação das cooperativas de mão-de-obra temporária como forma de contratação da força de trabalho utilizada na colheita dos pomares em São Paulo. A título de conclusão apresentamos algumas reflexões sobre as novas formas de regulação em gestação no complexo citrícola paulista decorrente de uma retirada do Estado da intermediação da fixação de preços.

* Professor Titular e pesquisador do Núcleo de Economia Agrícola da Unicamp e bolsista do CNPq. (e-mail: graziano@turing.unicamp.br)

¹ Uma versão preliminar deste texto foi apresentada oralmente no Seminário Internacional "Globalização, Trabalho e Meio Ambiente: Mudanças sócio-econômicas em Regiões Frutícolas para Exportação", organizado pelo Departamento de Ciências Sociais da UFPE, realizado em Recife(PE) de 26/10 a 2/11 de 1997.

A Restruturação do Complexo Citrícola

Poucas atividades mostraram um crescimento tão rápido nos últimos anos, como a laranja no estado de São Paulo: entre 1985 e 1996, por exemplo, a produção passou de 218 milhões de caixas de 40,8 kg para 335 milhões - um crescimento de 63%. Segundo dados da Secretaria de Agricultura de São Paulo, a laranja ocupa hoje uma área de 737 mil hectares, inferior apenas à da cana e das pastagens; são 207 milhões de árvores, das quais cerca de 15% em fase ainda de formação, indicando que o crescimento da produção deverá ainda persistir nos próximos anos. Estima-se que o setor gere cerca de 400 mil empregos diretos e indiretos, mais de US\$ 1 bilhão de exportações e uma arrecadação para o estado de São Paulo de US\$ 350 milhões por ano de ICMS - o principal imposto de circulação de mercadorias do país.

A situação de oligopólio competitivo que caracteriza o setor mantém-se praticamente inalterada, embora tenha havido entradas e saídas de empresas de pequeno e médio porte ao longo de todo o período. Os resultados da safra 1996/7 indicam que as 4 grandes empresas - também conhecidas como 4 C - foram responsáveis por mais de 70% das exportações de suco concentrado: Cutrale, 23,2%; Citrosuco, 20,9%, Coimbra/ Frutesp, 14,4% e Cargill, 13,8%². Mas essa persistência do rápido crescimento e do grau de oligopolização não consegue esconder a profunda reestruturação produtiva que o complexo citrícola paulista vem passando nos últimos anos nos seus principais segmentos e na redefinição das relações entre seus atores fundamentais, tanto dos trabalhadores em relação aos produtores de laranja, como destes com as agroindústrias processadoras e delas próprias entre si e com seus mercados.

Para começar, os EUA vem deixando de ser o grande mercado importador de suco de laranja concentrado. Por exemplo: em 1995 o Brasil exportou para lá 190 mil toneladas de suco de laranja concentrado, quando chegou a exportar 350 mil nos anos 80. É que os EUA tendem a tornar-se auto-suficiente na produção de suco com a crescente presença de importações do México, agora um membro privilegiado do NAFTA, e o crescimento da produção na Flórida. Assim, o principal desafio para os exportadores brasileiros nos anos 90 vem sendo a abertura de novos mercados, tanto internos como externos, com o objetivo de incorporar uma população que não tem o hábito de consumir suco de frutas, como é o caso dos países da Ásia.

No que diz respeito ao grau de oligopolização existente na indústria de suco de laranja, deve-se destacar entre as principais transformações em curso, a entrada de novas firmas, a compra de subsidiárias nos EUA e a crescente verticalização da produção. Como já dissemos, no Brasil, o setor é dominado por grandes empresas, das quais apenas duas - Cutrale e Citrosuco - dividem entre si mais de 50% do mercado de suco concentrado exportado desde o início da industrialização da laranja em São Paulo. Nos últimos três anos, contrariando a tendência em curso no país nos demais setores agroindustriais (Belik, 1994), de fusão e aquisição em que as grandes empresas estão incorporando as menores, três novas fábricas de suco concentrado de laranja surgiram no interior de São Paulo e há possibilidade de que uma outra venha a se implantar em breve. Trata-se de unidades com capacidade de esmagamento de 4 a 8 milhões de caixas de laranja por ano, que é o tamanho médio das fábricas de suco de laranja concentrado nos Estados Unidos.

Além de menores, as novas fábricas têm em comum o fato de pertencerem a grupos de grandes produtores de laranja, que retomam assim um caminho já percorrido sem êxito na década passada. A diferença é que nos anos 80, o preço médio recebido

² Rodriguess, 1997. Se considerarmos a capacidade de esmagamento dessas indústrias, o grau de concentração é ainda maior: as 4 maiores possuíam 80% das extratoras instaladas no estado em 1990, segundo Maia, 1992.

pelo produtor de laranja foi de US\$ 2,2 por caixa para a fruta no pé, já que as indústrias se encarregavam da colheita e do transporte e em 1994 receberam menos de US\$ 1,00 (De Cesare, 1996, p. 13-20). Ocorre que na década passada, as sucessivas geadas reduziram drasticamente a produção na Flórida, fazendo com que os preços da laranja no Brasil se mantivessem elevados, dificultando a entrada de novas firmas e estimulando uma expansão relativamente desordenada da produção paulista de citrus.

Destaque-se também que hoje as quatro grandes indústrias já estão produzindo elas mesmas uma parte significativa das laranjas que moem, proporcionalmente essa que vem aumentando rapidamente nos anos 90. As estimativas mais recentes indicam que a Citrosuco, que responde por um quarto das exportações brasileiras de suco de laranja concentrado, tem um grau de integração vertical de 50%; a Cutrale, que tem aproximadamente a mesma participação, 19%; e a Cargill, com cerca de 8% das exportações, tem um grau de integração vertical estimado em 16% (Azevedo, 1996, p. 420-439). Isso significou uma grande redução da compra da fruta de terceiros, permitindo que as indústrias de suco de laranja rompessem a tradicional relação de dependência bilateral com os citricultores que eram responsáveis pelo fornecimento da matéria prima.

Isso quer dizer que essa entrada de novas indústrias deve ser entendida uma estratégia dos grandes produtores de laranja de agregar valor as frutas que produzem e não ficar na situação de dependência unilateral das grandes indústrias. A grande dificuldade dessas novas empresas, entretanto, está em conseguir competir no mercado internacional, em função das economias de escala desfrutadas pelas grandes empresas do setor que dominam o mercado mundial de suco de laranja. Por essa razão, acredita-se que o caminho dessas novas fábricas será o mercado interno ou a comercialização do suco via grandes indústrias.

Essa última possibilidade - qual seja, das indústrias pequenas comercializarem o suco concentrado de laranja concentrado através das grandes - ganhou força recentemente a medida que as empresas maiores vem se recusando a embarcar o suco de laranja das demais em seus terminais portuários a granel. Vale a pena ressaltar que o embarque a granel representa menos da metade dos atuais US\$ 250,00 por tonelada gastos na exportação do suco em tambor, o que significa uma economia de 10 a 20% nos atuais preços internacionais do suco de laranja concentrado. Pelo menos uma das novas empresas que se constituíram recentemente - a Sucorrico - já anunciou um contrato de comercialização do seu suco a preço fixo para os próximos 5 anos com a Cutrale, a empresa líder do setor.

Outra mudança fundamental que vem ocorrendo na indústria de suco de laranja concentrado é que as grandes empresas brasileiras estão se instalando na Flórida, EUA, através da aquisição de empresas do setor (Cordeiro, 1997). A primeira delas foi a subsidiária brasileira da Cargill, agribusiness de capital norte americano e quarta no ranking de fabricantes brasileiros. Seguiu-se a Cutrale, a maior do setor, que comprou duas fábricas de uma só vez. Em 1966 foi a vez da Coimbra-Frutesp, a terceira maior processadora do país, do grupo francês Dreyfus; e em 1997, da Citrosuco, a segunda maior indústria processadora de laranja no Brasil. A aquisição das fábricas na Flórida faz parte de uma estratégia de atuarem mais próximas aos consumidores e de recuperação da produção de laranjas da Flórida em zonas menos vulneráveis à incidência de geadas.

Em relação aos citricultores, uma mudança fundamental está ocorrendo com a exclusão de muitos pequenos e médios produtores, especialmente nas regiões mais antigas. Segundo dados apresentados por Amaro e Maia (1997, p. 11-26), do início dos anos 80 até meados dos anos 90 pode-se observar de um lado, um aumento no tamanho médio dos pomares de laranja no estado, aumento este mais acentuado naqueles que já eram considerados grandes e médios produtores de laranja; e de outro, um crescimento do número de pequenos que se viram atraídos pelos bons resultados propiciados pela citricultura no período. Ou seja, estaria se consolidando também na laranja uma distribuição bi-modal de produtores pequenos de um lado e grandes e médios de outro.

Ressalte-se que cerca de 90% dos citricultores paulistas hoje existentes colhem menos de 10 mil caixas de laranjas, o que nos preços atuais significa uma renda bruta inferior a US\$ 20 mil por ano e possivelmente uma renda líquida mínima ou até mesmo negativa para aqueles localizados em regiões mais distantes das fábricas³. A alternativa desse pequenos produtores tem sido a venda da fruta para mercado interno que no ano de 1995/97 absorveu quase 100 milhões de caixas da comparativamente as 262 milhões que foram processadas.

O mercado interno de fruta fresca, no entanto, também vem sendo disputado pelos grandes produtores, que para aí destinam a sua fruta de melhor aparência. Na verdade pode-se dizer que esses dois mercados - o de laranja para indústria e o de consumo "in natura" - estão cada vez mais interligados (Maia, 1996, p. 1-42). Fruteiros com "packing house" e intermediários de distintos portes se misturam hoje na compra e transporte de laranja no estado, ora destinando o produto diretamente para o consumo, ora entregando para as indústrias. Como consequência, aumentou a oferta de laranja comercializada "in natura" e a competição entre os compradores "outsiders" fez cair ainda mais o preço pago pela fruta no mercado interno, inviabilizando assim de forma definitiva os pequenos produtores das regiões citrícolas mais antigas.

Um novo e promissor mercado interno que vem crescendo nos últimos anos é o de suco de laranja pronto para consumo nas suas mais variadas formas (reconstituído, pasteurizado, feito na hora, etc.). De acordo com a Abecitrus, além dos sucos integrais (que correspondem aos sucos industrializados), o mercado de suco de laranja pronto é dividido ainda em frescos e reconstituídos. Os frescos são aqueles produzidos na hora do consumo em estabelecimentos comerciais como padarias e bares, por extratoras de pequeno porte. Estima-se que cerca de 80% das laranjas "in natura" vendidas no mercado interno são transformadas nesse tipo de produto. Ou seja, o segmento de suco de laranja pronto inclui desde varejistas e pequenas empresas de fundo de quintal a grandes multinacionais como a Parmalat, que atualmente responde por cerca de 50% desse novo mercado no país.

Os da empresa de pesquisas Nielsen mostram que o mercado brasileiro de sucos prontos praticamente dobrou entre 1995 e 1997, chegando a 57,4 milhões de litros. Dentro do segmento de bebidas não alcóolicas, a categoria foi a que mais cresceu entre 1996 e 1997: cerca de 30%. Nesse segmento, os sucos prontos de laranja representam mais da metade em termos de volume. Todavia, apesar das altas taxas de crescimento, sua participação dentro do mercados de sucos em geral - que engloba também os sucos em pó e semi-concentrados - representou em 1997 apenas 3%, um pouco acima da proporção do ano anterior (2,4%) (Gazeta Mercantil, 5. mar. 1998).

Segundo Kalatzis, Alves e Batalha (1996, p. 27-35) "a confirmação dessa promissora perspectiva poderá proporcionar uma importante contribuição para atenuar ou até superar o atual estado de crise do setor citrícola. A exploração do mercado interno de suco pronto pode ser uma solução criativa para amenizar as atuais dificuldades dos citricultores". Os autores reconhecem, todavia, que para isso é fundamental ampliar o consumo de suco do brasileiro que é de apenas 0,4 litros por ano, enquanto o do argentino é de 42,6 litros por ano. E que o limitante para isso é o seu baixo poder aquisitivo e não a falta de hábito, como atestam recentes pesquisas do próprio setor.

Nesse sentido nunca é demais lembrar que o rápido crescimento do consumo de suco pronto para beber nos últimos dois anos tem a ver basicamente com a queda do preço da laranja no mercado interno, decorrente da recuperação e da ausência de geadas nos pomares da Flórida, e com a elevação do poder aquisitivo decorrente da esta-

³ O custo de produção médio da caixa de laranja de 40,8 kg foi estimado em R\$ 1,26 para a safra 1996/97 no estado de S. Paulo. O custo de transporte está variando de R\$ 0,50 a R\$ 0,70 na safra atual, podendo atingir até mesmo R\$ 0,90 nas regiões mais distantes.

bilização monetária a partir de 1994. Infelizmente, como indicam vários estudos recentes, não só o efeito distributivo do Plano Real está se esgotando rapidamente, como não existem perspectivas dentro da atual política econômica vigente de um crescimento mais rápido da economia brasileira que pudesse gerar novos empregos e absorver a capacidade ociosa já acumulada em importantes setores produtivos.

As informações mais recentes apontam na direção de que também o mercado de sucos prontos, apesar do forte crescimento dos últimos dois anos, já vem enfrentando problemas que mostram claramente os limites decorrentes do baixo poder aquisitivo da maioria da população brasileira. Por exemplo: uma grande empresa nacional, que entrou nesse segmento para "vender melhor a sua laranja" em função da queda de preços que afetou recentemente o setor, está provendo uma profunda reestruturação no negócio, uma vez que "as vendas não vinham correspondendo às metas estabelecidas", reformulando seu produto para apresentá-lo também misturado a outras frutas (como acerola e maracujá), além de aumentar os investimentos em marketing (Gazeta Mercantil, 1998, C-7).

Finalmente, não poderíamos encerrar essa seção a respeito da reestruturação produtiva em marcha no complexo citrícola paulista sem abordarmos as principais inovações e desafios tecnológicos hoje presentes.

Em relação à indústria processadora, as recentes palavras do presidente da Abecitrus, entidade que congrega as 11 indústrias de suco concentrado do país, é esclarecedora: *"As far as new technologies are concerned, processors are constantly improving their production process and aware of any new technology able to improve quality, reduce costs and increase their own competitiveness. Brazil is in the cutting edge of orange processing for concentrate today both in terms of technology as well as cost efficiency in processing, storage and movement logistics. The continuous improvement process will continue but major technological breakthroughs in efficiency are unlikely to occur"*⁴.

No que diz respeito aos citricultores, todavia, a situação é bem distinta. O plantio de novos pés tem sido muito pequeno nos últimos dois anos em função dos baixos níveis de rentabilidade da cultura da laranja. Os pequenos e médios citricultores, especialmente aqueles localizados mais próximos das áreas urbanas e aqueles inseridos em zonas canavieiras, já vem substituindo a laranja por outras atividades que tem se mostrado mais lucrativas. Os grandes produtores vem investindo em irrigação e no adensamento dos pomares para assegurar sua rentabilidade com uma produção maior.

Também causa preocupação aos diferentes atores do complexo citrícola, o agravamento das condições fitossanitárias dos pomares nas tradicionais regiões produtoras, próximas de onde estão instaladas as maiores fábricas de suco de laranja. Uma doença que se acreditava erradicada no estado - o cancro cítrico - que devastou a citricultura paulista décadas atrás, voltou a ameaçar algumas regiões limítrofes do estado, enquanto outras áreas que estavam interditadas desde 1972 vem sendo liberadas para o plantio da laranja⁵. E novas doenças como a CVC (citrus variagated chlorosis), vem afetando significativamente o rendimento dos pomares, inclusive dos mais novos. Até o momento o único combate recomendado é a erradicação das plantas afetadas para evitar a proliferação da doença até que as pesquisas consiga gerar linhagens resistentes. Como o amarelinho, nome pelo qual é conhecida popularmente essa doença pela coloração que imprime às folhas da laranja, é transmitido por insetos sugadores, a infestação é maior nas regiões citrícolas localizadas próximas às maiores fábricas de

⁴ Conferência pronunciada no "Citrus Economists Meeting", New Orleans, Oct. 29, 1996. 9 p.

⁵ **Gazeta Mercantil**, 5 nov. 1996. Segundo o jornal **Gazeta Mercantil** de 21/11/97 até outubro de 1997 haviam sido constatados 136 casos de cancro cítrico em São paulo contra 45 registrados no ano anterior.

suco concentrado, em função da maior densidade de pomares, onde vem crescendo num ritmo assustador⁶. Para agravar o problema, a falta de alternativas rentáveis nessas regiões mais antigas, leva os pequenos produtores a simplesmente abandonarem os pomares afetados sem erradicar as plantas doentes, acelerando a sua disseminação. O resultado tem sido o deslocamento dos novos plantios para outras áreas do estado que não eram tradicionalmente citricultoras, como é o caso da região Noroeste, e mesmo para outros estados do Centro-Sul, como Paraná, Minas Gerais, e também da região Nordeste, como Sergipe⁷.

A preocupação com essas doenças da laranja no estado de São Paulo é tanta que as grandes indústrias de suco concentrado já não escondem sua estratégia de buscar outras regiões produtoras da matéria prima fora do estado de São Paulo e até mesmo do Brasil. Lamentavelmente, o aparato público de pesquisa agrônômica de São Paulo liderado pelo Instituto Agrônomo de Campinas, que no passado foi capaz de criar novas variedades resistentes as doenças então existentes, foi totalmente desestruturado com a crise fiscal que quase levou o Estado de São Paulo à falência. Em função disso, as próprias indústrias de suco tem criado mecanismos de apoio as pesquisas de interesse do setor através de Fundações de direito privado, reacendendo as esperanças de que assim poderão vir a equacionar os atuais problemas fitossanitários num futuro não muito distante.

O fim do contrato-padrão

Como já dissemos anteriormente, a produção de laranja no estado de São Paulo se caracterizou desde os anos 70 até o início dos anos 90 por um grande número de pequenos e médios produtores, que forneciam a maior parte das frutas esmagadas pelas indústrias de suco de laranja concentrado. Durante todo esse período, o crescimento do preço do suco nos mercados internacionais impulsionou o plantio de novos pomares no estado. Mas, o resultado do aumento do preço do suco não era repassado aos produtores.

Somente a partir de 1984, com o fortalecimento da Associtrus⁸, é que os produtores de laranja conseguiram participar dos ganhos provenientes da valorização do suco no mercado internacional. Os contratos de venda passaram a garantir o pagamento do teor de sólidos (grau brix), ao invés do peso das laranjas e a venda do "pomar fechado", o que significava que a colheita era de responsabilidade das indústrias, que passaram assim a arcar com os gastos de mão-de-obra na colheita. Embora isso representasse um percentual pequeno do custo de produção da laranja - pouco mais de 5% -, a mão-de-

⁶ Segundo a própria ABECITRUS, associação que representa as indústrias exportadoras de suco concentrado de laranja, o amarelinho já provou prejuízos da ordem de R\$145 milhões. O número de plantas terminais atingiu 2,4% dos pomares comerciais nesta safra de 1997, o que representou um acréscimo de mais de 40% em relação ao ano anterior.

⁷ Sergipe, que é hoje o segundo produtor de laranjas do país, colheu este ano 800 mil ton., uma safra recorde se comparada à média de 300 mil ton. dos anos anteriores. Tem hoje cerca de 42 mil há plantados com laranja, 80% dos quais pertencentes a pequenos produtores, que geram perto de 100 mil postos de trabalho. Duas indústrias de suco concentrado atuam no estado, sendo uma delas pertencente ao grupo português Coimbra-Frutesp que também atua em São Paulo e na Flórida. (*Gazeta Mercantil*, Balanço Anual -Sergipe, 1997, p. 36-37).

⁸ Essa associação de citricultores foi a primeira organização de caráter civil que surgiu na citricultura brasileira. Fundada em 1974. Surge estimulada pelo Estado para ajudar no combate ao cancro cítrico, doença que havia dizimado os pomares paulistas nas décadas anteriores e que voltava a ameaçar a expansão da produção paulista num momento de auge dos preços da laranja. Nos anos 80, a Associtrus dirigiu sua atuação fundamental no sentido de representar os citricultores nas negociações do preço da laranja com sua congênere da indústria, a Abrassucos. Rodrigues, 1995.

obra da colheita tinha que ser contratada sazonalmente por um período muito curto e numa grande quantidade muito grande relativamente à força de trabalho utilizada em caráter permanente, condições difíceis de serem manejadas pelos pequenos e médios produtores. Além disso, do ponto de vista das indústrias, responsabilizar-se pela colheita significava poder controlar na prática o fluxo de sua principal matéria prima, assegurando assim a quantidade e a qualidade necessária a constituição dos mais variados tipos de misturas ("blends") exigidos para a comercialização do suco de laranja concentrado nos diferentes mercados internacionais.

A atuação da Associtrus caracterizava-se basicamente por intermediar as reivindicações dos produtores através da ajuda de políticos ligados ao setor, preocupada em manter um clima "harmonioso". Enquanto os preços internacionais estiveram em alta, a sua filosofia de que o citricultor era um *parceiro* da indústria, deu resultados. Mas, no final de 1988, a criação de uma entidade dissidente - a Associação dos Citricultores do Estado de S. Paulo (ACIESP), com o lema "unidos não seremos esmagados" - mostrava já que as coisas não iam bem para os pequenos produtores de laranja, definidos como "operários de si próprios", que a nova entidade procurava representar (Rodrigues, 1995).

A partir da década de 90, como a situação mudou, alertam Alves, Paulillo e Silva (1996, p. 220-227). "O suco concentrado de laranja brasileiro sofreu forte queda de preços em decorrência do aumento de produção dos pomares americanos e da não ocorrência de geadas na Flórida, principal região produtora americana. Além disso, a política fiscal americana sobretaxa o produto brasileiro", reduzindo a sua competitividade frente ao suco concentrado de outras regiões, principalmente o México".

Em 1994, as duas entidades representativas dos citricultores paulistas já citadas - Associtrus e ACIESP - moveram conjuntamente um processo junto ao CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica, órgão responsável por coibir práticas desleais de concorrência no país) acusando as indústrias de suco de formação de cartel para aquisição da matéria prima. O CADE aprovou a investigação das denúncias que acusavam ainda as grandes indústrias de dominarem a logística de exportação do suco de laranja e de dificultar o acesso aos meios de transportes modernos ao porto de Santos, aos terminais graneleiros de embarque e aos navios, assim como a obtenção de tambores para armazenar seu suco, para as novas indústrias que estavam se implantando no estado (ligadas a diferentes grupos de grandes produtores de laranja). Os produtores de laranja queixavam-se ainda que as indústrias recusavam-se a negociar em bloco, impedindo-os assim de obterem condições mais vantajosas (Gazeta Mercantil, 20 dez. 1996).

A demanda dos produtores resultou num acordo conhecido como "termo de cessação" assinado em 17/10/95 onde as indústrias se comprometem a cessar as práticas anti-concorrenciais e não mais fixar preços e condições para a aquisição da matéria prima em conjunto, nem dividir previamente entre si os mercados de laranja e de serviços; e outras práticas que atentem contra a livre concorrência...

As indústrias de suco de laranja, aproveitando-se desse acordo que vem sendo monitorado pelo CADE, suspendeu a vigência do contrato-padrão, pelo qual se comprometiam a colher a fruta no pomar e a dar uma participação adicional aos produtores em função da variação do preço do suco congelado no mercado internacional. Esse instrumento, em vigor desde 1986, regulava as relações de compra e venda da laranja em todo o país e resultou de uma longa negociação entre colhedores de laranja, produtores e indústrias de suco do estado de São Paulo, num momento extremamente favo-

⁹ Para ingressar nos Estados Unidos o suco de laranja brasileiro paga US\$ 45 a ton., tarifa fixa que representa cerca de 50% do preço do suco no mercado internacional, atualmente em torno de US\$ 900 por ton.

rável aos produtores e trabalhadores rurais (preços altos e escassez da fruta). Ele determinava a realização da colheita pelas indústrias, que deduziam posteriormente essas despesas do preço pago aos produtores de laranja a partir de valores previamente acordados com os trabalhadores rurais¹⁰.

É preciso deixar claro que, durante ao período de vigência do contrato padrão, as negociações se davam entre as representações dos citricultores e dos industriais. Com o fim do contrato-padrão, as indústrias passaram a negociar individualmente com os citricultores contratos de fornecimento plurianuais, pagando um preço fixo sem qualquer vinculação com o valor do suco no mercado externo, exigindo ainda que a laranja fosse entregue na sua porta pelos produtores, que ficaram assim responsáveis diretamente pelos custos da colheita e transporte¹¹. E fecharam as suas empresas que contratavam mão-de-obra e passaram a incentivar que seus ex-funcionários organizassem as cooperativas de trabalho. Assim seus antigos funcionários, como por exemplo, os diretores de recursos humanos e pessoal de escritório, são hoje "sócios" ou empregados das cooperativas, eliminando quaisquer vínculo com as indústrias de suco de laranja.

Vicente, Baptistella e Veiga (1997, p. 9-18) ressaltam com razão que a intenção dos produtores ao apelar ao Cade não era a de acabar com o contrato padrão¹², mas sim a de coibir a expansão dos pomares próprios das indústrias, uma bandeira que se torna agora ainda mais difícil de ser mantida dado que os grandes produtores estão erguendo suas próprias fábricas. Segundo esses autores, com o fim do contrato-padrão, as empresas passaram o ônus da colheita para os produtores. Porém, o controle da colheita dos frutos permaneceu com as indústrias de suco. A sua transferência para os citricultores não passou de um artifício formal¹³.

Vale a pena dizer que a terceirização da colheita de laranja e a transferência do seu ônus para os produtores era uma antiga ameaça utilizada pelas indústrias quando das negociações de preço da laranja desde os anos 80. Nessa época porém, a ameaça era tida como um blefe uma vez que as grandes indústrias não tinham ainda uma proporção significativa de pomares próprios e não podiam se arriscar a perder o controle do fluxo de colheita, condição fundamental para se obter os "blendings" desejados a partir da mistura de frutas de diferentes origens com diferentes níveis de "brix".

É interessante registrar que os grandes produtores de laranja são favoráveis a terceirização da colheita via as cooperativas de trabalho, pois além de reduzir os seus custos, lhes dá um maior controle sobre o fluxo da colheita¹³. Segundo uma circular da Federação da Agricultura do Estado de São Paulo, para os produtores rurais "com a

¹⁰ Ele foi um dos resultados práticos do acordo firmado entre representantes das indústrias, dos produtores de laranja e dos trabalhadores rurais para por fim a uma série de greves de colhedores de laranja no estado de S. Paulo realizadas entre 1985 e 1986, um movimento similar ao dos cortadores de cana do estado que entre maio de 1984 e junho de 1986 afetaram duramente as regiões canavieiras do estado próximas as zonas citricultoras. Graziano da Silva, 1997.

¹¹ Para uma análise do acirramento dos conflitos no interior da cadeia produtiva após o fim do contrato padrão (ver Vieira, Alves, 1997).

¹² Muito embora, o mecanismo de participação previsto no contrato padrão beneficiava os citricultores apenas enquanto o preço do suco no mercado internacional estivesse em alta. Quando entretanto o preço dessa commodity estivesse em baixa, como ocorreu no início dos anos 90, o produtor poderia ficar com saldo negativo perante a indústria, tendo que ressarcir-la em dinheiro ou com parte da produção da próxima safra. Isso gerou conflitos, inclusive com batalhas judiciais na tentativa de anular esses contratos. Ver Margarido, M. 45-65, 1996.

¹³ Essa era uma pendência histórica com as indústrias que "colhiam quando queriam", segundo os produtores, acarretando perdas por queda de frutos no pé, perda de peso nas secas, etc. Hoje esse controle é definido contratualmente pelas partes.

cooperativa em funcionamento, as vantagens serão: 1) não existência de problemas trabalhistas nas épocas de safra; 2) supressão de vínculo empregatício com o tomador de mão-de-obra; 3) inexistência de fiscalização trabalhista; 4) desobrigação das responsabilidades trabalhistas e sociais; 5) maior tranquilidade na execução de trabalhos agrícolas" (Faesp, 1995)

Embora a eliminação do contrato-padrão tenha sido avaliada pela maioria dos citricultores como "um tiro no próprio pé", certamente os que mais perderam com isso foram os pequenos produtores. Desorganizados e sem uma liderança visível, os pequenos citricultores parecem estar despertando para a dura realidade do livre mercado, onde já não tem mais lugar as negociações em bloco ou a figura do contrato-padrão, que lhes garantia além de um preço com base nas cotações da Bolsa de Nova York, a colheita e o transporte da sua produção pela indústria compradora. Eles acusam os dirigentes das entidades que procuravam representa-los - Aciesp e Associtrus - de terem sido favorecidos pelas indústrias com preços melhores para conduzirem, de forma negligente, as negociações do setor. "Parecendo confusos diante de um novo cenário de mercado, os pequenos produtores não sabem ao certo que medidas concretas tomar para convencer as indústrias a negociar. Mas já vão adotando táticas de guerrilha enquanto esperam" como por exemplo, obstruir a entrada das indústrias e danificar os caminhões que transportam as laranjas para serem processadas (César, 1997, p. 13-20).

Como resultado desse processo, foi fundada em 28/08/96 a ABRACITRUS, que se propõe a representar os pequenos citricultores. Diferente das outras duas associações que se preocupam em assessorar jurídica e economicamente os citricultores nas negociações com as indústrias, a Abracitrus vem adotando práticas consideradas bastante radicais junto as indústrias¹⁴; ao mesmo tempo, solicita do Governo a reabertura do processo junto ao Cade denunciando as indústrias por "imposição de preço vil ao produtor" (Gazeta Mercantil, 11 jul. 1997). Vale a pena ressaltar que a Abracitrus não foi até agora aceita como interlocutor tanto pelo governo, como pela entidade representativa das indústrias, a Abecitrus.

É sintomático que enquanto do lado dos citricultores as entidades representativas tradicionais perdem grande parte de sua legitimidade, do lado das indústrias as três entidades em se subdividia a representação do setor logram-se unificar a partir de 1994 na ABECITRUS. Criada em 1988 para representar apenas o grupo Cutrale, líder incontestado até aqui das exportações de suco de laranja concentrado brasileiro, a entidade absorveu as suas duas concorrentes ANIC e ABRASSUCOS, abrindo duas novas vice-presidências na sua diretoria.

Na opinião de Rodrigues (1997, p. 26-7), o que tornou possível essa reunificação foi, de um lado, a própria crise que afetou o setor (e a conseqüente queda dos preços do suco no mercado internacional); de outro, o confronto com um órgão do Estado (o CADE). Nessas situações, um interlocutor único facilita em muito a negociação.

O próprio presidente da Abecitrus entrevistado pela autora resume a atuação da entidade reunificada com as sugestivas palavras de que "a ABECITRUS organizou o setor a partir da Cutrale". E argumenta que ajudou muito a postura profissional assumida, o que significou "colocar-se como uma associação que atua como prestadora de serviços, como um escritório de assuntos corporativos. O fornecimento de dados atualizados é um dos primeiros itens desta prestação de serviços. Essa nova visão significa que mais que *associados*, as empresas são *clientes*. (...).

"Essa reaglutinação não significa que os interesses comerciais específicos dos principais grupos tenham desaparecido. Ao contrário, a Abecitrus neste novo momento em que se tornou o único porta-voz dos industriais se viabiliza a partir de uma grande

¹⁴ O movimento tem sido denominado de "laranja louca" numa alusão à doença da "vaca louca" inglesa. Ver Rodrigues, 1997, p. 18.

composição entre os principais grupos. A diferença é que ela conseguiu definir uma pauta de reivindicações que são de interesse comum ao conjunto do complexo”.

Essa pauta pode ser resumida basicamente na redução dos custos e impostos, abertura de novos mercados, na simplificação da legislação que afeta o desempenho do setor e nas relações com o Governo. É em função disso que a entidade se organiza atualmente em apenas três departamentos: jurídico, técnico e relações de trabalho. E o quarto está em gestação, o de marketing.

É interessante notar que, ainda que tenha “perdido” o confronto inicial com o CADE, que “obrigou” as indústrias a “absterem-se de práticas monopolistas”, a reestruturação que a ABECITRUS impôs ao setor a partir da liderança da Cutrale, tem permitido não apenas a orquestração dos interesses das indústrias, mas também afastar a presença do Estado de uma atuação em defesa dos elos mais fracos da cadeia. É assim que se pode entender a recusa das indústrias de se discutir um acordo de preços na âmbito da Câmara Setorial da Laranja, um órgão que reúne todos as representações do setor (industriais, citricultores, trabalhadores e Governo), restringindo a pauta das negociações que aí se dão aos seus próprios interesses, sob o argumento de que eles representam os interesses mais gerais do complexo. A força hegemônica da ABECITRUS nesse momento de crise é tanta que ela conseguiu até mesmo evitar uma tentativa da Secretaria da Agricultura, um órgão da administração direta do Governo do Estado de São Paulo, de fixar um preço de referência para a negociação da laranja alegando que “as relações entre produtor e indústria é de origem privada. Portanto, os processadores de suco não estavam mais dispostos a negociar preços de forma coletiva como no passado, ainda que a pedido das autoridades” (Rodrigues, 1997, p. 41, grifo original).

A volta das cooperativas de bóias-frias : a flexibilização é isso?

As cooperativas de trabalho temporário se alastraram no norte e nordeste paulista a partir do segundo semestre de 1995, coincidindo com um momento de grandes mudanças na citricultura, em que as indústrias de suco deixavam de ser responsáveis pela colheita da fruta. Os produtores de laranja, diante da queda dos preços da fruta e de uma tensa relação com as agroindústrias de suco, foram obrigados a reduzir seus custos; e como os preços dos insumos são oligopolizados, os cortes acabaram no lado mais fraco, a mão-de-obra (Cesar, 1996).

Como bem ressaltam Alves, Paulillo e Silva (1996, p. 227), “os produtores de laranja estão tentando salvar a sua própria pele, minimizando os prejuízos. Como estão sem poder de barganha frente as agroindústrias, (...) resolvem impor o poder que lhes resta sobre os trabalhadores, que encontram-se com seu poder ainda mais reduzido. E é nesse quadro que a criação de cooperativas de mão-de-obra tem tido melhor acolhida junto aos produtores de laranja. Isto deixa claro que a incitação à criação destas não tem nenhum componente modernizante como querem alguns defensores alardear. A criação destas visa única e exclusivamente reduzir o dispêndio dos produtores com encargos trabalhistas, que são direitos adquiridos ao longo do processo de luta dos trabalhadores rurais.”

Os dados da tabelas 1 mostram que 1995 era exatamente o momento em que os trabalhadores rurais volantes haviam conseguido recuperar o seu nível salarial conquistado duramente através de greves violentamente reprimidas ocorridas em meados da década anterior; e que apesar do salário médio de outras categorias de trabalhadores rurais permanentes sejam eles mensalistas ou diaristas, tivesse continuado a subir em 1996, o dos volantes começou a cair.

Tabela 1: Salários Rurais Médios Segundo a Categoria do Trabalhador Rural: Estado de São Paulo, 1985-1996.

Categorias	1985	1990	1993	1994	1995	1996
Tratorista(a)	316,88	219,47	194,81	199,75	247,42	265,60
Mensalista(a)	240,44	154,13	145,49	140,56	176,88	189,20
Diarista (b)	8,63	6,17	4,93	6,17	7,88	9,34
Volante(b)	9,86	7,40	6,17	7,40	10,26	10,01

Fonte: Instituto de Economia Agrícola - IEA.

(a) Em reais/mês; (b) Em reais/dia

Nota: Os dados referem-se ao mês de novembro de cada ano e foram corrigidos para julho de 1997, utilizando-se o IGP-DI da Fundação Getúlio Vargas.

A tabela 2 confirma que nas principais regiões citricultoras do estado já houve uma queda ou estabilização dos salários médios dos volantes em 1996, indicando um arrefecimento (ou mesmo reversão) do rápido crescimento observado nos anos anteriores. Não se deve esquecer que os valores monetários expressos nas tabelas 1 e 2 escondem o crescimento da produtividade física do trabalho dos apanhadores de laranja nos últimos anos, que passaram a colher em média cerca de 3 ton. de frutas por dia. Isso reflete não apenas as mudanças tecnológicas -principalmente aquelas de cunho organizacional - mas sobretudo uma grande intensificação da jornada de trabalho nos últimos anos em decorrência do processo de seleção a que são submetidos hoje a mão-de-obra contratada por empreitada¹⁵

Tabela 2: Salários Rurais Médios(a) do Trabalhador Volante nas Principais Regiões Citrícolas do Estado de São Paulo.

Ano	Ribeirão Preto	Barretos	S. Carlos.	Rio Preto
1992	6,74	n.d.	n.d.	6,14
1993	7,10	7,61	7,44	6,00
1994	9,47	9,35	8,58	8,90
1995	11,37	11,71	11,44	10,04
1996	9,72	11,79	11,16	10,09

Fonte: Instituto de Economia Agrícola - IEA.

(a) Em reais/dia.

Nota: Os dados referem-se ao mês de novembro de cada ano e foram corrigidos para julho de 1997, utilizando-se o IGP-DI da Fundação Getúlio Vargas.

¹⁵ Antes, os trabalhadores eram contratados e avaliados conjuntamente em grupos (turmas). Hoje, com a introdução do computador, os colhedores são controlados individualmente, possibilitando aos patrões selecionarem aqueles que são mais produtivos ao final da semana, quando normalmente ocorre o pagamento, dispensando os que se situam abaixo da média. Com isso, consegue-se empurrar continuamente a média para cima, intensificando-se a jornada de trabalho de todo o grupo sem a necessidade de se lançar mão das tradicionais formas de estimular a competitividade através da premiação dos melhores.

A base legal do início do “bom” dessas entidades foi uma alteração no artigo 442 da CLT (Lei 8.409), em dezembro de 1994, que acabou com o vínculo empregatício entre cooperados, suas entidades e seus contratantes¹⁶. Em menos de um ano, surgiram algo entre vinte e trinta cooperativas, que já reúnem um exército de 50 mil trabalhadores cadastrados. Eles estão trocando as garantias da legislação trabalhista (como férias, 13º. salário e descanso semanal remunerado), o FGTS e outros direitos duramente conquistados por uma remuneração em média apenas 20% superior, segundo cálculos das próprias cooperativas¹⁷. Para as empresas, o sistema apresenta a vantagem de não recolher encargos uma vez que o trabalhador passa de empregado a “um cooperado autônomo”: as próprias usinas garantem que os encargos crescem até 175% sobre o salário da mão-de-obra contratada diretamente, mas esse índice cai para 120% com as cooperativas.

No caso das indústrias de suco, um dos benefícios da nova legislação foi desvincular-se das ações trabalhistas, uma vez que eram responsáveis em última instância pelas empresas prestadoras de serviços que contratavam para a colheita dos pomares dos produtores de laranja. Segundo um advogado trabalhista que presta assessoria jurídica a dezesseis dessas cooperativas, quando os fiscais do Ministério do Trabalho autuavam as empresas prestadoras de serviços (as chamadas empreiteiras ou “gatos”, que intermediavam a contratação de mão de obra) por qualquer irregularidade - como por exemplo, falta de registro em carteira - as indústrias eram automaticamente acionadas por conviência, o que não mais acontece.

As cooperativas de trabalho tem proliferado principalmente na contratação de trabalhadores volantes para as culturas do café¹⁸, da cana e da laranja, justamente as culturas que mais empregam mão-de-obra na época da colheita e que tem os períodos mais longos de safra no estado de São Paulo. Talvez justamente por isso, desde meados dos anos 80, os colhedores de cana e de laranja de São Paulo realizaram vários movimentos, inclusive de greves, que culminaram no reconhecimento por parte dos patrões dos seus direitos trabalhistas, como já dissemos anteriormente. Na cultura do algodão, onde o tempo de safra é mais curto e os trabalhadores menos organizados (geralmente são familiares de pequenos produtores que se assalariam apenas durante a colheita nos meses de abril e maio), poucos eram os empregadores que registravam a mão-de-obra contratada, de modo que não há tantas vantagens em se utilizar as cooperativas além de se resguardarem de possíveis demandas trabalhistas futuras.

O Movimento Sindical de Trabalhadores Rurais vem tentando impedir a proliferação das cooperativas de trabalho, embora reconheçam que a base legal para tanto tenha se tornado agora mais precária.

Nos anos 80, uma tentativa similar de se criarem cooperativas de trabalhadores rurais sob os auspícios do Ministério do Trabalho fracassou graças a dura perseguição movida pela Justiça do Trabalho contra essa e outras formas de intermediários de

¹⁶ Ironicamente, a proposta partiu de um deputado do Partido dos Trabalhadores (PT) e visava facilitar a implantação de cooperativa de prestação de serviços nos assentamentos de reforma agrária controlados pelo Movimento dos Trabalhadores Sem Terra (MST). O PT já reviu sua posição e hoje apoia uma emenda que já tramita na Câmara dos Deputados visando suprimir a alteração introduzida na CLT.

¹⁷ Os encargos que incidem sobre os salários atualmente pagos pelo empregador rural (pessoa física) são: descanso semanal remunerado (16,67%) e feriados (3,64%), Súmula 90 (9%), 13º. salário (9,93%), férias com mais 1/3 (13,25%), contribuição obrigatória ao FGTS (8%) e ao INSS (2,7%), o que totaliza 63,19%.

¹⁸ A reportagem indica que os produtores de café de Minas Gerais estão copiando seus colegas paulistas e adotando a contratação para a colheita através de cooperativas de trabalho, o que resulta numa economia média de 15% com as despesas de mão-de-obra. (Lacerda, 1997).

¹⁹ Departamento de Economia Rural (1982). **Mão-de-Obra Volante na Agricultura**. São Paulo, polis/Unesp-Botucatu. 337p.

contratação de trabalhadores volantes¹⁹. de laranja. Ainda, naquela época a base legal para a tentativa de se criar as Cooperativas de trabalhadores rurais (CTR) era a lei 5764/71, que regia o funcionamento das cooperativas no país. O fato marcante dos representantes e lideranças das CTRs que tentavam se implantar serem os mesmos "gatos ou turmeiros" (nome dado na região aos empreiteiros de mão de obra que eram facilitou que as cooperativas fossem consideradas também como empresas de agenciamento de trabalho e seus responsáveis, mero prepostos dos verdadeiros patrões, no caso os produtores rurais e as agroindústrias de açúcar e de suco (Silva, Gebara, Pinotti, 1997, P. 1-20).

Mas a mudança introduzida na legislação vigente em dezembro de 1994, com o acréscimo de um simples parágrafo, eliminou o vínculo empregatício entre as sociedades cooperativas, cooperados e as empresas tomadoras dos serviços prestados²⁰. Ironicamente, essa modificação foi sugerida pelo Partido dos Trabalhadores com o intuito de desburocratizar a formação de cooperativas nos assentamentos do Movimento dos Sem Terra (MST) e nas empresas falidas que são assumidas pelos próprios trabalhadores vinculados à Associação Nacional dos Trabalhadores em Empresas de Autogestão e Participação Acionária (ANTEAG)²¹.

A prática tem mostrado porém, que na grande maioria dos casos são as próprias indústrias que "demitem" os antigos funcionários de suas empresas prestadoras de serviços, montam uma cooperativa para eles e os contratam de novo, desonerando-se assim dos encargos sociais e trabalhistas. Apesar de alguns defenderem que essas fraudes poderiam ser evitadas com a criação de outras normas para a regulamentação dessas cooperativas e fiscalização mais rigorosa por parte do Ministério do Trabalho, o movimento sindical apoia simplesmente a volta à legislação anterior.

Os sindicalistas mais experientes e combativos têm clara consciência do que significa eliminar tanto o vínculo empregatício entre as cooperativas de trabalho temporário e seus "associados", como entre estes e os tomadores de serviços delas: é o fim das relações entre o capital e o trabalho organizado!²²

É interessante notar que no caso das cooperativas de trabalho volante e de outras cooperativas similares que contratam trabalhadores avulsos no setor urbano não existe sequer o argumento da necessidade de flexibilização do trabalho uma vez que a legislação já previa essa contratação temporária por ocasião da safra (contrato de safrista) ou por tempo determinado em função de necessidade esporádica. O argumento patronal é simplesmente acabar com os direitos trabalhistas conquistados anteriormente, como bem mostra a única pesquisa conhecida que investigou as razões que levam as indústrias de suco de laranja concentrado de São Paulo a lançarem mão do processo de terceirização: "o ponto fundamental observado é que a totalidade das empresas tem como objetivo principal a redução de custos, sendo que nesse item, a redução do quadro de pessoal foi a mais considerada. Das empresas entrevistadas, poucas relataram ter optado pela

²⁰ Ainda assim, juizes e promotores do interior do Estado têm entendido que os trabalhadores rurais continuam protegidos pela Lei 5.889, de 1973, cujos objetivos são incompatíveis com o parágrafo inserido no artigo 442 da CLT. E em função disso, continuam a considerar as cooperativas como prepostos das indústrias, responsabilizando-as pelo não cumprimento das obrigações trabalhistas. Ver *Gazeta Mercantil*, 6 jun. 1996.

²¹ Segundo o jornal *Folha de S. Paulo*, 28 ago. 1997, p. 2-15, essas empresas administradas pelos próprios empregados devem garantir 6 mil empregos ameaçados de desaparecer neste ano de 1997 no setor industrial.

²² A afirmação é de Luís Inácio Lula da Silva, em depoimento na sede nacional do PT, São Paulo, em 6/10/97, ao comentar um folder de propaganda de uma "Cooperativa de Serviços Múltiplos" que apregoava "o fim dos pesadelos patronais" (seguia-se uma listagem de 20 itens, que começava com o fim da licença maternidade...) "E tudo absolutamente dentro da lei", conforme se pode ler no panfleto, grifado no original.

técnica desejando a especialização e a focalização no seu produto principal”, muito embora entre as que relataram esses objetivos estratégicos estivessem as quatro maiores exportadoras do setor já mencionadas. Entre os principais resultados obtidos com a terceirização, foram listados entre outros “redução do número de empregados diretos na estrutura produtiva; redução de impostos e de encargos sociais; combate às organizações sindicais, com desmobilização dos trabalhadores que pertenciam a categorias mais mobilizadas e conseqüente redução do número de trabalhadores sindicalizados”. O autor confirma que na citricultura, as cooperativas de trabalho temporário avançaram porque as próprias indústrias “organizaram o processo através da sua própria administração (...) com o estabelecimento de pessoas de confiança na gerência destas organizações (...) com o objetivo principal de reduzir os custos de mão-de-obra” (Paulillo, 1996, p. 37-53).

Algumas conclusões

Resumidamente, podemos dizer que a partir do início dos anos 90, a agroindústria paulista de suco de laranja concentrado promoveu uma profunda mudança no processo de aquisição da matéria prima dos citricultores, repassando aos mesmos a atividade da colheita dos pomares que antes era feita por empresas de prestação de serviços a ela vinculadas. Ao mesmo tempo, incentivou a constituição de cooperativas de trabalho para contratação dos colhedores de fruta com o propósito de esquivar-se das suas responsabilidades, em especial dos encargos trabalhistas inerentes ao vínculo empregatício anteriormente aí estabelecido. Paralelamente a tudo isso, as principais agroindústrias do setor vêm aumentando o seu grau de integração vertical, especialmente no que diz respeito a produção de fruta própria, além de imporem contratos plurianuais aos citricultores, negociados individualmente, a partir de um acordo prévio de divisão do mercado, evitando assim que a competição entre as empresas líderes pela fruta de terceiros viesse a encarecer o custo da aquisição da sua matéria prima fundamental, a laranja.

Tudo isso se tornou possível a partir do fim do contrato-padrão, um engenhoso mecanismo estabelecido em meados dos anos 80, que estabeleceu a negociação coletiva do preço da laranja entre representantes dos citricultores e dos industriais, assegurando àqueles uma participação adicional decorrente da variação do preço do suco nos mercados internacionais, além de se responsabilizarem pela colheita dos pomares.

Mas, no início dos anos 90, a queda de preços do suco no mercado internacional, encontrou de um lado, a representação dos produtores dividida e sem legitimidade; de outro, um Estado fragilizado, que tenta manter-se como árbitro das disputas de um setor fortemente oligopolizado e competitivo, ditando normas através das quais espera assegurar a livre concorrência das negociações entre as partes; e finalmente, do lado industrial, um conjunto de empresas líderes que haviam logrado superar suas divergências, e reunificar sua representação política, além verticalizam a produção agrícola integrando uma parcela importante de fruta própria e diversificam os locais de produção industrial adquirindo empresas competidoras no seu principal mercado consumidor no exterior, os EUA.

Assumem assim, a orquestração dos interesses do complexo, tendo o cuidado de manter a margem aqueles novos atores que representem tentativas de contestar as novas formas de regulação, seja não reconhecendo como interlocutores legítimos uma associação mais combativas de pequenos produtores, seja repudiando quaisquer tentativas de intervenção do poder público local na nova ordem de valores que vai se estabelecendo.

O resultado final mostra que a retirada do Estado da regulação das atividades oligopólicas no Brasil não deixa nenhum vazio, como pensam alguns incautos. Ao contrário, rapidamente as empresas líderes assumem o controle dos novos mecanismos de governança que vão sendo construídos de forma claramente assimétrica em relação

aos demais atores sociais do complexo. E impõem uma nova forma de regulação que privilegia os seus interesses econômicos em detrimento dos interesses sociais e públicos.

A negociação direta que a partir daí se estabelece entre industriais e produtores para fixação do preço e das condições de compra e venda da laranja, com o rompimento do contrato padrão de um lado acelerou o processo de exclusão dos pequenos e médios produtores; e, de outro, com o argumento de que é necessário reduzir custos, impôs um repasse para trás das perdas, o qual termina no elo mais fraco da corrente com a da terceirização da contratação de mão-de-obra para a colheita da laranja. Isso tem significado, nada mais nada menos, que a perda das conquistas salariais e trabalhistas obtidas pelos trabalhadores volantes nos melhores momentos da década dos 80.

As evidências recolhidas a partir dos trabalhos empíricos disponíveis permitem mostrar claramente que a tão propalada necessidade de flexibilização do mercado de trabalho, no caso da agricultura de países retardatários como o Brasil, não passa de um discurso retórico para uma redução de custos de contratação da força de trabalho e mais especificamente, de redução dos encargos sociais e trabalhistas que incidem sobre a folha de salários das empresas.

A falta de organização da sociedade civil - particularmente a falta de representação legitimada dos seus segmentos mais frágeis - impede que a "configuração local das estruturas produtivas" assuma um papel cada vez mais relevante no desenho das novas formas de regulação que emergem com a globalização. Ao contrário, as empresas transnacionais tendem a impor a sua forma particular de regulação e privilegiar seus próprios interesses, ainda que os procure apresentar como interesses de todos para legitimá-los socialmente.

Referências bibliográficas

- ALVES, F., PAULILLO, L., SILVA, E. A flexibilidade dos direitos trabalhistas chega ao campo : o caso do setor citrícola - o ouro que suco. *Revista Legislação Trabalhista*, São Paulo : v. 60, n. 2, p. 220-227, fev. 1996.
- AMARO, A., MAIA, L. Produção e comércio de laranja e de suco no Brasil. *Informações Econômicas*, São Paulo, v. 27, n. 7, p. 11-26, jul. 1997.
- AZEVEDO, P. F. Integração vertical parcial : instrumento de barganha ou de eficiência : o caso do sistema agro-industrial citrícola. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA (ANPEC), 24., 1996, Águas de Lindóia. *Anais...* Águas de Lindóia :[s.n.]m 1996. p. 420-439.
- BELIK, W. *The food industry in Brazil : towards a restructuring?* London : ILAS/ University of London, 1994. (Research Paper, 35).
- BONANO, A. et al. Global post-fordism and concepts of the state. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, Lisboa, n. 4, p. 11-29, 1994.
- CADE vai investigar esmagadoras. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 20 dez. 1996.
- CESAR, Marília de Camargo. Cooperativas tornam a ligar de bóias-frias. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 8 abr. 1996.
- _____. Crise divide citricultores paulistas. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 11 jul. 1997. p. 13-20.
- CORDEIRO, E. Citrosuco compra processadora de laranja nos EUA. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 5. set. 1997.
- DE CESARE, Claudia. A indústria do suco de laranja se pulveriza. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 28 maio 1996. p. 13-20.
- DOBRA o mercado de sucos prontos. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 5 mar. 1998. p. C-7.

- FAESP. Circular n. 042/95 de 17 abr. 1995.
- GRAZIANO DA SILVA, J. *De bóias-frias e empregados rurais : as greves dos canavieiros paulistas de Guarita e de Leure*. Maceió : EDUFAL, 1997.
- O IMPASSE na colheita de laranja. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 6. jun. 1996.
- KALATZIS, A., ALVES, F., BATALHA, M. Recentes movimentos no setor citrícola : estratégias e um novo padrão competitivo. *Informações Econômicas*, São Paulo, v. 26, n. 9, p. 27-35, set. 1996.
- LACERDA, A. Cooperativas na cafeicultura. *Gazeta Mercantil Latino-americana*, São Paulo, 9 a 15 jun. 1997.
- MAIA, L. *Citricultura paulista : evolução, estrutura e acrdos de preços*. 1992. Dissertação (Mestrado) – Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, 1992.
- MAIA, Maria Lúcia et al. Produção e comercialização das frutas cítricas no Brasil. *Agricultura em São Paulo*, São Paulo, v. 43, n. 1, p. 1-42, 1996.
- MARGARIDO, M. A agroindústria citrícola : aspectos estruturais e mercadológicos. *Agricultura em São Paulo*, São Paulo, v. 43, n. 2, p. 45-65, 1996.
- MUNICÍPIOS liberados para a citricultura. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 5. nov. 1996.
- PAULILLO, L. O avanço do setor serviços nos complexos agro-industriais : a terceirização agro-industrial e as cooperativas de mão-de-obra rural na citriculutra. *Informações Econômicas*, São Paulo, v. 26, n. 9, p. 37-53, set. 1996.
- REABERTURA de processo é admitida pelo Cade. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 11 jul. 1997.
- REIS, José et al. How rural is agricultural pluriactivity? *Journal of Rural Studies*, Great Britain, v. 6., n. 4, p. 395-399, 1990.
- RODOBENS reestrutura setor de produção de suco de laranja. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 12 mar. 1998. p. C-7.
- RODRIGUES, V. L. *Organização empresariais na agricultura : os casos da cana-de-açúcar e da laranja em São Paulo*. 1995. Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo, 1995.
- _____. *O setor citrícola no período recente*. Campinas, 1997. Relatório de pesquisa.
- SÃO PAULO. Departamento de Economia Rural. *Mão-de-obra volante na agricultura*. São Paulo : Polis ; Botucatu : UNESP, 1982.
- SILVA, P. Correia da, GEBARA, J., PINOTTI, L. Direito sonegado : o caso das cooperativas de trabalhadores rurais. *Subsídio INESC*, Brasília, DF, v. 5, n. 30, p. 1-20, abr. 1997.
- VICENTE, Maria Carlota, BAPTISTELLA, C., VEIGA, J. E. A exclusão dos trabalhadores na reestruturação e modernização da agricultura paulista. *Informações Econômicas*, São Paulo, v. 27, n. 2, p. 9-18, fev. 1997.
- VIEIRA, Ana C., ALVES, F. J. da Costa. A quebra do contrato-padrão e o acirramento dos conflitos no setor citrícola. *Informações Econômicas*, São Paulo, v. 27, n. 8, p. 7-22, ago. 1997.