

CRISE NA CADEIA PRODUTIVA DE SUCO DE LARANJA NO ESTADO DE SÃO PAULO: MUDANÇAS NA CONFIGURAÇÃO DO TRABALHO?

CRISIS IN THE ORANGE JUICE PRODUCTION CHAIN IN SÃO PAULO STATE: SHIFTS IN THE WORK CONFIGURATION

Gabriela Rocha Barbosa^(*)

Leda Gitahy^(**)

RESUMO

O objetivo do trabalho é analisar as transformações nas formas de uso do trabalho na cadeia produtiva de suco de laranja concentrado e congelado no Estado de São Paulo, no quadro da crise do setor citrícola a partir de 2007. O foco da análise é o trabalho exercido por trabalhadores rurais na colheita de laranja. O trabalho está baseado em dados secundários e dados primários obtidos em entrevistas realizadas nos anos de 2007 e 2009. Tanto o trabalho exercido a montante na cadeia quanto o trabalho exercido a jusante parecem sofrer, em graus diferentes, os impactos dessas transformações.

Palavras-chave: Transformações; Crise; Cadeia Produtiva de Suco de Laranja Concentrado e Congelado; Reconfiguração do Trabalho.

ABSTRACT

The present work intends to analyze the transformations in the forms of employment in the frozen concentrated orange juice chain in São Paulo state, during the crisis in the citrus sector from 2007 to 2009. The analysis focus the work done by rural workers in the harvesting. This work is based on secondary data and primary data gathered from interviews carried out in 2007 and 2009. Both works upstream and downstream of the chain seem been affected, in different levels, by the impacts of these transformations.

Keywords: Transformations; Crisis; Production chain of frozen concentrated orange juice, Labor reconfiguration.

O objetivo deste trabalho é analisar as transformações nas formas de uso do trabalho na cadeia produtiva de suco de laranja concentrado e congelado (SLCC) no Estado de São Paulo, no quadro atual da crise do setor citrícola a partir de meados de 2007. Utilizando o conceito de cadeia global, discutem-se as principais transformações na configuração espacial da produção e nas relações internas de poder dessa cadeia a partir dos anos 90.

(*) Bacharel em Administração (Universidade Eurípides de Marília). Mestre em Engenharia de Produção (Universidade Federal de São Carlos). Doutoranda em Política Científica e Tecnológica – Instituto de Geociências-Universidade Estadual de Campinas (Unicamp) – Rua João Pandiá Calógeras, 51 – CEP: 13083-870 Campinas, Brasil. E-mail: gabrielarocha@ige.unicamp.br.

(**) Bacharel em Ciências Sociais (Universidade de Uppsala). Mestre em Ciências Sociais (Universidade de Uppsala). Doutor em Sociologia (Universidade de Uppsala). Professora do departamento de política científica e tecnológica – Instituto de Geociências – Universidade Estadual de Campinas (Unicamp) – Rua João Pandiá Calógeras, 51 – CEP: 13083-870 Campinas, SP, Brasil. E-mail: leda@ige.unicamp.br.

O foco da análise é o trabalho exercido na ponta da cadeia por trabalhadores rurais na colheita de laranja. O trabalho está baseado em dados secundários obtidos através de revisão bibliográfica e pesquisa em *sites* institucionais e dados primários obtidos em entrevistas realizadas nos anos de 2007 e 2009.

O setor citrícola do Estado de São Paulo viveu uma grande expansão durante a década de 80, propiciando ganhos ao conjunto de atores sociais da cadeia, especialmente os produtores de laranja e processadoras de suco. A partir de meados dos anos 90, com a recuperação dos pomares da Flórida, a indústria transferiu o impacto da queda das exportações para os citricultores, por meio da redução do preço da caixa de laranja. A nova conjuntura dá início a transformações nas relações estabelecidas entre os principais atores da cadeia, quais sejam: indústrias, produtores e trabalhadores.

Para enfrentar essas dificuldades, em um contexto de políticas neoliberais, se inicia um movimento de concentração via aquisições e reestruturação das indústrias processadoras do setor. Entre as estratégias utilizadas, aparece a flexibilização e terceirização do trabalho, especialmente, no que se refere aos trabalhadores rurais na colheita de laranja.

Atualmente, a crise mundial e a crise no próprio setor citrícola parecem reforçar o processo de transformação na configuração da cadeia iniciado nos anos 90. A crise atual está associada à queda dos preços e da demanda mundial pelo suco de laranja, à recuperação dos pomares na Flórida (maior concorrente do Brasil), ao encarecimento da produção citrícola decorrente do aumento dos custos fitossanitários, à limitação da oferta de suco devido à maior incidência de doenças, à crescente perda de poder do produtor rural frente ao avanço dos pomares industriais, bem como na crescente expansão da cana-de-açúcar no Estado de São Paulo.

O trabalho foi dividido em quatro seções. A primeira seção mostra a configuração da cadeia a partir de suas transformações em um cenário de crise e crescente globalização da produção. A seção seguinte apresenta a nova configuração das relações estabelecidas entre indústrias e produtores na cadeia, a terceira seção mostra a nova configuração espacial da produção citrícola no Estado de São Paulo a partir do ano 2000 e, por fim, apresenta-se a nova configuração do trabalho exercido pelos colhedores de laranja e pelos trabalhadores no processamento industrial.

1. A CADEIA PRODUTIVA DE SLCC: GLOBALIZAÇÃO E CRISE

As atividades econômicas de produção e distribuição da cadeia produtiva de suco de laranja concentrado e congelado (SLCC) no Brasil estão cada vez mais integradas globalmente, conformando o que alguns autores chamam de *global chain* (GEREFFI, 1994; DICKEN, 1998). As grandes processadoras, tais como a Cutrale, com 36% de participação no mercado internacional, e a Citrosuco, com 30%, são líderes no mercado mundial⁽¹⁾. Essas empresas também estão presentes fora do país e dominam 40% da produção de suco na Flórida (NEVES, 2008). A cadeia produtiva de SLCC é voltada

(1) Dados referentes ao ano de 2006, obtidos por Neves (2008) em entrevistas. Segundo o autor, desde 2005 os dados de participação das principais indústrias processadoras na exportação não são publicados pelo Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC).

para o mercado externo⁽²⁾. Na safra 2007/2008, o montante exportado respondeu por 92% da produção de suco de laranja nacional (MAPA, 2009). Os principais destinos das exportações são, respectivamente, a União Europeia, os Estados Unidos e a Ásia.

As atividades produtivas da cadeia de SLCC no Brasil já nasceram voltadas para o mercado externo. Quando de sua constituição, a cadeia seguiu uma estratégia de industrialização orientada à exportação e apoiada pelo Estado brasileiro, o que influenciou a coordenação e regulação da cadeia produtiva. De acordo com Gereffi (1994), a atuação dos Estados influencia a estrutura de governança⁽³⁾ das cadeias produtivas. Assim, uma política orientada à exportação, geralmente, dá lugar a uma cadeia do tipo *buyer-driven*, enquanto políticas industriais de substituição de importações tendem a facilitar a formação de cadeias do tipo *producer-driven*. Dessa forma, a cadeia produtiva da laranja tem a sua organização industrial dirigida pelos grandes compradores, ou seja, é uma cadeia do tipo *buyer-driven*⁽⁴⁾. Uma cadeia *buyer-driven* é intensiva em trabalho e o determinante de onde e como a manufatura global opera depende da organização do consumo.

Por toda a sua extensão, a cadeia possui segmentos produtivos mais concentrados e outros fragmentados. Há um grande número de produtores rurais e um pequeno número de empresas processadoras que dominam o mercado, conformando uma estrutura de mercado oligopolista-oligopsônica. No mercado externo, as engarrafadoras e distribuidoras encontram-se próximas da ponta do mercado consumidor, geralmente, são empresas multinacionais de bebidas como Coca-Cola, Pepsi, Nestlé, Dole, Procter & Gamble. Com um trabalho de marketing bastante agressivo e executando todas as funções básicas de distribuição do suco brasileiro, as engarrafadoras exercem grande influência na cadeia. Atualmente, aumentam essa influência ao praticar estratégias como a venda de suco a partir de marcas próprias (NEVES & MARINO, 2002). Ainda de acordo Gereffi (1994), em indústrias orientadas à exportação, a presença do Estado é mais facilitadora do que interventora, fato que se observa na cadeia produtiva da laranja. Já no final dos anos 80, o Estado passa a regular cada vez menos a relação entre produtores e indústrias na cadeia, tendência que se acentua nos anos 90.

Em meados dos anos 90, com o acirramento da concorrência e redução da rentabilidade, as formas de coordenação e regulação da cadeia ficaram cada vez mais assimétricas, uma vez que a força relativa dos diferentes agentes da cadeia mudou. Houve uma ampliação do poder das indústrias em relação aos demais agentes e o Estado passou a não mais interferir nessas relações. Essa ampliação de poder das indústrias em relação aos demais elos pode ser atribuída a dois fatores: o fim do contrato padrão que regulava o relacionamento existente entre indústrias e produtores rurais e a adoção de novas estratégias empresariais por parte das indústrias processadoras.

(2) De acordo com dados de Neves & Jank (2006) cerca de 20 % da laranja produzida no país é vendida na forma *in natura*, os 80% restantes vão para a industrialização.

(3) De acordo com Gereffi (1994, p. 97) a estrutura de governança pode ser entendida como “relações de poder e autoridade que determinam como recursos financeiros, materiais e humanos são alocados e fluem com a cadeia”.

(4) Categoria criada por Gereffi (1994) que ilustra bem como os *global buyers* podem exercer um grande controle sobre cadeias de valor espacialmente dispersas, mesmo quando não possuem a propriedade das atividades de produção, transporte, etc.

O contrato padrão previa o atrelamento dos preços internos pagos pela laranja às cotações do suco na bolsa de Nova York, estendendo seus benefícios aos trabalhadores rurais, pois o contrato previa a contratação direta, pelas indústrias, dos trabalhadores rurais na colheita de laranja. Desde o seu rompimento⁽⁵⁾, as relações entre indústrias e produtores ficaram abandonadas às relações de poder internas à cadeia, uma vez que o Estado não estabeleceu uma nova política para o setor.

Em termos de adoção de novas estratégias empresariais, as indústrias ampliaram seu poder a partir das seguintes estratégias:

- Verticalização para trás, em que as indústrias aumentam a produção própria de laranja para não mais depender dos produtores e, assim, asseguram a formação de estoques de suco de laranja concentrado, o que permite às empresas determinar o momento de compra da safra. Por sua vez, o controle da oferta do suco no mercado internacional garante a manutenção dos preços.
- Fusões e aquisições horizontais. Os anos 90 marcam o processo de fusão entre indústrias processadoras de SLCC acentuando a concentração.
- A internacionalização da produção, através de compras de empresas processadoras no exterior, facilita a entrada dessas empresas no mercado externo (as indústrias fogem das barreiras tarifárias incidentes no suco exportado para países como EUA e União Europeia), além de facilitar, também, a distribuição e comercialização do produto.
- A terceirização, que consiste em repassar aos produtores o ônus da contratação dos trabalhadores e os gastos com a colheita, que antes eram da indústria.

Em meados de 2007, a cadeia enfrenta um novo processo de crise, com queda nos preços do suco, diminuição da demanda e excesso de estoque, tudo isso agravado pelo advento da crise financeira mundial e o surgimento de uma nova doença, conhecida como *greening*⁽⁶⁾ que, desde 2004, vem se alastrando pelo Estado de São Paulo.

Desde 2007, a cotação do suco na bolsa de Nova York vem caindo. Em 2006, a cotação média mensal do suco na bolsa de Nova York era de 200 centavos de dólares, uma das maiores cotações atingidas dentre os anos anteriores⁽⁷⁾. Em 2007, houve uma forte queda nas cotações do suco de laranja no mercado internacional, a cotação do

(5) O rompimento do contrato se deu quando os produtores rurais entraram com um recurso no CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) buscando o fim da fixação de preços de forma arbitrária por parte das indústrias, alegando conluio na formação de preços e o fim do processo de verticalização para trás das indústrias que, para eles, ia contra as leis do comércio, acabando com o ambiente competitivo. No entanto, as ações tomadas pelo órgão foi a extinção do contrato de fornecimento existente entre produtores e indústrias (contrato padrão) sem o estabelecimento de uma nova política de preços, além de não intervir na questão dos avanços dos pomares próprios, já que não as julgou lesiva à concorrência (Barbosa, 2008).

(6) O *greening* (HLB — Huanglongbing) surgiu nos pomares paulistas no ano de 2004, seu agente transmissor é uma bactéria (*Diaphorina citri*) que ataca os vasos que distribuem a seiva para a planta. É uma doença que só poder ser combatida a partir da eliminação dos pomares afetados, já que, até o momento, não são conhecidas técnicas de controle curativas das plantas. Assim, além da erradicação dos pomares, muitos produtores migraram para outras regiões do Estado de São Paulo no intuito de fugir da doença (Fundecitrus, 2009).

(7) O crescimento nesse período deve-se ao cenário de escassez na oferta da fruta, já que, em 2004 e 2005, furacões afetaram a produção de laranja na Flórida, e de demanda crescente em novos mercados como o oriente médio e o asiático.

suco fechou por volta de 140 centavos de dólares. Em 2008, a retomada do plantio na Flórida e o *greening* prejudicaram a cadeia, a cotação recuou em torno de 50% e fechou o ano em 75,85 centavos de dólares (WIKINVEST, 2009).

De forma geral, deve-se o cenário negativo à grande oferta existente em estoques mundiais, o baixo consumo no mercado norte americano e a recuperação dos pomares da Flórida.

2. RECONFIGURAÇÃO DAS RELAÇÕES DE PODER: PRODUTORES E INDÚSTRIA NA CADEIA DE SLCC NO ESTADO DE SÃO PAULO

No início dos anos 90, a cadeia produtiva de suco de laranja concentrado e congelado no Estado de São Paulo inicia um processo de transformação em sua configuração produtiva que parecem ser reforçadas pela atual crise do setor. De modo geral, houve uma ampliação da concentração industrial no setor e da verticalização da produção, diminuição do número de produtores na cadeia e surgimento de novas formas de contratação do trabalho rural.

No que diz respeito à configuração da cadeia no Estado de São Paulo, houve diminuição do número de produtores e, conseqüentemente, aumento da concentração fundiária. Desde o início dos anos 90, o número de produtores caiu de 27 mil para menos de 10 mil (ASSOCITRUS, 2009). Esse contingente é formado, em sua maioria, por pequenos produtores que respondem pela menor parcela produzida, já que ocupam áreas inferiores a 50 hectares. As grandes propriedades possuem a maior parcela dos pés em produção e são responsáveis pela maior parcela produzida. Há diferentes segmentos de produtores dentro da cadeia produtiva, dentre eles, a própria indústria que possui algo em torno de 25 a 35% do total produzido nos pomares do Brasil (NEVES, 2008). De forma geral, pode-se dizer que os produtores se dividem em: indústrias com pomares próprios; grandes produtores tecnificados; pequenos produtores agrupados em *pools* de compra e venda, pequenos produtores isolados, mas tecnificados e pequenos produtores localizados em regiões propícias ao surgimento de doenças, que possuem pomares antigos e com menor produtividade por hectare (NEVES & JANK, 2006).

A inexistência de um contrato de fornecimento padrão e a heterogeneidade dos produtores levam ao surgimento de diferentes arranjos contratuais entre produtores e indústrias, que se dividem em: contrato fixo, contrato *flex*, integração vertical, transações no mercado *spot* e iniciativas de *toll processing*⁽⁸⁾. Os contratos de fornecimento que predominam na cadeia são o contrato fixo e o *flex*.

De acordo com dados de Neves (2008), o contrato fixo está presente em 35 a 40 % das transações na cadeia. Nele, o fornecimento é acordado com base em um preço estipulado para um determinado período, que pode variar de 2 a 5 anos. Esse tipo de contrato não repassa aos produtores o aumento do preço do suco no mercado internacional, o que permite às indústrias capturarem maiores margens de lucro. Já o contrato *flex* está presente em 20 a 25 % das transações. Nele, uma parcela do preço varia de acordo com o preço do suco no mercado internacional. A integração vertical (aquisição de pomares pelas indústrias)

(8) Quando o produtor arrenda capacidade parcial ou total de uma fábrica para processar sua fruta.

responde por, aproximadamente, 20% das transações, as transações no mercado *spot* por 5 a 10 % e as iniciativas de *toll processing* por 7% (NEVES, 2008).

Com o fim do contrato padrão, a negociação do preço da laranja, que antes era coletiva, estabelecida entre representantes da citricultura e das indústrias, passa a ser feita individualmente e os contratos de compra e venda passam a ser resultado da correlação de forças entre produtores e indústrias. Desde então, os produtores de laranja sentiram uma redução significativa de suas margens de lucro, já que os custos de colheita e transporte passaram a estar a cargo dos produtores e, na maior parte dos casos, não há mais transferência para o valor da caixa de laranja paga aos produtores da elevação do preço do suco concentrado no mercado internacional.

A situação se agravou para os produtores em 2009. Dados do Cepea (Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada) *apud* Associtrus, para esse ano, mostravam que 74% dos produtores de uma amostra de 50 do Estado de São Paulo ainda não haviam fechado contrato para o ano. Os contratos que já haviam sido renovados ficaram em torno de US\$ 2,90 a US\$ 4,50 a caixa de 40,8 quilos. Para a laranja posta na indústria sem contrato, entre os meses de janeiro e maio de 2009, os valores pagos foram de US\$ de 3,4 a US\$ 2,02 a caixa de 40,8 quilos (CEPEA, 2009). De acordo com Flávio Viegas, presidente da Associtrus (Associação Brasileira de Citricultores), os preços recebidos pelas caixas não cobrem os custos de produção que são de, aproximadamente, US\$ 7,00 por caixa de 40,8 quilos.

Além do fim do contrato padrão, o processo de concentração industrial por meio de estratégias de fusões e aquisições, e o processo de verticalização da produção (aquisição de pomares próprios) são outros fatores que contribuíram para a ampliação de assimetrias nas relações entre indústrias e produtores. As indústrias têm aumentado a aquisição de pomares próprios, o que permite a elas atrasarem o fechamento dos contratos com os produtores. Dados da Associtrus (2009) estimam que as indústrias cobrem cerca de 30% de sua demanda a partir de produção em pomares próprios.

Há uma forte concentração no setor industrial, no total, dezessete indústrias fazem parte do complexo, no entanto, apenas quatro empresas (Cutrale, Citrosuco, Coinbra e Citrovita) são responsáveis por mais de 70% do processamento de suco do país (Barbosa, 2008). Cutrale e Citrosuco (pertencente ao grupo Fischer) são empresas de capital nacional responsáveis pela maior parte das exportações de suco do Brasil. O terceiro lugar no *ranking* das maiores exportadoras do país é disputado entre a processadora Coinbra, pertencente ao grupo francês Louis Dreyfus, e a Citrovita, que pertence ao grupo Votorantin. Ambas detêm, aproximadamente, 12 % do mercado mundial de sucos (NEVES, 2008).

Em 2008, a cotação do suco recuou em torno de 50%. O preço recebido pela tonelada do suco no final do ano de 2008 foi de US\$ 1.103,61⁽⁹⁾. O principal fator de diminuição dos preços no mercado internacional foi a queda da demanda e conseqüente aumento do

(9) A cotação do suco é realizada em *cents* de dólar americano por libra/peso que, multiplicado por 1455 (quantidade de sólidos solúvel existente em uma tonelada de suco a 66 graus brix), dá o valor de venda por tonelada de suco no mercado internacional (Associtrus, 2009).

volume dos estoques no mercado norte-americano. Há algum tempo, o mercado sinaliza mudanças na preferência do consumidor, que tem optado por novos sabores e por suco de laranja pasteurizado NFC (*Not from concentrated*). O NFC alcança um volume até 5,5 vezes maior que o suco concentrado, dessa forma, sua logística de distribuição é mais cara e complexa. O Brasil tem ampliado as exportações de NFC. De acordo com dados da Secex (2007), entre os anos de 2004 e 2007 houve um aumento de 41% no volume exportado desse suco.

A diminuição da demanda e o alto volume em estoque contribuem para o atraso dos acordos contratuais e, em alguns casos, à não renovação de contratos vencidos entre produtores e indústrias, que aguardam a elevação dos preços no mercado internacional para efetuar-las. Em 2009, o setor produtor denunciou, mais uma vez,⁽¹⁰⁾ a prática de cartel entre as indústrias processadoras. A denúncia foi feita ao Grupo Especial de Delitos Econômicos (Gedec) do Ministério Público do Estado de São Paulo. Segundo os produtores, as indústrias estariam combinando os preços visando o controle das quantidades vendidas ou produzidas, adotando uma conduta estratégica para eliminar determinados grupos de fornecedores da fruta.

De acordo com informações da Gazeta Mercantil (2009), as indústrias combinariam preços e dividiriam os produtores em três grupos, que variam de acordo com o preço pago pela fruta. Flávio Viegas, em entrevista concedida ao jornal, diz o seguinte:

“Existe o grupo de produtores que se enquadra na categoria A1. Eles recebem o menor valor pela caixa e estão sendo empurrados para fora do setor. O grupo A2 é formado por produtores intermediários, que fazem uma espécie de figuração e produzem a laranja de segurança. Esses recebem em torno de US\$ 4. Já os produtores do grupo A3 são aqueles que vão permanecer na atividade e, para garantir essa permanência, a indústria oferece dois contratos, em um deles paga US\$ 4 e em outro, de gaveta, garante remuneração complementar para que ele não abandone a atividade”.

Dessa forma, o setor industrial assume cada vez mais características de um oligopólio concentrado⁽¹¹⁾. Soma-se aos baixos preços pagos pela caixa de laranja e à queda na quantidade comercializada da fruta o encarecimento da produção decorrente do aumento da incidência de pragas e doenças nas lavouras cítricas. Esse é mais um fator que contribui para a diminuição no número de produtores no setor.

(10) Desde 1999, tramita no CADE uma ação contra o oligopólio industrial por indícios de formação de cartel. Em 2006, em uma operação do Ministério Público intitulada “Operação Fanta”, foram apreendidos documentos nas indústrias a fim de comprovar o cartel. Desde então os empresários industriais conseguiram liminares que impediam a abertura do material apreendido, no entanto, em março de 2009 a Justiça de Araraquara derrubou a última liminar e o material apreendido na Cutrale começou a ser analisado (Associtrus, Notícia, *MP de SP Investigará Manutenção de Cartel em Indústrias*, 30.4.2009).

(11) De acordo com Possas (1990) o oligopólio concentrado está presente em indústrias cuja natureza dos produtos é pouco passível de diferenciação, geralmente ligada a fabricação de insumos básicos industriais. Há uma alta concentração técnica (economias de escala), assim, poucas unidades produtivas detêm parcela substancial da produção. A competição não se dá via preços, mas pelo investimento em novos processos e ampliação da capacidade produtiva de forma a antecipar e/ou acompanhar o crescimento do mercado, ou seja, a competição acompanha o crescimento da demanda.

A incidência de pragas na lavoura citrícola levou a uma alteração no perfil da produção de laranja no Estado de São Paulo. Primeiramente, os produtores tiveram que aperfeiçoar os seus métodos produtivos, por meio da utilização cada vez maior de insumos tecnológicos e de novas técnicas de plantio e manejo, como, por exemplo, a produção de mudas em ambientes telados, que permitem um maior monitoramento na produção, visando a qualidade genética e a sanidade dos pomares, e o adensamento de plantio⁽¹²⁾. Ademais, a incidência de pragas na lavoura citrícola aumentou os custos de produção e dificultou o plantio de novos pés, diminuindo, por sua vez, a produtividade dos pomares, contribuindo para a extinção dos pomares de laranja e sua substituição pela cana-de-açúcar. Assim, o resultado da incidência de pragas é o deslocamento dos plantios das áreas, até então, tradicionais no cultivo da fruta para outras regiões do Estado de São Paulo, conforme veremos a seguir.

3. RECONFIGURAÇÃO ESPACIAL DA PRODUÇÃO

Nos últimos anos, percebe-se uma alteração espacial da produção citrícola, tanto no que diz respeito à produção de laranja no Estado de São Paulo quanto nos locais de produção industrial. De forma geral, pode-se dizer que a cadeia produtiva de SLCC no Brasil é geograficamente concentrada no que tange à produção de laranja e está submetida a uma crescente concentração global de comércio e distribuição.

Apenas cinco países dominam a produção da fruta, sendo que o Brasil lidera o *ranking* da produção mundial. Em 2006, o país foi responsável por, aproximadamente, 29 %⁽¹³⁾ da produção mundial, seguido pelos EUA (14 %), México (6%), Índia (5%), Espanha (5%), China (4%), Itália (4%) e outros 96 países (35%). Apesar das possibilidades criadas com o avanço da tecnologia, o clima ainda exerce grande influência na produção das frutas. Dessa forma, percebe-se que a produção fica concentrada em países de clima tropical e sub-tropical, propícias ao desenvolvimento da cultura.

No Brasil, o Estado de São Paulo é o maior produtor brasileiro, responsável por 70% da produção de laranja no país (ABECITRUS, 2007). A plantação de laranja no Brasil se consolidou no interior do Estado de São Paulo, ao seguir a rota do café como cultura acessória. As indústrias processadoras, por sua vez, também se concentraram na região devido à proximidade com a produção da fruta. A proximidade das fábricas é importante devido aos custos de transporte e tempo de entrega da fruta. Nos EUA, a produção concentra-se no Estado da Flórida. No entanto, sua produção destina-se ao abastecimento do mercado interno, o que transformou o Brasil no maior exportador mundial de suco concentrado e congelado. Já os maiores mercados consumidores são os EUA, a União Europeia e a Ásia. A distribuição do suco no mercado externo é concentrada em países como Alemanha, França e EUA (NEVES, 2008).

(12) A maior densidade de plantio é uma estratégia que vem sendo utilizada na citricultura paulista com o objetivo de aumentar a produtividade e a lucratividade do setor, uma vez que, com o aparecimento de doenças e extinção dos pomares, fez-se necessário a melhor utilização da terra visando a maior produtividade por área.

(13) De acordo com dados da FAO (2007) *apud* Neves (2008).

Nos últimos anos, o aumento da incidência de pragas e a expansão do cultivo da cana contribuíram para o deslocamento da produção de laranja de áreas, até então, tradicionais no cultivo da fruta para outras regiões do Estado. Esse processo ganha força a partir de 2002, quando há expansão do cultivo da cana-de-açúcar para produção de biocombustíveis a partir do etanol e se intensifica em 2004, quando do surgimento do *greening* nos pomares paulistas. A diminuição da área plantada (ou colhida) de laranja devido à expansão do cultivo da cana-de-açúcar no Estado de São Paulo pode ser observada na Tabela 1.

Tabela 1: Evolução das áreas colhidas de laranja e cana no Estado de São Paulo

Ano	Área colhida laranja	Área colhida cana-de-açúcar
	Hectares	Hectares
1970	112.056	580.487
1975	188.163	689.485
1980	347.771	1.073.120
1985	487.761	1.694.994
1996	718.915	2.124.499
1997	736.770	2.446.300
1998	766.640	2.564.950
1999	776.690	2.553.000
2000	609.475	2.484.790
2001	581.487	2.567.178
2002	586.837	2.660.950
2003	600.060	2.817.604
2004	587.935	2.951.804
2005	574.510	3.084.752
2006	571.532	3.284.681
2007	584.096	3.890.414
2008	592.566	4.530.784

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo agropecuário e Produção agrícola municipal do IBGE, 2009.

Conforme descrito na Tabela 1, no ano de 2005, houve uma significativa diminuição da área colhida de laranja em comparação com o ano de 1999 (ano com maior área colhida). Houve uma variação negativa de 26,4%, enquanto a área colhida com cana no Estado de São Paulo seguiu uma trajetória crescente desde a década de 70, alcançando seu auge ano de 2005, com um crescimento de quase 82%.

A diminuição da área plantada (ou colhida) de laranja e sua substituição, principalmente para a plantação de cana-de-açúcar⁽¹⁴⁾, vem ocorrendo porque esta se mostra

(14) Para Olivette *et al* (2003), uma das razões da substituição do plantio de laranja por cana-de-açúcar em algumas regiões foi que a necessidade de renovação de pomares se deu mais tardiamente e o adensamento dos pomares liberou áreas que foram incorporadas por cana-de-açúcar e pastagens.

economicamente mais vantajosa para os produtores em decorrência, principalmente, do: aumento das vendas da cana; retorno mais rápido sobre os investimentos, melhores salários oferecidos pela cana, aumento dos gastos com insumos para a produção de laranja, oscilações para baixo dos preços da laranja, aumento da concentração industrial no setor citrícola, etc (BARBOSA, 2008).

Além da diminuição da área plantada, houve a migração geográfica da produção no Estado de São Paulo a partir do surgimento de novas doenças, principalmente, do *greening*. Nos últimos cinco anos, é possível perceber uma expansão na produção de laranja em uma nova região do Estado. As migrações estão deslocando a produção da região noroeste/norte para o sul do Estado. De acordo com Vicente *et al* (2009), a região tradicional no cultivo de laranja é constituída pelos EDRs (Escritórios de Desenvolvimento Rural) de: Araraquara, Barretos, Catanduva, Fernandópolis, General Salgado, Jaboticabal, Limeira, Mogi-Mirim, Ribeirão Preto, São João Da Boa Vista, São José Do Rio Preto e Votuporanga. Já a nova região é constituída pelos EDRs de Avaré, Bauru, Botucatu, Itapetininga, Itapeva, Jales, Jaú, Lins, Piracicaba e Sorocaba, conforme Tabela 2.

A nova região para a produção de laranja tornou-se atrativa desde o surgimento do *greening*, quando já estava livre da doença, além disso, o clima da região (mais ameno e com melhor distribuição de chuva se comparado com a região tradicional) faz com que seja menor a incidência de doenças. No entanto, a nova região não pode ser considerada uma zona livre de doenças e já há registros de seu aparecimento. Uma outra vantagem apresentada pela nova região foi o baixo preço da terra. Na região de Bauru, por exemplo, quando da migração das plantações, o valor do alqueire era de R\$ 10 mil, atualmente, com a expansão da produção, houve valorização das terras que passaram a ser comercializadas pelo dobro do preço (JORNAL DA CIDADE DE BAURU, 2008).

A migração das áreas plantadas foi muito incentivada pelas indústrias, que, cada vez mais, ampliam a compra de pomares próprios. A região de Bauru já conta com produtores como: Citrovita, Citrosuco, Cutrale, Coinbra, Nova América, Branco Peres, Grupo Rodas, Nova América, Grupo Saphini e Paulo Machado (JORNAL DA CIDADE DE BAURU, 2008).

Tabela 2: Evolução da produção de laranja: EDR tradicional x Nova EDR

Nova EDR	Produção 2002 (cx de 40,8 Kg)	Produção 2008 (cx de 40,8 Kg)	Variação em %
AVARÉ	5.332.250,00	9.418.800,00	76,6
BAURU	6.487.503,15	12.465.197,00	92,1
BOTUCATU	5.382.475,50	13.878.841,00	157,9
ITAPETININGA	10.386.605,00	13.668.200,00	31,6
ITAPEVA	2.245.375,00	5.319.800,00	136,9
JALES(*)	5.455.880,00	11.909.875,00	118,3
JAÚ	10.643.960,00	15.733.200,00	47,8
LINS	8.124.500,00	12.538.650,00	54,3
PIRACICABA	2.367.940,00	2.996.326,00	26,5
SOROCABA	4.691.400,00	3.539.700,00	- 24,5

EDR Tradicional	Produção 2002 (cx de 40,8 Kg)	Produção 2008 (cx de 40,8 Kg)	Varição em %
ARARAQUARA	46.399.344,46	29.883.227,60	- 35,6
BARRETOS	51.813.927,62	44.638.077,00	- 13,8
CATANDUVA	20.857.564,00	10.791.286,30	- 48,3
FERNANDÓPOLIS	5.170.537,50	6.574.750,00	27,2
GENERAL SALGADO(*)	3.173.490,00	3.425.624,50	7,9
JABOTICABAL	37.037.967,50	27.935.558,00	- 24,6
LIMEIRA	32.783.378,00	27.729.370,00	- 15,4
MOGI-MIRIM	26.898.000,00	27.311.964,00	1,5
RIBEIRÃO PRETO	4.980.500,00	6.233.730,00	25,2
SÃO JOÃO DA BOA VISTA	31.632.244,50	29.618.530,00	- 6,4
SÃO JOSÉ DO RIO PRETO(**)	20.714.856,00	18.250.342,00	- 11,9
VOTUPORANGA	5.306.356,00	6.908.426,00	30,2

(*) dado disponível a partir do ano de 2003

(**) dado disponível a partir do ano de 2004

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IEA, 2009.

Santos (2003), ao estudar o processo de integração vertical e concentração na citricultura paulista, trabalha com a hipótese de que a terra, na medida em que funciona como um ativo que se valoriza, contribui para a verticalização da produção. Segundo a autora, não existe nenhum tipo de controle institucional para a compra de terras no Brasil, o que faz com que esta assuma importância não apenas em seus aspectos produtivos, mas também de valorização e reserva de valor.

A nova região também apresenta algumas desvantagens, dentre elas, o fato de não existirem, nas proximidades, indústrias extratoras, o que encarece os custos de transporte, além disso, os produtores reclamam da falta de mão de obra para a colheita e da falta de infra-estrutura para o escoamento da produção (JORNAL DA CIDADE DE BAURU, 2008).

As mudanças espaciais na produção não se resumem às etapas a montante do processamento industrial, as indústrias também diversificaram os locais de produção industrial por meio da compras de empresas processadoras no exterior. Nos anos 90, as indústrias processadoras, principalmente a Cutrale, iniciaram a aquisição de processadoras de laranja na Flórida, facilitando sua entrada no mercado norte-americano. A iniciativa de compra se deu por vários motivos, dentre os quais, podemos citar questões de distribuição e comercialização, já que grande parte do valor agregado do suco de laranja está na distribuição e comercialização no varejo. Além do mais, a Europa, principal consumidor do suco brasileiro, está mais perto dos Estados Unidos do que do Brasil e existe redução de custos porque a distância é menor e há muito menos imposto para o suco que sai dos Estados Unidos (BARBOSA, 2008). Atualmente, as indústrias expandem sua estratégia de aquisição de processadoras no exterior, só que, desta vez, em regiões da Europa. A Europa possui localização estratégica que facilita o acesso a mercados emergentes, como o asiático.

Há também uma crescente internacionalização do segmento. De acordo com Graziano da Silva (1999), as duas maiores empresas do setor, apesar de serem de capitais nacionais, tiveram de se associar com grupos locais de outros países para a construção de terminais de desembarque e distribuição do produto, e empresas menores foram forçadas a se associar às multinacionais do setor, para conseguir exportar o suco a granel em tanques de mais de uma tonelada, sistema que barateia o produto final.

A crescente internacionalização do setor fez com que a entidade representante das indústrias no Brasil, a Abecitrus (Associação Brasileira dos Exportadores de Cítricos), perdesse, aos poucos, sua representatividade junto ao setor. Desde 2005, as indústrias processadoras vêm se desligando da associação. A cadeia se voltou completamente para o exterior a partir da consolidação das indústrias processadoras no mercado. De acordo com Garcia dirigente da Abecitrus, em entrevista ao jornal *Valor Econômico* (22.8.08), “Do ponto de vista geográfico, o Brasil ficou longe da nova realidade do setor [...] agora vamos ficar mais próximos de quem compra do que de quem vende”.

4. NOVA CONFIGURAÇÃO DO TRABALHO NA CADEIA PRODUTIVA DE SLCC

A cadeia produtiva de SLCC gera mais de 400 mil postos de trabalho diretos e indiretos (Abecitrus, 2009), no entanto, a maior parte dessa força de trabalho é empregada de forma temporária, tanto nas atividades a montante da cadeia, que compreende o processo de produção de laranja, quanto nas atividades à jusante, que compreende o processamento industrial da fruta. Desde os anos 90, o trabalho no setor passa por transformações, principalmente, com a sucessão de novas formas de contratação.

Com a atual crise, no que diz respeito ao trabalho realizado na etapa de colheita, percebe-se a tendência na mudança do perfil do trabalhador, a partir da intensificação da presença de trabalhadores migrantes e de mulheres. Por sua vez, os trabalhadores no processamento industrial sentem uma redução significativa dos postos de trabalho e, conseqüentemente, de seu poder de barganha junto às indústrias.

Nos anos 90, foram os trabalhadores na colheita de laranja os que mais sofreram os impactos do processo de reestruturação produtiva do setor. Seguindo a tão propalada onda da flexibilização dos direitos trabalhistas, as indústrias, por meio do fim do contrato padrão, transferem a responsabilidade pela contratação de mão de obra para a colheita da laranja aos produtores. Desde sua transferência, há uma sucessão de diferentes arranjos e formas de contratação dos trabalhadores.

Durante o período do contrato padrão (1986-1995), tanto os “gatos”⁽¹⁵⁾, quanto os colhedores eram contratados diretamente pelas indústrias. Com o fim do contrato, eles “voltam” a intermediar⁽¹⁶⁾ a relação entre os produtores e colhedores através, inicialmente, da formação das cooperativas.

(15) A figura dos “gatos” é concomitante ao processo de modernização da agricultura a partir do final da década de 60, com a expulsão da mão de obra permanente das fazendas e o surgimento dos bóias-frias. Nesse momento, os gatos passaram a ser utilizados pelos fazendeiros como facilitadores, executando tarefas de arremediação de trabalhadores nas cidades e fiscalização da realização das tarefas, tendo seu pagamento realizado mediante retenção de parcela dos ganhos dos trabalhadores.

(16) O contrato padrão representou a conquista por parte dos trabalhadores pelo fim da intermediação da venda da sua força de trabalho realizada pelos “gatos”. A contratação por meio de intermediários é considerada ilegal, pois

Inicialmente, as indústrias incentivaram seus funcionários, responsáveis por contratar mão de obra para colheita, a criarem cooperativas de trabalhadores rurais. As indústrias possuíam o respaldo da FAESP (Federação da Agricultura do Estado de São Paulo) que acreditava que as cooperativas trariam as seguintes vantagens aos produtores rurais: a supressão do vínculo empregatício, o que evitaria problemas trabalhistas nas épocas de safra, reduziria custos e promoveria a tranquilidade na execução de trabalhos agrícolas (Circular n. 042/95, protocolo n. 0358, de 17 de abril de 1995). No entanto, com a sua criação, a partir da inclusão do parágrafo único ao art. 442 da CLT, os “gatos” passaram a buscar autonomia na constituição de suas cooperativas.

Com a expansão dessa nova forma de contratação, os trabalhadores rurais não possuíam outra opção senão participar das cooperativas e, nos termos da lei, passavam a ser sócios quotistas, não fazendo mais jus ao recebimento dos direitos trabalhistas. As cooperativas de trabalhadores na colheita de laranja tiveram suas atividades interrompidas no ano de 1999 pelo Ministério Público do Trabalho⁽¹⁷⁾.

A proibição das pseudo-cooperativas deu lugar à emergência de novas formas de contratação com os mesmos objetivos. A partir de 1999, são criados os condomínios de produtores rurais, que, em 2001, se transformam em consórcios de produtores rurais.⁽¹⁸⁾ Essa forma de organização de produtores rurais foi criada no ano de 1999 com o objetivo da contratação de trabalhadores para trabalho exclusivo nas propriedades integrantes do consórcio, sendo que os produtores rurais são, diretamente, os empregadores. A lei só autoriza a criação de consórcios de produtores mediante o compromisso assinado em cartório de que “os empregados ficarão à disposição dos contratantes, exclusivamente, em suas propriedades rurais, vedada a cessão a terceiros” (Circular do INSS n. 56/1999). Na prática, os consórcios funcionam como intermediadores de mão de obra ao prestarem serviço terceirizado a outros produtores, ou seja, contratam trabalhadores para colher laranja em propriedades de produtores que não fazem parte do consórcio, constituindo-se verdadeiros “gatossórcios”.

acarreta muita insegurança para o trabalhador no campo e nos termos do art. 4º da Lei n. 5.889 de 8 de junho de 1973 “equipara-se ao empregador rural a pessoa física ou jurídica que, habitualmente, em caráter profissional, e por conta de terceiros, execute serviços de natureza agrária, mediante utilização do trabalho de outrem.”

(17) As “gatoperativas”, como ficaram conhecidas, foram consideradas ilegais, pois pouquíssimas se formaram com a participação dos trabalhadores, a maioria foi criada pelos gatos. Soma-se a isso o fato da legislação brasileira não permitir a terceirização de atividade-fim e o fato da empresa não poder furta-se de registrar o trabalhador rural uma vez havendo relação de emprego caracterizada pela pessoalidade, não eventualidade, remuneração e subordinação.

(18) De acordo com o Ministério do Trabalho e Emprego, que editou a Portaria n. 1.964 em 1º de dezembro de 1999, “Condomínio de Produtores” (ou “Consórcio de Empregadores” ou “Registro de Empregados em Nome Coletivo de Empregadores”) é a união de produtores rurais, pessoas físicas, com a única finalidade de contratar, diretamente, empregados rurais, sendo outorgados a um dos produtores (cabeça) poderes para contratar e gerir a mão de obra a ser utilizada em suas propriedades. Trata-se, portanto, de uma forma de organização de produtores rurais cujo objetivo é a contratação de trabalhadores para trabalho exclusivo nas propriedades integrantes do condomínio. Os produtores rurais são diretamente os empregadores; não há a criação de uma nova personalidade jurídica para esses fins e eles respondem solidariamente pelos débitos trabalhistas e previdenciários da contratação. Os custos da contratação são rateados entre os produtores rurais proporcionalmente aos dias em que a mão de obra rural for utilizada em suas propriedades (Barbosa, 2008).

De forma geral, o que se percebe é que a terceirização da mão de obra de trabalhadores rurais (colhedores) tornou-se prática comum, além de ser predominante o vínculo de trabalho temporário⁽¹⁹⁾.

Além de mudanças no tipo de vínculo de trabalho, as mudanças engendradas no setor a partir do ano 2000, como a reconfiguração espacial da produção, expansão do cultivo da cana, crescente concentração e internacionalização do setor industrial, já citadas nesse trabalho, também indicam influenciar uma nova configuração do trabalho na cadeia.

Vale dizer que a recente expansão do cultivo da cana se fez graças à inserção de trabalhadores migrantes provenientes dos Estados do Maranhão e do Piauí. De acordo com Alves (2007), a partir do ano de 2003, o complexo agroindustrial canavieiro entra em mais uma de suas fases de expansão cíclica, necessitando de trabalhadores rurais provenientes de regiões cada vez mais distantes do país. Para o autor, a partir da década de 90, a concorrência entre as usinas se concretiza por meio da redução dos custos de produção e da necessidade de ganhos contínuos de produtividade do trabalho. Como a atividade de colheita não se modernizou (por meio da mecanização), a utilização de força de trabalho nessa atividade necessita de ganhos de produtividade crescentes. Tanto é assim, que atualmente, um trabalhador corta, em média, doze toneladas de cana por dia para se manter empregado, enquanto que, na década de 80, a média era de seis toneladas de cana em um dia de trabalho (ALVES, 2007).

Houve uma forte intensificação no processo de trabalho no corte da cana⁽²⁰⁾, o que exige um novo perfil de trabalhador, com maior resistência física para a execução da atividade. Esse perfil de trabalhador não é encontrado no interior paulista, daí a preferência das usinas pelo trabalho dos migrantes do Maranhão e Piauí que, desde jovens, estão acostumados ao trabalho agrícola pesado e, portanto, mais adaptados às novas exigências do corte de cana (ALVES, 2007).

O processo de intensificação do trabalho no setor canavieiro tem implicações diretas no trabalho na colheita de laranja, já que, ao concentrarem suas atividades na mesma região, os setores acabam compartilhando a mesma força de trabalho. Muitas vezes, os trabalhadores migrantes que vêm para o Estado de São Paulo em busca do trabalho na cana e não o conseguem (já que não atingiram a produtividade exigida pelas usinas), acabam se sujeitando ao trabalho na colheita da laranja (BARBOSA, 2008). Por sua vez, a expansão da utilização da força de trabalho de migrantes pode levar a uma ampliação nos índices de produtividade na colheita de laranja.

“Tá vindo muitas pessoas de fora para trabalhar na cana, que é um serviço mais pesado, o pessoal daqui tá meio acomodado e aí o bicho pega, porque na cana, a pessoa que não atinge a produtividade é difícil da usina manter, porque

(19) As formas de contratação convencional, ou seja, sem determinação de prazo, nunca se mostraram atrativas ao meio rural, uma vez que as especificidades inerentes ao trabalho citrícola como a sazonalidade e principalmente o custo de se registrar formalmente os trabalhadores rurais sempre foram os fatores colocados pelos empregadores como obstáculo à formalização do vínculo empregatício (Barbosa, 2008).

(20) A superexploração do trabalho é responsável por centenas de mortes todos os anos nos canaviais paulistas. A morte provocada por excesso de esforço durante o trabalho é denominada de “birola” pelos trabalhadores rurais da cana (Moraes Silva, 2007).

tem vários custos indiretos, o transporte, o fiscal [...] você põe uma pessoa que não rende, o custo dele vai lá pra cima [...] como o serviço na cana é mais dificultoso, quem não pega serviço na cana vai trabalhar na laranja” (Sindicalista Patronal, Araraquara, 2007).

Além disso, o crescimento dos índices de produtividade no corte da cana liberou um grande contingente de força de trabalho feminina para o trabalho na colheita de laranja. De acordo com Moraes Silva (2008, p. 2): “ao mesmo tempo em que milhares de trabalhadores migrantes são inseridos no processo produtivo, as mulheres são cada vez mais preteridas da atividade do corte da cana, restando-lhes a opção de se empregarem como coletoras de laranja”. A autora chama a atenção para o fato de se reproduzirem nessas atividades estereótipos sexistas, confirmando a existência de divisão sexual do trabalho. As mulheres são preferidas para o trabalho na colheita por possuírem maior habilidade manual, o que as torna mais ágeis que os homens na colheita, mas são preteridas no corte da cana pela falta de força física.

A divisão do trabalho por gênero e idade parece ser reforçada quando da ampliação da aquisição de pomares próprios pelas indústrias. No trecho extraído de uma conversa entre o sindicalista dos trabalhadores rurais de Bebedouro e uma colhedora de laranja da região, é possível constatar a seleção de trabalhadores efetuada para o trabalho nos pomares industriais:

Sindicalista: “A senhora conhece ali o Progresso (bairro de Bebedouro), o Progresso tem um barraco ali que tem 12 (migrantes), só que teve bastante desse pessoal aí que foi pra Cutrale e foi mandado embora, porque não atinge aquela meta”.

Colhedora: “Sei que foi mandado um monte embora porque a pessoa chega nunca colheu e daí vai colher e não atinge aquele tanto, aí eles corta”.

Sindicalista: “Tem que ter produção, então, cara de idade na Cutrale, cara que tem problema de saúde, a senhora que tem criança, o período de experiência é 45 dias, se naqueles 45 dias você perder um ou dois dias, eles cortam, mandam embora” (Sindicalista dos Trabalhadores Rurais, Colhedora de laranja, Bebedouro, 2007).

Além disso, os colhedores percebem diferenças nas formas de contratação e remuneração entre os pomares industriais e os pomares não industriais.

“Veio muita gente de fora, pra nós é ruim, quer dizer, é ruim e é bom, porque a gente tá precisando de gente e não acha gente pra vir trabalhar, tem pouca gente. Eu acho que o povão que tinha em Bebedouro, eles estão encaixando tudo na Cutrale. Porque por fora os pomar tá muito ruim, os da Cutrale não tem boca pra ninguém, lá chega e carrega mesmo, lá é registrado, lá eles é em cima, na lei, Cutrale é [...] Eles não pegam acima de 60 anos mais, eu eles ainda pegam porque tenho 55, mas meu marido já não pegava mais (colhe laranja junto com o marido). Lá eles trabalha com exportação, diz que ganha muito bem” (Colhedora de laranja, Bebedouro 2007).

A realocação geográfica da produção de laranja mais ao sul do Estado de São Paulo poderá, também, influenciar uma nova configuração no uso da força de trabalho dos colhedores. Vicente *et al* (2009), por exemplo, acreditam que os trabalhadores da região tradicional de laranja são mais treinados do que os da região nova, o que resulta em maior rendimento na colheita, dessa forma, é possível que parte dessa mão de obra treinada esteja migrando para a nova região de laranja, onde servirão de “mestres” para os novos colhedores.

Pode-se imaginar que isso provocaria uma nova onda de migração interna de trabalhadores, não só do nordeste para São Paulo, mas dentro do próprio Estado.

Também pode haver uma maior precarização do trabalho nas novas regiões devido à falta de infraestrutura e intensificação do trabalho. Existem registros de cidades que não dispõem de moradias suficientes para os trabalhadores que vêm de fora. Além disso, a falta de indústrias processadoras na nova região gera uma ampliação nos custos de transporte. Assim, uma possível saída para a redução dos custos de transporte seria a diminuição dos salários e ampliação da produtividade do trabalho. Sabe-se que, tanto o trabalho no corte da cana, quanto o trabalho na colheita de laranja são remunerados por produção e que essa forma de pagamento transfere aos trabalhadores a responsabilidade por manterem um ritmo de trabalho que, muitas vezes, degrada suas condições de saúde.

Os trabalhadores colhem, em média, 50 caixas de laranja e recebem 0,35 centavos por cada caixa de 27 quilos colhida. No entanto, o valor pago por caixa depende da qualidade⁽²¹⁾ do pomar, como pode ser observado na fala a seguir:

“Pomar melhor é menos, pomar mais fraco é mais, depende do pomar [...] O preço mínimo dele é trinta e cinco (centavos) o máximo chega a sessenta, setenta, depende do pomar” (colhedor de laranja e encarregado de turma, Bebedouro, 2007).

No entanto, é comum o pagamento “por fora” ao colhedor, ou seja, o produtor acerta um valor que irá ser pago a mais pela colheita, mas que não constará no valor do registro em carteira. Assim, o produtor reduz os encargos incidentes sobre a folha de pagamento dos colhedores.

“Se vai num lugar mais ruim eles pagam 0,40 centavos, daí eles pagam um tanto no registro, porque fica muito caro você pagar a mais no registro, fica muito caro [...] eles põe um preço que cabe certo no registro, daí o produtor põe mais uns 0,20 centavos por fora [...] o fazendeiro põe do bolso porque se ele for pagar pro condomínio fica muito alto o preço, pro produtor fica muito caro por causa do pomar dele ser ruim” (colhedora de laranja, Bebedouro, 2007).

Quanto aos trabalhadores empregados no processamento industrial, esses sofrem mais os impactos da crescente internacionalização e concentração do setor. Diferentemente

(21) Os critérios de qualidade do pomar baseiam-se na quantidade de frutas produzidas por pé, no tipo de variedade do pomar e no diâmetro da fruta produzida, assim, os trabalhadores são designados aos pomares e, dependendo da qualidade do pomar, combinam o preço pela colheita (BARBOSA, 2008).

do que aconteceu com os trabalhadores na colheita na década de 90, o trabalhador no processamento industrial continua mantendo os mesmos vínculos trabalhistas com as indústrias. De forma geral, todos são registrados em CLT, no entanto, diferem os tipos de contrato. Uma parte da força de trabalho é contratada por prazo determinado e o restante por meio de contrato por prazo indeterminado. No contrato de prazo determinado, após o término da safra, deve ser feita a rescisão contratual, não podendo este ser prorrogado, mas, sim, substituído por outro contrato. Assim, na época de safra 50% da mão de obra empregada no processamento da fruta é temporária⁽²²⁾. Os “safristas” trabalham de abril a novembro e nos meses em que não estão trabalhando nas indústrias, os trabalhadores exercem atividades informais como ambulantes, ajudantes de obras, etc.

Assim como os trabalhadores na colheita de laranja, os “safristas” não fazem jus ao recebimento de alguns direitos trabalhistas como o recebimento de seguro desemprego, aviso prévio e multa de 40 % sobre o fundo de garantia após os três meses de experiência. Além disso, não fazem jus ao recebimento de alguns benefícios estendidos somente aos empregados permanentes, como os benefícios oferecidos às gestantes (garantia de salário, creche), seguro de vida ou auxílio funeral, adiantamento quinzenal de salário, vale supermercado, etc.

Com relação à duração do tempo de trabalho, a lei prevê a jornada diária de oito horas de trabalho e, como forma de flexibilizar o tempo de jornada, a empresa utiliza horas-extras, diferentes turnos de trabalho e estudam a implementação de um banco de horas.

Com relação à remuneração, o pagamento aos trabalhadores é feito a partir de um valor fixo mensal. O acordo coletivo firmado entre a FETIASP (Federação dos trabalhadores nas indústrias de alimentação do Estado de São Paulo) e a SICONGEL (Sindicato da indústria alimentar de congelados, supercongelados, sorvetes, concentrados e liofilizados do Estado de São Paulo) com vigência a partir de junho de 2009, fixou o salário normativo da categoria em R\$ 667,36 (FETIASP, 2010).

É reivindicação antiga dos trabalhadores nesse setor o fim do contrato “safrista”, no entanto, o atual cenário de crise por que passa o setor dificulta qualquer tipo de negociação desse tipo. Além disso, os processos de concentração industrial e internacionalização reduzem a oferta de emprego no setor, diminuindo ainda mais o poder de barganha dos trabalhadores.

O impacto da crise no emprego industrial na citricultura já pode ser sentido em alguns municípios. No ano de 2009, a Citrusuco fechou uma unidade de processamento na cidade de Bebedouro, o que culminou com a demissão de 208 funcionários, além das 200 pessoas que seriam contratadas temporariamente na próxima safra. Desde o início do ano, cerca de 6 mil postos de trabalhos foram fechados na cidade do interior paulista (Gazeta Mercantil, 2009). Em fevereiro do mesmo ano e na mesma cidade, a Louis Dreyfus Commodities demitiu 20 funcionários, sendo que alguns demitidos foram substituídos por “safristas” (Gazeta de Bebedouro, 2009).

(22) De acordo com informações obtidas em 2009 junto ao sindicato dos trabalhadores nas indústrias de alimentos da cidade de Bebedouro.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

As transformações recentes na conjuntura econômica mundial, bem como a atual crise no setor citrícola, reforçam o processo de reconfiguração das formas de uso do trabalho iniciado no setor em meados dos anos 90. Tanto o trabalho exercido a montante na cadeia (pelo trabalhador na colheita de laranja) quanto o trabalho exercido a jusante (pelo trabalhador no processamento industrial) parecem sofrer, em graus diferentes, os impactos das transformações transcorridas no bojo da crise.

Observa-se uma tendência à intensificação do trabalho, a diminuição dos postos de trabalho no setor industrial, a ampliação do uso de trabalho temporário, a expansão das migrações internas de força de trabalho na colheita, o emprego crescente de trabalhadores migrantes vindos do nordeste e de mulheres, preteridas do trabalho na cana-de-açúcar, apontando para o surgimento de um novo perfil de trabalhador rural.

Vale ressaltar que, com a permanência do atual quadro de encarecimento da produção citrícola (decorrente do aumento dos custos fitossanitários), queda no consumo de suco de laranja, bem como de ampliação da concentração e internacionalização industrial, o impacto da crise da citricultura no emprego pode ser dramático, tanto no campo como nas indústrias. No entanto, cabe a investigações futuras a confirmação das tendências apontadas neste trabalho.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABECITRUS. *Associação brasileira dos exportadores de citros*. Disponível em: <<http://www.abecitrus.com.br>> Acesso em: 2007.

ALVES, Francisco José da Costa. Migração de trabalhadores rurais do Maranhão e Piauí para o corte de cana em São Paulo: será esse um fenômeno casual ou recorrente da estratégia empresarial do Complexo Agroindustrial Canavieiro. In: NOVAES, José Roberto Novaes; ALVES, Francisco Alves (Orgs.). *Migrantes: trabalho e trabalhadores no Complexo Agroindustrial Canavieiro (os heróis do agronegócio brasileiro)*. São Carlos: Edufscar, 2007.

ASSOCITRUS. *Associação Brasileira de Citricultores*. Disponível em: <<http://www.associtrus.com.br>> Acesso em: 2009.

_____. *Notícias: MP de SP investigará manutenção de cartel em indústrias*. 30.4.2009. Disponível em: <http://www.associtrus.com.br/?goto=ver_info&id=1737&euser=noticias> Acesso em: 2009.

BARBOSA, Gabriela da Rocha. *Os consórcios de produtores rurais no complexo agroindustrial citrícola paulista: das gatoperativas aos gatosórcios - a velha forma de contratação de mão de obra rural*. São Carlos: UFSCar, 2008. Dissertação de mestrado.

BRASIL. Ministério da Indústria, Comércio e Turismo. In: *SECEX*, Secretaria de Comércio Exterior. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br>> Acesso em: 2007.

BRASIL. *Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento*. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br>> Acesso em: 2009.

CEPEA. *Centro de estudos avançados em economia aplicada*. Disponível em: <<http://www.cepea.esalq.usp.br/>> Acesso em: 2009.

DICKEN, Peter. *Global shift: transforming the world economy*. 3. ed. New York, 1998.

FAVA, Marcos Neves; MARINO, Matheus Kfourir. In: COUTINHO, Luciano G. (NEIT-IE-UNICAMP) LAPLANE, Mariano F. (NEIT-IEUNICAMP); TAVARES FILHO, Nelson (MDIC/SDP); KUPFER, David (IE-UFRJ); FARINA, Elizabeth (FEA-USP); SABBATINI, Rodrigo (NEIT-IE-UNICAMP) (Coords.). *Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio*. UNICAMP/IE/NEIT. Campinas, março de 2003. Disponível em: <<http://www.inovacao.unicamp.br/report/EstudoCompetitividadeCadeias070423.pdf>> Acesso em: 2009.

FAVA, Marcos Neves. Brazilian orange juice chain. In: FAO, *Commodity Market Review*. Rome, 2008. Disponível em: <<ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/010/a1487e/a1487e00.pdf>> Acesso em: 2009.

FETIASP. Federação dos trabalhadores nas indústrias de alimentação do estado de São Paulo. In: *Acordo coletivo de trabalho*. Disponível em: <<http://www.fetiasp.com.br/?p=convencoes>> Acesso em: 2010.

FUNDECITRUS. *Fundo de defesa da Citricultura*. Disponível em: <<http://www.fundecitrus.com.br/Home/Default.asp>> Acesso em: 2009

GAZETA MERCANTIL. *Citrus: indústria acusada de aviltar os preços*. ed. 11.5.09. Disponível em: <http://www.todafruta.com.br/todafruta/mostra_conteudo.asp?conteudo=19141> Acesso em: 2009.

GAZETA DE BEBEDOURO. *LD Commodities anuncia investimentos em Bebedouro*. 16.2.2009. Disponível em: <http://www.associtrus.com.br/?goto=ver_info&id=1574&euser=noticias> Acesso em: 2009.

GEREFFI, G. *Global commodity chains and third world development*. Duke University, November, 1994.

GRAZIANO DA SILVA, José. Agroindústria e globalização: o caso da laranja do Estado de São Paulo. In: CAVALCANTI, J. S. B. (Org.). *Globalização, trabalho, meio ambiente: mudanças socioeconômicas em regiões frutícolas para exportação*. Recife: Editora Universitária da UFPE, 1999.

IBGE. *Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística*. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/>> Acesso em: 2009.

IEA. *Instituto de economia agrícola*. Disponível em: <<http://www.iea.sp.gov.br/out/index.php>> Acesso em: 2009

JORNAL DA CIDADE DE BAURU. *Produtores listam problemas*. 16.12.2008. Disponível em: <http://www.jcnet.com.br/busca/busca_detalhe2008.php?codigo=146076> Acesso em: 2009.

_____. *Região de Bauru já produz 10% da laranja do Estado*. 16.12.2008. Disponível em: <http://www.jcnet.com.br/busca/busca_detalhe2008.php?codigo=146077> Acesso em: 2009.

VALOR ECONÔMICO. *Com apenas uma sócia, Abecitrus volta-se ao exterior*. 22.8.08. Disponível em: <http://www2.fiep.com.br/bol_diario/bol_diario_2208.htm#FRUTICULTURA> Acesso em: 2009.

MORAES SILVA, Maria Aparecida de. Trabalho e trabalhadores na região do “mar de cana e do rio de álcool” In: NOVAES, José Roberto Novaes; ALVES, Francisco (Orgs.). *Migrantes: trabalho e trabalhadores no Complexo Agroindustrial Canavieiro (os heróis do agronegócio brasileiro)*. São Carlos: Edufscar, 2007.

MORAES SILVA, Maria Aparecida de. Mortes e acidentes nas profundezas do “mar de cana” e dos laranjais paulistas. In: *Revista de Gestão Integrada em Saúde do Trabalho e Meio Ambiente*, v. 3, n. 2, p. 1-31, art. 1, abr./ago. 2008. Disponível em: <http://www.interfacehs.sp.senac.br/br/artigos.asp?ed=8&cod_artigo=146&pag=3> Acesso em: 2009. (páginas).

NEVES, M. F.; JANK, M. S. (Coords.). Perspectivas da Cadeia Produtiva da Laranja no Brasil. A agenda 2015. ICONE/MARKESTRAT/PENSA. São Paulo, 26 de novembro de 2006. Disponível em: <http://www.fundacaofia.com.br/pensa/downloads/Agenda_Citrus_2015_PENSAICONE.pdf> Acesso em: 2009.

OLIVETTE, M. D *et al.* *O uso do solo agrícola e sua distribuição regional*. Informações Econômicas. São Paulo, v. 33, n. 10, p. 41-77, out. 2003.

POSSAS, M. L. *Estruturas de mercado em oligopólio*. 2. ed. São Paulo: Hucitec, 1990.

SANTOS, Ana Cláudia Vieira Prieto dos. *Integração vertical, concentração e exclusão na citricultura paulista*. São Carlos: UFSCar, 2003. Tese de doutorado.

VICENTE, M. C. M.; BAPTISTELLA, C. S. L.; CASER, D. V.; FRANCISCO, V. L. F. S.; RESENDE, J. V. de. *Novo mapa da laranja no estado de São Paulo*. 2009. Artigo em Hypertexto. Disponível em: <http://www.infobibos.com/Artigos/2009_1/MapaLaranja/index.htm> Acesso em: 2009.

WIKINVEST. Disponível em: <http://www.wikinvest.com/commodity/Orange_Juice> Acesso em: 2009.

Recebido em 13 de dezembro de 2009.

Aceito em 25 de abril de 2010.