

COOPERATIVAS DE TRABALHADORES: OPÇÃO FRENTE À CRISE DO EMPREGO OU ASPECTO DA CRESCENTE PRECARIIDADE DO TRABALHO?

Hoyêdo Nunes Lins

Resumo:

O artigo discute a questão das cooperativas de trabalho, uma modalidade de organização do trabalho que ganhou rapidamente terreno no Brasil ao longo da década de 1990. O enfoque adotado procura situar o crescimento dessas cooperativas em face das mudanças contemporâneas em termos de tecnologia e de produção, que se refletiram em crescentes taxas de desemprego e no aprofundamento da precariedade do trabalho para grandes contingentes de trabalhadores afetados por vários tipos de iniciativas de flexibilização e desregulamentação. Coloca-se em destaque uma interessante controvérsia sobre o significado dessa forma de organização: de um lado, o entendimento de que se trata de opção efetiva em face das adversidades atuais; de outro, a visão segundo a qual, no modo como tem ocorrido em boa parte dos casos, o trabalho em cooperativas é exemplo da própria precariedade do trabalho. À luz desse debate, examinam-se onze experiências no segmento de confecções em Santa Catarina, captadas por meio de entrevistas. Duas dessas experiências, observadas na região de Florianópolis, são abordadas de modo mais detalhado.

Palavras-chave: cooperativas de trabalhadores; mudanças econômicas; produção vestuarista em Santa Catarina.

Abstract:

The paper discusses the workers' co-operatives, a form of work organization which expanded very quickly in Brazil during the 90's. Its growth is seen in connection with the contemporary changes in technology and production that resulted in increasing rates of unemployment and in worse conditions of work to a large number of workers affected by different sorts of measures seeking for more flexibility and deregulation. The study underlines an interesting controversy about what these co-operatives mean to the workers: on the one side, there is the view according to which workers' co-operatives represent real alternative in face of the present adversities; on the other side, there is the position that holds that, in the way they function in many cases, such co-operatives tend to appear as examples of the very deterioration of the conditions of work. Inspired by this debate, and based on interviews, the analysis covers eleven experiences in the cloth production sector of Santa Catarina. Two of those experiences, in the Greater Florianópolis area, are considered in more detail.

Key words: workers' co-operatives; economic changes; cloth production in Santa Catarina.

Área de classificação da ANPEC: 6

Código da classificação do JEL: J54

1 - Introdução

O objetivo deste trabalho é discutir e apresentar alternativas ao processo de exclusão social sofrido pelos pequenos e médios produtores de laranja e pelos trabalhadores assalariados rurais do complexo agroindustrial citrícola no Estado de São Paulo, na década de 1990.

A concentração de poder econômico e político em torno do segmento industrial exportador de suco concentrado de laranja, levou a um desequilíbrio na relação deste com os demais elos constitutivos do complexo agroindustrial citrícola: produtores de citros, fundamentalmente os pequenos e médios, e trabalhadores rurais. Este desequilíbrio resulta num processo de transferência de custos do segmento mais forte, o segmento industrial, para os demais elos do complexo com menor poder de barganha, que tem levado à exclusão de uma fatia numerosa e importante de produtores de laranja, os pequenos e os mais descapitalizados, ao fechamento de várias unidades de produção de suco e ao aviltamento da exploração dos trabalhadores, através da flexibilização dos direitos trabalhistas.

A deterioração do poder de barganha dos produtores de citros, e o aviltamento das condições de trabalho dos trabalhadores assalariados rurais, só se tornaram possíveis com a redução do grau de organização e luta destas categorias na década de 90. Esta redução possibilitou o fim do contrato de participação ou contrato padrão. Este contrato foi conseguido no decorrer de um vigoroso processo de luta empreendido, tanto pelos produtores de citros, quanto pelos trabalhadores assalariados rurais, no decorrer da década de 80, através de um ciclo de greves de trabalhadores, colhedores de laranja, e de fechamento de unidades industriais, produtoras de suco concentrado de laranja, nas principais cidades produtoras. O contrato de participação, ou padrão, atrelava o preço da caixa de laranja à cotação do suco de laranja concentrado no mercado internacional, o que garantia aos produtores de citros a possibilidade de terem seus ganhos elevados sempre que o preço do suco concentrado no mercado externo se elevava. Ao mesmo tempo, o contrato assegurava que a colheita da laranja ficasse a cargo do segmento industrial produtor de suco de laranja, o que permitia aos produtores eximirem-se das atividades de colheita e transporte do suco e permitia aos trabalhadores disporem de contrato de trabalho direto com as indústrias, sem a intermediação dos gatos, empreiteiros de mão-de-obra.

Neste cenário, este artigo discute e apresenta alternativas que possam barrar o processo de exclusão social dos pequenos e médios produtores de citros e, ao mesmo tempo possam eliminar o aviltamento das condições de trabalho dos trabalhadores assalariados rurais, que tem ocorrido através da chamada flexibilização dos direitos trabalhistas. Isto é, as alternativas aqui apresentadas têm como objetivo, de um lado, a sobrevivência do complexo agroindustrial citrícola paulista, e, de outro, atender às necessidades específicas dos segmentos com menor poder de barganha: trabalhadores assalariados rurais e os pequenos e médios produtores de citros.

Inicialmente, o trabalho apresenta o aumento da concentração do poder industrial e o conseqüente processo de exclusão dos pequenos produtores de laranja e da precarização do trabalho no complexo agroindustrial citrícola paulista. Em seguida, o trabalho avança na identificação dos fatores que proporcionaram o crescimento e a queda das cooperativas de mão-de-obra rural, como forma de contratação de trabalhadores no campo. No encerramento do trabalho mostramos os barracões de laranja e os condomínios de produtores como alternativas ao processo de exclusão dos pequenos produtores de laranja, à manutenção do emprego e à garantia dos direitos trabalhistas conquistados nas lutas empreendidas na década de 80, especialmente o registro em carteira.

2 - Novos Elementos na Dinâmica do Complexo Agroindustrial Citrícola Paulista

Este item do trabalho tem como principal objetivo mostrar a nova configuração do Complexo Agroindustrial Citrícola no Estado de São Paulo no final da década de 1990.

A década de 1980 pode ser descrita como a de crescimento e consolidação do complexo e a de 1990 como a que assenta o Complexo numa nova dinâmica organizacional excludente e concentradora. Enquanto na década de 80 o conjunto dos atores sociais participantes do complexo tiveram ganhos, na de 1990 os ganhos ficaram restritos a apenas parte dos atores. Na década de 1980, há o crescimento da área plantada, da produção de laranja e de suco concentrado, assim como o crescimento da rentabilidade, tanto dos produtores de suco concentrado, quanto dos produtores de laranja. Inclusive os trabalhadores rurais tiveram expressivos ganhos naquela década. Ganhos estes que não se ativeram ao crescimento dos salários, mas, fundamentalmente, na conquista de melhores condições de trabalho, através do contrato direto, sem intermediação, entre os trabalhadores e as indústrias produtoras de suco concentrado.

No decorrer da década, importantes acontecimentos são identificados no complexo:

- Em 1982, o Brasil passa ser o maior produtor e exportador de suco de laranja concentrado, ultrapassando seu principal concorrente, os EUA. Seu desempenho foi facilitado pela frequência de geadas na Flórida, que reduziu significativamente a capacidade de abastecimento dos Estados Unidos, e pelo aumento do consumo de suco na Europa. O aumento da demanda devido aos fatores citados acima provocou uma elevação considerável nos preços da matéria-prima, beneficiando os produtores agrícolas e consequentemente proporcionando uma ampliação na produção de citros, além de maiores possibilidades na utilização de modernas técnicas de cultivo, fazendo com que o setor agrícola do complexo seja um dos mais dinâmicos.
- 1984 - greve de Guariba dos trabalhadores assalariados rurais da cana, que conquistam uma série de direitos trabalhistas, tais como: contrato direto com carteira assinada, sem intermediação dos gatos; pagamento pelos dias parados por motivos alheios ao trabalhador etc.,. A greve de Guariba expande-se da cana para a laranja e os trabalhadores conquistam o contrato direto de trabalho sem intermediação dos gatos e o pagamento dos dias parados por motivos alheios aos trabalhadores.
- 1985 - os produtores de laranja paralisam a entrega de frutos, reivindicando que o preço da caixa de laranja seja corrigido pela elevação do preço do suco concentrado no mercado externo.
- 1985 - implantação do contrato-padrão ou de participação, que atrelava o preço da caixa de laranja às cotações do suco no mercado internacional.
- os trabalhadores conquistam o contrato direto de trabalho com as indústrias produtoras de suco concentrado, sem intermediação dos gatos e o pagamento dos dias parados por motivos alheios aos trabalhadores.
- 1985 - os gatos passam a ser assalariados das indústrias, assim como os trabalhadores.

O contrato de participação, ou padrão significou uma regulamentação da relação agricultura/indústria. A partir daí, as negociações para o estabelecimento de preços passam a ser realizadas entre as associações dos produtores e das indústrias. Para os citricultores foi vantajoso, na medida que as cotações do suco de laranja concentrado estavam em alta. Ainda fazia parte das regras do contrato que a colheita e o transporte fossem efetuados pelas indústrias, o que significa vantagem para os trabalhadores e para os produtores de suco. Para os trabalhadores, o contrato padrão entre produtores e indústria sedimenta a conquista do contrato direto sem intermediação dos gatos, reivindicados desde a greve de Guariba, porque assegura o registro em carteira pelas indústrias e não pelos produtores, dado que o tempo de colheita da indústria é mais longo do que o tempo de colheita dos produtores individualmente (julho a dezembro/janeiro). Do ponto de vista da indústria, o contrato padrão assegurava o controle da fruta na fase pós-colheita, o que lhe garantia uma melhor qualidade do fruto e o controle do fluxo logístico de abastecimento da matéria-prima, favorecendo a integração da cadeia de suprimento para a agroindústria (Vieira,1998).

Na década de 90, ocorrem profundas transformações econômicas, políticas e sociais. Reverte-se a vantajosa situação da década anterior, desencadeando uma nova etapa para o setor, com baixa rentabilidade para os agentes, em especial os produtores agrícolas e os trabalhadores.

A nova conjuntura do complexo na década de 90 apresenta seis características:

i) - a elevação da concentração do poder econômico e político no segmento industrial produtor de suco concentrado;

Enquanto o segmento agrícola do complexo é pulverizado, pela existência de aproximadamente 19 mil produtores, a estrutura de mercado do segmento agroindustrial citrícola de suco concentrado se caracteriza como um oligopólio concentrado de produto homogêneo e com presença de fortes barreiras à entrada. Atualmente, existem 13 empresas processadoras, sendo que as quatro principais - 4 Cs – (Cutrale, Citrosuco, Coimbra-Frutesp e Cargill) detêm cerca de 70% da produção de suco concentrado congelado de laranja. A tabela 1 apresenta esses dados ao longo das décadas de 80 e 90.

Tabela 1 – Indicadores da Concentração Industrial Citrícola no Estado de São Paulo, 1980 a 2000

Indicadores	1980	1985	1990	1995	2000
2 maiores empresas %	59,96	63,17	61,53	50,52	42,6
4 maiores empresas %	89,64	90,21	86,75	79,46	67,0
Empresas com 75% (n°)	3	3	3	4	5
Índice de Herfindahl	0,248	0,254	0,245	0,171	0,134
N° de empresas	11	12	11	12	13

Fonte: Paulillo (2000; pg. 71)

Importa notar que a participação das quatro maiores empresas caiu de 79,5 para 67,0% nos anos 90, no entanto prosseguem dominando. Esta dominação decorre, em primeiro lugar, pelo nível tecnológico exigido para atuar nesse segmento, e que supera a propriedade de um moderno sistema de produção contínua, tendo em vista que as condições necessárias de resfriamento e transporte são estratégicas para a atuação em tal segmento. Em segundo lugar, pela ótica política, a presença de poucas empresas e a intensa concentração industrial permitem que o segmento represente seus interesses de forma homogênea por meio de uma única associação de interesses, a ABECITRUS (Associação Brasileira de Exportadores de Citros), fator fundamental para compreender o intenso poder de negociação que a indústria apresenta nesse complexo (Paulillo, 2000).

As empresas líderes unificam seus interesses e organizam o complexo em função de suas estratégias em nível internacional. As características principais dessa conduta são o controle da oferta de suco concentrado no mercado internacional, a negociação “caso a caso” com os citricultores com a conseqüente queda dos preços pagos, a exclusão, compra ou arrendamento de indústrias menores, a integração vertical da produção da laranja e a construção de barreiras à entrada no acesso de outras firmas à exportação de suco concentrado de laranja. Essas barreiras à entrada estão localizadas principalmente nos segmentos de transporte (caminhões e vários frigoríficos para suco a granel) e de distribuição (logística, marcas próprias, etc) do suco concentrado. A tabela 2 indica a participação individual dos 4 Cs na industrialização citrícola, revelando o intenso oligopólio estabelecido ao longo das décadas.

Tabela 2 – Participação dos Principais Grupos na Industrialização de Suco Concentrado no Estado de São Paulo (%), 1980 a 2000

Indicadores	1980	1985	1990	1995	2000
Citrosuco	24,80	33,37	33,40	27,07	20,00
Cutrale	35,16	29,80	28,13	23,44	22,60

Cargill	15,62	16,90	14,69	12,76	11,30
Coimbra – Frutesp	14,06	10,53	10,53	16,29	13,10
Outros	10,36	9,79	13,25	15,44	33,00
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Kalatzis (1998; p.27). O ano de 2000 elaborada por Paulillo (2000; p.72)

ii) - a queda dos preços internacionais e a solidificação dos blocos comerciais continentais - EU (União Européia) e o NAFTA (Acordo Geral de Livre Comércio da América do Norte) - que estabeleceu barreiras comerciais (tarifárias e não tarifárias) para os produtos citrícolas brasileiros (laranja e, principalmente, suco concentrado);

iii) - recuperação dos pomares da Flórida, acarretando uma menor necessidade de importação dos EUA do suco concentrado brasileiro. O mercado americano absorvia 50% das exportações brasileiras de suco concentrado, na década de 90, em consequência da recuperação dos pomares passa a absorver apenas 15% das exportações;

iv) - significativa evolução da oferta nacional de citros, passando de 305 milhões de caixas no final da década de 80, para 405 milhões na safra 97/98. Este aumento da oferta é decorrente de dois movimentos: o primeiro é o efeito atração da atividade citrícola e a inexistência de barreiras à entrada no segmento agrícola; o segundo fator é o crescimento dos pomares próprios das indústrias, que reforça a estratégia de aumento de seu poder de barganha frente aos citricultores.

v) - Redução do grau de organização e luta dos trabalhadores assalariados rurais. Após uma vigorosa década de avanço e conquistas, a de 1980, as entidades de representação dos trabalhadores na década de 1990 apresentam um menor poder de luta. As explicações para este declínio vão do recrudescimento do desemprego à adoção política e econômica do receituário neo-liberal, que, do ponto de vista político, objetiva a redução do papel das entidades de representação dos trabalhadores e, do ponto de vista econômico, objetiva à redução do papel do Estado na economia e potencializa à competitividade e a redução de custos como estratégias globais para a sobrevivência das organizações. No caso dos assalariados rurais, a década de 1990 será marcada também pelo fracionamento da representação dos trabalhadores em duas Federações representativas dos interesses dos assalariados: a Federação dos Trabalhadores da Agricultura do Estado de São Paulo (FETAESP) e a Federação dos Empregados Rurais Assalariados do Estado de São Paulo (FERAESP).

vi) - Fracionamento e redução do grau de organização e luta dos produtores de laranja, fundamentalmente dos pequenos e médios produtores. Na década de 1990 os produtores de citros passam de duas entidades de representação para três (ASSOCITRUS, ACIESP e ABRACITRUS). Enquanto o segmento industrial terá uma única entidade de representação a ABECITROS os produtores terão três, sendo que as três apresentam baixo poder de representação (Vieira, 1998 e Paulillo, 2000). O conflito e as divergências na forma de atuação destas entidades será responsabilizado pelo fim do Contrato Padrão.

O fim do contrato é deflagrado pelos produtores de suco, através da ASSOCITRUS (Associação dos Citricultores), que dão entrada no CADE (órgão do Ministério da Fazenda que arbitra litígios sobre concentração de mercado) de ação contra o contrato padrão. Isto porque, este deveria apenas determinar o piso do preço da caixa de laranja, para que as negociações entre produtores de citros e indústrias efetivassem acordo estabelecendo o preço de mercado. Na verdade, devido ao conluio existente entre as grandes indústrias, o preço advindo do contrato padrão constituía-se em teto, porque não existiam mais negociações efetivas. Os produtores de citros alegando que indústrias praticavam o mesmo preço da caixa de laranja, o que evidenciava conluio na fixação de preço. Deve-se agregar a isto que, na década de 90, as associações de

interesse dos produtores de laranja já se encontram com baixa representatividade. Havia uma séria divisão entre os produtores, que consideravam que as entidades de representação existentes representavam apenas os interesses dos grandes produtores, ficando os pequenos e médios produtores, com menor poder de barganha alijados da representação.

Os produtores alegavam ainda que o problema do contrato padrão estava na fórmula de cálculo. Isto porque para a fixação do preço-piso da caixa de laranja, era vista a cotação da tonelada de suco de laranja concentrado congelado na bolsa de Nova Iorque e este valor da tonelada de suco era convertido em caixas de laranja (caixas de 40 Kg.) na razão de 260 caixas para uma tonelada de suco. Para os produtores esta razão (caixas necessárias para uma tonelada de suco concentrado congelado) variava de empresa para empresa e que 260 caixas era a razão para as indústrias menos eficientes, processando piores laranjas, com mais baixo grau brix (ou menor quantidade de sólidos solúveis). Outro questionamento do contrato padrão se dava com base na utilização da cotação de suco da bolsa de Nova Iorque como indicador do preço, quando o Brasil em 90 tem no mercado europeu o seu principal mercado, que pagava pelo suco preços superiores aos do mercado americano (2º maior país produtor de suco concentrado).

A decisão do CADE é do fim do contrato de participação, ou contrato padrão, como meio de restabelecer o poder de mercado e por fim ao conluio entre as empresas. Com o fim do contrato padrão as demais cláusulas incorporadas pelos produtores e trabalhadores no contrato padrão, conquistadas na década de 80, são perdidas; especificamente as que se referem às atividades de colheita e transporte serem realizadas pelas indústrias produtoras de suco.

A principal conseqüência dos fatores apontados acima foi a redução significativa da margem de lucro dos produtores de laranja. O rompimento do contrato-padrão, em 1995, fez com que os preços sofressem uma redução mais abrupta na safra 95/96, quando não cobriram os custos de produção. Durante os anos 90, os preços da caixa de laranja pagos aos produtores sofreram queda significativa em relação à década anterior, mesmo enquanto ainda vigorava o contrato padrão. Apenas a safra 98/99 o preço atingiu patamares elevados, chegando a R\$ 4,50 posta na fábrica. A safra 1999/2000, que tinha expectativas positivas de continuidade da recuperação dos preços, tornou-se, surpreendentemente, uma das piores já vividas nesta década.

A tabela seguinte traz a evolução dos preços pagos aos produtores rurais pela indústria ao longo das décadas de 80 e 90, evidenciando os fatos descritos anteriormente.

Tabela 3 - Preços Pagos (em dólar) ao Produtor Paulista, por Caixa de Laranja (40,8 Kg) - safra 1979/80 a 1999/2000

Safra	Preço	Safra	Preço
1980/81	1,65	1990/91	1,11
1981/82	1,70	1991/92	2,13
1982/83	1,40	1992/93	1,30
1983/84	0,87	1993/94	1,30
1984/85	2,06	1994/95	1,30
1985/86	3,56	1995/96	1,30
1986/87	1,80	1996/97	1,80
1987/88	3,23	1997/98	1,77
1988/89	3,74	1998/99	2,48
1989/90	3,53	1999/2000	1,00 ¹

Fonte: IEA e ABECITRUS. ¹ Estimativa a partir da pesquisa de campo

Neste cenário negativo para citricultura, alguns aspectos podem ser destacados, são eles: a) falta de recursos de poder e exclusão de produtores de laranja no “cinturão”; b) redução acentuada dos poderes de representação e aglutinação das associações de interesses dos citricultores após o final do contrato-padrão; c) avanço da verticalização para trás das empresas processadoras de suco, elevando o poder de negociação

industrial; d) atuação da empresas industriais brasileiras no mercado americano através de compra de unidades industriais.

É necessário esclarecer, também, que o complexo agroindustrial citrícola não atravessa uma crise de realização, mas o segmento dos produtores de citros encontra-se com dificuldades inequívocas de reprodução, em decorrência da concentração. Também os trabalhadores tiveram na década de 1990 uma redução drástica de suas condições de vida e trabalho, através do que chamamos flexibilização conservadora dos direitos trabalhistas, que pôs por terra os direitos conquistados na década de 1980, como a contratação direta, sem a intermediação dos gatos, e a redução direta de salários. Por conta disto, tanto a deterioração do poder de mercado dos produtores, quanto das condições de trabalho, só se tornaram possíveis com o arrefecimento do grau de organização e luta dos produtores de citros e dos trabalhadores rurais.

Em síntese, o complexo agroindustrial citrícola está empreendendo um processo de modernização, cuja tônica é a do aumento da concentração de poder no segmento produtor de suco concentrado e de redução do poder de participação dos segmentos à montante, fundamentalmente produtores de citros e trabalhadores rurais, reproduzindo a relação de parceria do perde/ganha, ou seja, alguns perdem e outros ganham sempre. Não há no horizonte, mantido o livre jogo do mercado, sem o empreendimento de políticas públicas, possibilidades de reversão desta tendência, no sentido de maior equilíbrio de forças, ou no sentido de melhor distribuição dos ganhos entre o conjunto de segmentos que o compõem.

2.1 O Processo de “Marginalização” dos Pequenos Produtores de Laranja

Na década de 90, com a abertura do mercado e com o paradigma da produção enxuta, coloca-se fortemente para o segmento dos produtores agrícolas mais descapitalizados, principalmente os pequenos, o seguinte dilema: ou reduzem acentuadamente seus custos de produção da caixa de laranja, aumentam a produtividade de seus pomares, com boa qualidade de sua fruta e uma comercialização adequada, ou terão de abandonar o complexo. Para alguns será possível a mudança de cultura, para outros só restará a perda da propriedade da terra, com o conseqüente abandono da atividade agrícola e a exclusão social.

Tabela 4 - Participação (%) das Categorias de Produtores¹ no Número de Imóveis Rurais, na produção e no total de pés em produção do Estado de São Paulo – 1995/96

Classe de Produtores	Imóveis Rurais (%)	Pés em Produção (%)	Produção (%)
Pequenos	66,60	23,00	21,82
Médios	25,50	36,00	30,78
Grandes	7,90	41,00	47,30
Total	100,00	100,00	100,00

Fonte: Elaborada por Vieira (1998) a partir de dados do IEA

No complexo agroindustrial citrícola, desde sua constituição houve a exclusão de três mil produtores de laranja do “cinturão”, segundo os dados do Fundecitrus (Fundo de Defesa da Citricultura). Em 1984/1985, uma safra anterior ao estabelecimento do contrato-padrão, existia cerca de 20 mil produtores de laranja; em 1999, existiam 17 mil produtores. Infelizmente, esses dados não são relatados por classe de produtores, o que permitiria perceber se o processo atingiu mais aos pequenos, médios ou grandes produtores. Os dados de Vieira (1998) do número de imóveis rurais com pés em produção, segundo as categorias, permite verificar

¹ Existem várias classificações dos citricultores quanto ao tamanho, mas utilizaremos a elaborada por Vieira (1998), na qual os produtores rurais estão classificados seguindo o critério de tamanho da área ocupada de laranja. Os pequenos produtores ocupam entre 0 e 50 hectares. Os médios produtores ocupam entre 50 e 200 hectares. Os grandes ocupam acima de 200 hectares. Os pequenos produtores possuem participação expressiva no número de imóveis rurais, mas isso não se repete nos pés em produção e na produção total.

qual dos extratos de produtores está sendo vitimado pela exclusão, ou está aumentando sua participação no complexo.

Tabela 5 – Número de Imóveis Rurais com Pés em Produção no Estado de São Paulo, segundos as categorias – 1980/1981, 1985/1986, 1995/1996

Categoria de Imóveis	1980/1981	%	1985/1986	%	1995/1996	%
Pequenos	15.053	73,01	18.215	74,9	17.869	66,6
Médios	3.811	18,5	4.168	17,1	6.806	25,5
Grandes	1.725	8,4	1.917	8,0	2.137	7,9
Total	20.599	100,00	24.300	100,00	26.812	100,00

Fonte: IEA, in: Vieira (1998, p.97)

O extrato de pequenas propriedades foi o único que mostrou redução de participação relativa no período analisado, passando de 73,1% para 66,6%. Esta redução pode ser, em parte, creditada à maior dificuldade em fechar contratos de longo prazo com as indústrias, para os ofertantes de menores quantidade de laranja (produção inferior a 20.000 caixas), após o estabelecimento do contrato-padrão, porque o contrato extensivo a 2 e 3 anos eram direcionados aos maiores produtores. Já o extrato de médias propriedades foi o que mais ganhou participação em termos relativo e absoluto, pós-contrato-padrão. As grandes propriedades tiveram grande crescimento durante o período anterior ao contrato-padrão e um pequeno decréscimo posteriormente.

Segundo Paulillo (2000), “... a exclusão de alguns grupos e a limitação dos participantes no processo decisório da comunidade política começou a ocorrer, no caso dos citricultores, dentro das próprias organizações que visavam representar seus interesses. A representação dos produtores de laranja, desde o início da comunidade política citrícola, foi se reduzindo, porque milhares de produtores não estiveram articulados com as associações de interesses...” (p.130).

A baixa participação dos produtores rurais em associações de interesses do complexo citadas por Paulillo (2000), principalmente dos pequenos, é comprovada através dos dados colhidos na pesquisa de campo realizada na safra 1999/2000 em que foram entrevistados 112 produtores de laranja (63 pequenos, 36 médios e 13 grandes). Constatou-se, que apenas 7,94% dos pequenos produtores entrevistados participavam de alguma associação de interesse do setor, 16,67% dos médios e 15,38% dos grandes. Isso reforça o processo de “marginalização” do pequeno produtor no complexo (Alves, et alli 2001).

Em relação ao preço de venda, constatou-se, na pesquisa de campo referente à safra 1999/2000, que os grandes produtores alcançaram média mais elevada que as demais classes, de pequenos e médios. Foi 28,5% acima do preço dos pequenos e 8% acima do preço dos médios. Isso revela que em relação à remuneração pela caixa, os grandes produtores estão em condições mais favoráveis para permanecer no setor. Portanto, no aspecto da rentabilidade, os grandes produtores têm vantagens em relação às demais categoria de produtores, reforçando a hipótese de “marginalização” dos que produzem menor quantidade de fruta.

Tabela 6 – Preços Médios Obtidos pelas Categorias de Produtores na Safra 1999/2000

Categoria de Produtores	Preço Médio (R\$)
Pequenos	2,1
Médios	2,5
Grandes	2,7

Fonte: ALVES, F.J.C., et alli, 2001

2.2 – A Precarização do Trabalho e Flexibilização dos Direitos Trabalhistas: As cooperativas de mão-de-obra no complexo agroindustrial citrícola paulista

Como introdução a esta questão, é necessário entender que nos complexos agroindustriais estruturados, fundamentalmente cana e laranja, a prática predominante nos anos 90 foi a da transferência de custos para os agentes menos organizados e com menor poder de barganha no interior das cadeias. Neste processo o poder esteve sempre concentrado nos segmentos industriais, que transferiram para os elos mais débeis as conseqüências nefastas da queda das exportações ou dos preços internacionais - no caso citrícola, e os derivados da crise de regulação do Estado - no caso do complexo sucro-alcooleiro. O segmento industrial destes complexos, para garantir sua rentabilidade, transferiu para os produtores aqueles efeitos, que os repassaram aos trabalhadores (Alves; Paulillo,1999).

Neste quadro de relacionamento perde/ganha, em dezembro de 1994 o Partido dos Trabalhadores (PT) conseguiu aprovar um projeto de lei de sua autoria, que introduzia um parágrafo único ao artigo 442 da CLT, que afirma a não existência de vínculo trabalhista entre os trabalhadores e as cooperativas (cooperativas de trabalho) e entre os trabalhadores e aquelas empresas para as quais as cooperativas prestam serviço. Esta simples inclusão deste parágrafo na CLT em dezembro de 1994, fez com que o ano de 1995 fosse o ano da criação de inúmeras cooperativas de trabalho no Estado de São Paulo

A criação de cooperativas de trabalhadores rurais, no complexo agroindustrial citrícola, foi incentivada pelas indústrias de suco e pela FAESP (Federação da Agricultura do Estado de São Paulo, e teve, inicialmente, uma boa acolhida junto aos produtores de laranja, especialmente pós-rompimento do contrato-padrão, pois sua criação facilitou a contratação de mão-de-obra por parte dos produtores, que não contavam mais com a estrutura necessária para a colheita, carregamento e transporte da laranja, já que tais atividades vinham sendo realizadas há vários anos pela indústria. Além disso, não estavam em um bom momento no aspecto financeiro, devido aos baixos preços que estavam sendo negociados na safra 95/96, o que se tornou mais um fator dificultante para que os citricultores contratassem os trabalhadores e arcassem com todos os direitos trabalhistas.

As cooperativas, ao mesmo tempo em que desoneravam os produtores de parte dos custos trabalhistas (13° salário, férias, fim de semana remunerado, pagamento pelos dias parados, etc.), também os liberava dos riscos de passivos trabalhistas a serem reclamados pelos trabalhadores. Desta forma, a criação das cooperativas de trabalho foi uma boa opção para os citricultores naquele momento (Alves; Almeida, 1999). Os encargos sociais trabalhistas das cooperativas de mão-de-obra em relação a uma empresa normal são, em média, 45% menores.

Com o crescimento das cooperativas de trabalho, os trabalhadores tiveram que se tornar cooperados para conseguirem emprego na laranja. Portanto a adesão às cooperativas não foi livre e voluntária, quebrando o primeiro princípio fundamental do cooperativismo. É a *affectio societatis*, vontade de se associar.

A proliferação das cooperativas de mão-de-obra e descontentamento dos trabalhadores provocou uma denúncia da FETAESP à Procuradoria Regional do Trabalho. O Ministério Público do Trabalho revelou que todas as cooperativas investigadas são uma perfeita reprodução da fraude, o que lhes rendeu o apelido de “fraudoperativas” ou “gatoperativas”, na medida que eram geridas por gatos, empreiteiros de mão-de-obra. Descobriu mais: que os trabalhadores preferem o vínculo empregatício, que reputam como mais vantajoso e seguro. Portanto, a opção do trabalhador em ingressar como sócio em cooperativa, decorre do desaparecimento da opção de emprego celetista.

Realizamos entrevistas com trabalhadores de cooperativas, que atuam fundamentalmente na colheita da laranja, e constatamos que os trabalhadores, embora pertencentes a cooperativas, ainda têm como principal reivindicação o contrato de trabalho com carteira assinada. Ao serem questionados, 87,2% dos trabalhadores declararam preferir o contrato de trabalho com carteira assinada, pois consideram mais vantajosos os benefícios trabalhistas garantidos pela legislação trabalhista, do que os valores nominais superiores pagos pela caixa colhida para as cooperativas.

Tabela 7 - Preferência de dos Trabalhadores Rurais

%

Cooperativa	12,8
CTPS	87,2
Total	100

Fonte: Pesquisa de Campo, 2001

Apuramos a forma de ingresso dos trabalhadores nas cooperativas, para percebermos se a adesão à cooperativa era voluntária, baseada no conhecimento dos princípios cooperativos, ou se era apenas uma estratégia para conseguir emprego. Dos trabalhadores entrevistados 71,8% declararam que foram convidados a participar da cooperativa e 25,6% declararam que a adesão à cooperativa foi uma decisão própria.

Tabela 8 - Forma que Ingressou como Cooperado

	%
Decisão Própria	25,6
Foi Chamado	71,8
Sem Resposta	2,6
Total	100,0

Fonte: Pesquisa de Campo, 2001

Dos trabalhadores entrevistados, 84,7% não sabem o que é uma cooperativa e 15,3% têm opiniões incorretas sobre o que é uma cooperativa.

Tabela 9 - Opinião dos Trabalhadores sobre o que seja uma Cooperativa

	%
Não Sabe Opinar	84,7
Opinião Incorreta	15,3
Total	100

Fonte: Pesquisa de Campo, 2001

Estas respostas corroboram o que foi observado na tabela 7, na qual os trabalhadores em sua maioria preferem o contrato de trabalho com carteira assinada e a maioria não ingressou em cooperativas por uma decisão própria, baseada no conhecimento dos princípios cooperativos. Isto demonstra que as cooperativas de trabalho operantes no complexo não são verdadeiras cooperativas, mas uma forma de redução dos custos do trabalho.

É por estas razões que o Ministério Público do Trabalho e as juntas de conciliação e julgamento têm uma série de ações contra as cooperativas. Porém, quando as cooperativas perdem estas ações na justiça, os produtores de laranja que atuaram com as cooperativas e as indústrias são considerados co-responsáveis e têm, por conta, que arcarem com os custos das ações e com o pagamento dos passivos trabalhistas envolvidos. Para os produtores de laranja, que se encontram estrangulados financeiramente devido aos baixos preços da laranja, pago pelas indústrias, com problemas de endividamento financeiro advindos do padrão de consumo adquirido na década de 80, com a alta rentabilidade da cultura, estes passivos trabalhistas podem significar a perda da propriedade. Ou seja, para cobrir dívidas de passivos trabalhistas a justiça arresta dos condenados, os bens que serão submetidos a leilão público para o pagamento. Dentre os bens arrestados é comum serem encontrados bens móveis e imóveis, como tratores, caminhões e terras, que significam em exclusão de produtores e no limite, maior concentração das propriedades, porque apenas os grandes produtores e, dentre eles, as indústrias e seus acionistas têm condições efetivas de compra destes bens.

É necessário esclarecer que as cooperativas, em sua maioria, foram criadas por ex-trabalhadores das indústrias, que passam nas cooperativas a exercerem as mesmas funções que antes exerciam enquanto

assalariados das indústrias, sendo que agora os seus rendimentos são pagos, não mais pelas indústrias, mas através da sobre-exploração dos trabalhadores, na medida em que a direção executiva das cooperativas é terceirizada para estas empresas constituídas pelos ex-integrantes das indústrias.

Vale acrescentar também, que a colheita dos principais produtos agrícolas regionais movimenta uma vultosa quantia. Tomando por exemplo a laranja, cuja produção está na casa de 380 milhões de caixas e cada caixa comercializada a R\$ 2,00, significa um faturamento de R\$ 760.000.000, estimando-se os custos de colheita em 25% do preço da caixa, apenas a colheita significa R\$ 190.000.000,00, caso os "intermediários" das cooperativas ou sindicatos abocanhem 10% deste valor a título de taxa de administração (custeio de operacionalização), isto significa um ingresso de renda de R\$ 19.000.000, apenas na laranja. São exatamente estas magnitudes, que tornam o agenciamento de mão-de-obra para colheita em um ótimo negócio.

Para os trabalhadores, o surgimento das cooperativas de trabalho significou 3 tipos de perdas políticas e sociais, que foram conquistados através das lutas empreendidas na década de 80: a) - perda de direitos trabalhistas (férias, 13º. salário, fundo de garantia; fim de semana remunerado, INSS, perda de dias parados etc); b) - volta dos "gatos" que passaram a ser os administradores das cooperativas, que de cooperativas tinham apenas o nome, passando a serem chamadas de "gatoperativas"; c) - menor poder de barganha dos sindicatos de trabalhadores, dado que os trabalhadores ao tornarem-se cooperados deixam de ser sindicalizados, pois passam, teoricamente, a serem trabalhadores autônomos e sócios (donos) das cooperativas, pois detêm a cota parte do capital que as constituiu (Alves; Almeida, 2000).

Outros problemas constatados para os trabalhadores cooperados foram: a) - grande rotatividade de trabalhadores na colheita, o que resulta em ganhos menores para os trabalhadores, pois ficam muito tempo inativos; b) - grandes descontos no pagamento; c) - proibição aos trabalhadores de qualquer registro de ocorrência contra a cooperativa, tendo como pena a proibição de trabalhar ; d) alto percentual de inatividade no período de entre-safra (4 a 5 meses) (Alves, Almeida, 2000).

O questionamento jurídico sobre cooperativas de mão-de-obra é da sua possibilidade legal de atuar na agricultura, isto porque, de acordo com a legislação brasileira, não é possível a terceirização de uma atividade fim em um determinado ramo de negócio, é possível apenas a terceirização de atividades meio. A produção de qualquer produto agrícola tem três fases: plantio, tratamentos culturais e colheita. Estas fases são tecnicamente determinadas. Portanto, a realização destas atividades não é casual, fortuita, mas obedece a um cronograma e a um determinado modo de fazer, tecnicamente determinados pela gerência daquela atividade produtiva. Além disto, a realização de cada atividade é subordinada ao capitalista que despendeu capital na sua realização. Desta forma, as cooperativas de trabalho burlam a legislação em duas questões básicas, a questão da terceirização de atividade fim e a subordinação do trabalho, que fere a legislação, pois configura-se emprego e não atividade autônoma, que poderia ser desempenhada por uma cooperativas de trabalho (Alves; Almeida, 1999).

Na pesquisa de campo com os trabalhadores, verificou-se que a execução da colheita da laranja pelo trabalhador cooperado é totalmente subordinada às ordens do turmeiro e do tomador do serviço, pois apenas 5,2% dos trabalhadores entrevistados executam a colheita de sua maneira. Portanto, existindo a subordinação total do trabalhador ao capitalista na colheita da laranja, a legalidade das cooperativas de trabalho nessa atividade torna-se inexistente.

Tabela 10 - Quem Determina a maneira de Realizar a Colheita

Respostas	%
Produtor ou administrador	25,7

Turmeiro	58,8
Produtor e turmeiro	7,7
Trabalhador	5,2
Não Sabe	2,6
Total	100

Fonte: Pesquisa de Campo, 2001

Atualmente, em virtude do cerco às cooperativas fraudulentas, empreendido pelo PRT e pelas delegacias do trabalho do MTb, a maioria das empresas processadoras estão contratando os trabalhadores por contrato de safra para livrarem-se das enxurradas de ações e condenações que sofreram nos últimos anos. Diante de terem que arcar com o passivo trabalhista das ações movidas contra as cooperativas, os produtores também começam a buscar novas formas de contratação de trabalhadores, que os isente de tal passivo e que se amoldem às características intrínsecas da contratação de mão-de-obra no ambiente rural que é diferente a do urbano.

3 – Alternativas para Contratação de Mão-de-obra Rural no Complexo Agroindustrial Citrícola Paulista: os “Sindicatos” de trabalhadores rurais e os Condomínios de Empregadores Rurais

Neste cenário, as possibilidades de engendrar-se novas formas de contratação de trabalhadores, que atendam às necessidades de cada segmento só poderá ocorrer se trabalhadores, produtores de laranja, indústrias de suco e demais segmentos da sociedade civil puserem-se a discutir o futuro do complexo. Será do resultado deste processo de discussão que poderá emergir propostas que atendam o conjunto dos envolvidos, respeitando-se as especificidades e necessidades de cada um.

Do lado dos trabalhadores rurais, uma nova forma de contratação de trabalhadores deverá considerar dois pontos sobre os quais as entidades de representação dos trabalhadores não abrem mão: a manutenção do emprego e a garantia do cumprimento dos direitos trabalhistas conquistados nas lutas empreendidas na década de 80, especialmente o registro em carteira.

Do lado dos produtores, os pontos que deverão estar presentes nesta nova forma de contratação são três: i) especificidades do pequeno produtor, relativas ao curto tempo de realização das atividades agrícolas; ii) redução ou eliminação de ações trabalhistas dos trabalhadores iii) necessidade de aumentar o poder de barganha do segmento produtor de citros no interior do complexo.

3.1. “Sindicatos” de Trabalhadores Avulsos

Uma das novas formas de contratação dos trabalhadores que vem sendo tentada no “cinturão” citrícola é a do Sindicato dos Trabalhadores Avulsos da Agricultura. Nesta modalidade, que é cópia fiel da existente junto aos trabalhadores portuários, compete ao sindicato selecionar, cadastrar, treinar e encaminhar os associados, os trabalhadores, ao trabalho, através de um contrato de serviço efetuado entre o sindicato e os produtores rurais. Compete ao Sindicato ainda: definir a quantidade de trabalhadores que executará o serviço; executar o pagamento dos trabalhadores; fiscalização o trabalho; manter a disciplina; atender os dispositivos de medicina e segurança no trabalho; recolhimento de todos os encargos trabalhistas e desligar os trabalhadores inaptos.

Nesta modalidade de contrato o trabalhador readquire grande parte dos direitos trabalhistas perdidos com as cooperativas, isto porque, recebe por produção, em caixas de laranja colhidas, e neste valor estão embutidos o pagamento do descanso semanal remunerado, do décimo terceiro salário, do FGTS, INSS, salário educação etc. Os únicos valores não recebidos são os decorrentes de dias não trabalhados,

provenientes de causas alheias ao trabalhador: chuvas, cana não queimada, laranja fora das especificações para colheita, que foram direitos conquistados pelos trabalhadores durante os anos 80.

A proposta de criação dos Sindicatos dos Trabalhadores Avulsos da Agricultura foi repelida por uma parte considerável do movimento sindical e pelos procuradores do trabalho. O principal argumento contrário ao surgimento deste sindicato vai no sentido da desvirtualização da finalidade sindical, que é a representação e defesa das respectivas categorias. Os sindicatos tornam-se órgão de negócio e não de luta e representação, passando a ter os mesmos interesses dos empregadores. Isto se constitui num claro retrocesso político e num risco à democracia. Além disto, a contratação através do sindicato não atende a duas reivindicações importantes dos trabalhadores: o registro em carteira e o pagamento pelos dias parados por razões alheias aos trabalhadores. Os sindicatos existentes se aderirem a esta iniciativa, tornando-se também sindicatos de avulsos, estarão obtendo uma lucrativa forma de intermediação de mão-de-obra no campo, mas, de outro lado, estarão arruinando a já precária representação dos trabalhadores, na medida em que deixarão de ser representantes dos trabalhadores e converter-se-ão em empregadores de mão-de-obra. Além disto passará a operar nestes sindicatos a figura dos “gatos” como intermediadores de mão-de-obra, o que desagrade aos trabalhadores que constituíram e travaram intensas lutas pelo contrato de trabalho direto, sem intermediação dos “gatos”. É por isto que em alguns meios o Sindicato de Trabalhadores Avulsos é conhecido como “Sindicatos”.

Porém, para os produtores rurais pairam inúmeras dúvidas sobre esta nova modalidade de contratação de mão-de-obra. A principal é sobre sua ilegalidade, isto é, a dúvida reside em saber se o contrato do trabalhador avulso os exime da possibilidade de ações trabalhistas, porque, comparativamente aos custos, o contrato através dos sindicatos de avulsos é apenas ligeiramente superior ao contrato através das cooperativas e inferior aos custos da contratação direta. A pedra de toque reside exatamente sobre a possibilidade de ações trabalhistas, porque, segundo alguns produtores, se é para correr o risco de ações trabalhistas, vale mais a pena contratar trabalhadores informalmente através de gatos, porque o custo é muito mais baixo do que os demais.

3.2 - Condomínio de Empregadores Rurais

Na verdade, o nome tecnicamente mais correto para esta modalidade de contratação é “registro de empregados em nome coletivo de empregadores”, ou “pluralidade de empregadores” ou “consórcio de empregadores”. Este modelo de contratação foi empregado pela primeira vez em Rolândia, norte do Estado do Paraná, na atividade de corte de cana-de-açúcar, em meados de 1997, sendo adotado também com sucesso nas safras de 1998 e 1999, estando agora estendido para outras atividades. Importa registrar, que os produtores rurais de Rolândia sentiram a necessidade de buscar uma alternativa de contratação porque sofreram uma rigorosa fiscalização do Ministério do Trabalho.

A formação dos condomínios se dá da seguinte maneira:

- . união dos produtores interessados em uma matrícula CEI (cadastro eletrônico do INSS) única, deferida em nome coletivo, por exemplo, Fulano de tal e outros. Os produtores passam a contratar a mão-de-obra utilizada em suas propriedades em nome desta matrícula coletiva;
- . os produtores firmam um Pacto de Solidariedade, registrado em cartório, reconhecendo a responsabilidade solidária pelos direitos e obrigações trabalhistas e previdenciárias em relação à contratação de mão-de-obra contratada, e inclusive em relação a terceiros. Este termo relaciona e qualifica todos os produtores, bem como deixa claro quais são as propriedades (ou parte delas) que ficarão vinculadas ao grupo;
- . cada produtor terá duas matrículas no INSS: uma Individual – através da qual promoverá o registro de seus empregados permanentes e recolherá as contribuições legais; e outra Coletiva – que terá o registro dos empregados comuns ao grupo, por meio do qual serão recolhidas as contribuições destes empregados comuns;

. a CTPS de cada trabalhador será assinada em nome da matrícula coletiva, bem como todos os documentos relativos à contratação, tais como guias de recolhimento do FGTS e de contribuição previdenciária, recibos salariais, folhas de pagamento, etc;

. as notas fiscais relativas à produção agrícola são expedidas em nome de cada produtor, com sua matrícula individual;

. para administrar a mão-de-obra contratada os produtores constituem um Procurador Comum, um Administrador, pessoa de confiança de todos eles, que será o gerente encarregado de organizar e distribuir as diversas tarefas em cada propriedade rural de acordo com as demandas de cada integrante da Condomínio (como foi comentado logo acima), bem como das tarefas de registro, elaboração de folha de pagamento, centralização de documentos à disposição da fiscalização, etc. Este gerente racionaliza o trabalho, faz o rateio dos custos dos encargos sociais de acordo com o tempo em que cada trabalhador ficou à disposição de cada produtor rural, ele também tem poderes como: admitir, demitir, assinar os documentos, representá-los junto ao Ministério do Trabalho, INSS, Sindicatos, Justiça, agências bancárias, pagar os empregados, isto é, tem amplos poderes para gerir e administrar os interesses de todos.

O que se chama de condomínio, na área rural, surge da necessidade dos pequenos produtores, com pouca terra, que necessitam de trabalhadores para realização de pequenos serviços ou para atividades cujo período se limita a curtos espaços de tempo. A principal característica desta relação é permitir emprego por períodos curtos e determinados da atividade agrícola em propriedades pequenas, que necessitam de trabalhadores por um curto lapso de tempo, em certos casos até mesmo por um dia, ou mesmo uma manhã. Nestes casos, o registro em carteira mostra-se impraticável, pois existem dificuldades administrativas e burocráticas de toda ordem.

Os condomínios de produtores apresentam dupla vantagem: de um lado, atendem a reivindicação dos trabalhadores em garantir as conquistas alcançadas na luta, de outro, para os produtores, possibilitam aumentar grau de organização dos produtores de citros, o que pode vir a constituir-se numa alternativa à falta de poder de representação e aglutinação deste segmento, como já colocado neste trabalho.

Além destas, o condomínio de produtores poderá garantir aos trabalhadores um maior tempo em atividade, reduzindo-se o período de inatividade resultante da sazonalidade da produção. Isto porque, caso o condomínio funcione bem, existe um conjunto de outras atividades agrícolas e não agrícolas que poderão ser realizadas por estes trabalhadores nos períodos fora da colheita (consertos de cercas e instalações, tratos culturais, plantio etc.).

Para os produtores rurais, que firmaram o pacto de solidariedade, uma importante vantagem deste novo modelo é a segurança jurídica, já que assumem diretamente, sem intermediários, a responsabilidade pela contratação dos empregados, através do registro em carteira, e mais, por se tratar de um contrato único todas as despesas são rateadas pelos produtores, proporcionalmente à utilização de trabalhadores. em suas propriedades e também pode permitir a melhor racionalização da organização produtiva, tornando-a mais eficiente.

Com os condomínios haveria um maior controle pelos órgãos de fiscalização, pois os trabalhadores estariam todos registrados em um só escritório centralizado e inspecionando um desses, que possua toda a documentação e saiba dizer perfeitamente, onde os empregados trabalham naquele momento. E, além disso, possibilita um acordo coletivo de trabalho, que passaria a reger essa relação, muito específica desse grupo de empregadores e grupo de empregados. No condomínio dos produtores, temos um representante dos condôminos que realiza a contratação dos trabalhadores rurais, que por sua vez são alocados nas propriedades de acordo com a necessidade pré-estabelecida pelos produtores. Esta forma de contratação de mão-de-obra respeita todos os direitos trabalhistas e pode vir a permitir ao trabalhador permanecer por mais tempo empregado, porque poderá realizar diferentes serviços em várias propriedades.

Os trabalhadores são retirados da informalidade, pois são garantidos todos os direitos trabalhistas, com esta forma de contratação, a principal vantagem é a da continuidade do vínculo empregatício: mesmo que trabalhem poucos dias em cada propriedade rural, o vínculo continuará até que todas as tarefas em todas as propriedades sejam concluídas.

.Além da vantagem trabalhista de se proceder a uma organização dinâmica e produtiva, há também a vantagem tributária de vincular esses trabalhadores às pessoas físicas dos cooperados, e não a pessoa jurídica, isso porque, de fato, o vínculo empregatício é estabelecido com os produtores rurais. Normalmente, o trabalhador é registrado na pessoa jurídica para atender à legislação, porém isso não reflete a realidade da relação de emprego. Deste modo, o "Condomínio de Empregadores Rurais" ficará sujeito à seguinte incidência de contribuição previdenciária:

- a) sobre a folha de salários:
 - . salário educação: 2,5%;
 - . Inkra : 0,2%.
- b) sobre a comercialização de sua produção:
 - . sobre a receita bruta: 2%;
 - . seguro-acidente do trabalho: 0,1%;
 - . fundo da previdência social: 0,1%.

Total: 5,0%.

Por fim, há no nome de condomínio, outra irregularidade, porque condomínio supõe a existência de um determinado bem, que ainda não foi dividido. Em uma situação de divisão do bem, onde todos os condôminos tem uma parte ideal e ninguém sabe, qual é essa parte, nessa associação de que estamos tratando, as partes são perfeitamente divididas. No caso, do condomínio não chega a ocorrer pois: a) cada propriedade manterá sua individualidade, não transmitindo direitos no sentido de que as partes ou integralidades das terras sejam utilizadas de forma comum; b) a produção também ficará vinculada ao proprietário, bem como os custos de produção, não ocorrendo uma participação comum nesta, ou seja, no momento dos serviços específicos de cada cultura agrícola, serão anotados e individualizados estes custos de cada proprietário das glebas, e por estes pagos individualmente, bem como o rendimento pertinente à produção também será individualizada.

Estas questões vêm sendo superadas em razão de debates travados tanto no Poder Judiciário como em vários encontros entre o Ministério do Trabalho e Previdência Social, o Ministério Público do Trabalho e os representantes das categorias profissionais e patronais. No dia 24 de setembro de 1999, foi firmado, na Procuradoria Regional do Trabalho da 15ª Região, o que se convencionou chamar PACTO RURAL DE SÃO PAULO, em que se estabeleceram as bases para a proliferação do contrato de equipe patronal rural. Seria uma alternativa de barateamento de custos para os empregadores, o que propiciaria a volta dos trabalhadores do setor para o mercado formal de trabalho.

A maior barreira para a formação destes condomínios está no individualismo ainda existente entre os produtores citrícolas, que dificulta a sua organização para aumentar o poder de barganha frente às indústrias processadoras de suco concentrado. Esse comportamento é mais visível entre os pequenos produtores, que seriam os mais beneficiados com essa alternativa, pois a maioria negocia pequenas quantidades de laranjas com as indústrias e realiza a colheita num período inferior a dez dias.

A organização de condomínios de pequenos produtores poderia constituir-se em instrumento para que estes produtores participem de novos nichos de mercado, como o da a laranja orgânica e do suco de laranja orgânico e certificado. Os produtos orgânicos e certificados têm propiciado um sobre-preço expressivo nos mercados externos e interno. Ao mesmo tempo, algumas das entidades certificadoras, além das exigências quanto à produção do produto orgânico, sem agrotóxicos, exige também que a produção deva realizar-se sem exploração e precarização dos trabalhadores, é necessário o estabelecimento de relações harmônicas entre trabalhadores e produtores, característica que os condomínios permitem estabelecerem-se, na medida em que atendem às reivindicações dos trabalhadores e as exigências legais. (ALVES, OLIVEIRA e VIEIRA 2001).

3.3 – O Barracões como Agentes Amortecedores da Crise dos Pequenos Produtores e dos trabalhadores da Laranja do Estado de São Paulo

Recebem a denominação de barracões os agentes que fazem a intermediação da laranja entre os produtores e os demais elos da cadeia de comercialização (elementos componentes do mercado de varejo e atacado, tais como: mercados; supermercados; feiras livres etc.).

A partir da década de 90, com o fim do contrato padrão, redução dos preços da laranja e aumento da produção interna de laranjas, voltou a crescer o papel e a importância dos barracões no “cinturão” citrícola. Com o processo de exclusão dos pequenos e médios produtores do complexo agroindustrial, quando suas produções de laranja passam a ser preteridas pelas indústrias, torna-se, novamente, importante para os produtores o mercado interno, o que faz retornar à cena os barracões. Além disto, os barracões executam a colheita da laranja, através da compra dos pomares fechados, através de equipes próprias de trabalhadores para a colheita.

Os barracões operam no mercado da mesma forma em que anteriormente operavam pelas indústrias, que compravam a laranja no pé, através de avaliação do pomar e alocavam trabalhadores para a realização da colheita, portanto, os custos de colheita e transporte são arcados pelos barracões, o que exime os produtores destes custos, diretamente, e também dos ônus financeiros e judiciais da contratação de trabalhadores, quer através dos gatos, quer através das cooperativas de mão-de-obra, que, como foi mostrado, passam a ser o modus operandi de contratação de trabalhadores a partir da segunda metade da década de 90.

A vantagem adicional dos barracões, além da compra do pomar fechado e assumirem os custos da colheita e transporte, com a contratação direta dos trabalhadores, é a de comprarem laranja por um preço maior do que o preço comprado pelas indústrias. Isto é, como os barracões vendem prioritariamente para o mercado interno, a sua preferência é pelas laranjas de melhor qualidade para o consumidor e estas são compradas por preços superiores aos pagos pela indústria. O consumidor de laranja compra a fruta a partir de sua aparência externa (cor, formato, tamanho, peso e sabor), portanto, procura e paga melhor pelas laranjas que mais facilmente preenchem tais requisitos.

Para a realização desta pesquisa procedemos a uma investigação direta sobre como operam os barracões no cinturão citrícola e obtivemos informações relevantes sobre o modus operandi deste segmento do complexo.

. Para a pesquisa era importante perceber se os barracões atuavam diretamente para o abastecimento do mercado interno ou se eles passaram a atuar como intermediários entre as indústrias de suco e os produtores. Isto porque poderia estar havendo um processo de terceirização para trás, das atividades da indústria. Como vimos, com o fim do contrato padrão, as indústrias de suco concentrado haviam incentivado seus setores de compra, de avaliação e colheita de laranja a constituírem empresas próprias e estas passaram a administrar cooperativas de trabalhadores, exercendo agora, de forma autônoma, as mesmas funções antes exercidas enquanto empregados das indústrias. Devido ao cerco promovido pela Promotoria do Trabalho e devido a ações trabalhistas contra as cooperativas, tanto os produtores de laranja, quanto as indústrias, que foram as incentivadoras das cooperativas, são legalmente consideradas solidárias nestas ações, o que fez que tanto indústrias, quanto produtores tornassem-se mais refratários às cooperativas. Sem os setores de compra, avaliação e colheita e sem as cooperativas, as indústrias poderiam estar utilizando-se dos barracões para a execução dos mesmos serviços antes executado por suas próprias estruturas operacionais, configurando-se num processo de terceirização para trás. Desta forma perguntamos aos proprietários de barracões o destino dado à laranja comprada dos produtores

Pela Tabela 11 verificamos que apenas 2,6% dos barracões destinam sua laranja para as indústrias de suco concentrado, 12,8% destinam-na para os mercado interno, através de mercadões e CEASAS, 7,7% destinam-na para mercadões e supermercados e 56,4% destinam a sua laranja tanto para os mercadões ou sacolões, quanto para a indústria de processamento. Estes resultados demonstram que o destino principal da laranja comprada pelos barracões é o mercado interno, embora ainda exerçam também, com certa frequência, o papel de intermediários das indústrias de suco na aquisição de laranjas.

Tabela 11 - Destino da Laranja Comprada dos Produtores

Destinos	%
Mercadões e Ceasas	12,8
Indústria de Processamento	2,6
Exportação	2,6
Mercadões/ Indústria de Proc.	56,4
Mercadões/ Supermercados	7,7
Indústria de Proc./ Supermercados	10,3
Supermercados/ Indústria de suco pronto	2,6
Mercadões/Indústria de Proc./ Supermercados	5,1
Sem resposta	0,0
Total	100,0

Fonte: ALVES, F.J.C., et alli, 2001

Pela Tabela 12 verificamos que mais da metade dos barracões destinam quase 70% de sua laranja para o mercado interno, enquanto apenas 20% dos entrevistados destinam suas laranjas para as indústrias processadoras, o que corrobora o que foi verificado na tabela 12.

Tabela 12 - Destino da Laranja por Grupos de Produtores (%)

Barracões	Indústria	Mercado	Supermercado	Refugio	Exportação	Total
0 a 10%	77,8	0,0	11,1	11,1	0,0	100,0
11 a 20%	80,0	0,0	20,0	0,0	0,0	100,0
21 a 30%	44,4	44,4	11,1	0,0	0,0	100,0
30 a 50%	46,7	53,3	0,0	0,0	0,0	100,0
acima de 50%	26,3	68,4	0,0	0,0	5,3	100,0

Fonte: ALVES, F.J.C., et alli, 2001

Percebemos (Tabelas 13 e 14) que o preço de venda da caixa de laranja entre indústria e mercado interno é muito diferente; enquanto as indústrias pagaram entre 1 e 2 reais, o mercado interno pagou entre 3 e 5 reais a caixa. O que podemos perceber nas entrevistas abertas é que os barracões operam visando o mercado interno e vendem para as indústrias apenas o refugio, isto é as laranjas que, devido as suas especificações, não conseguem ser vendidas ao consumidor.

Tabela 13 - Preço Médio Pago pela Indústria pela Caixa de Laranja

Indústria	Porcentagem
Menos de 1 real /caixa	12,0
1 a 2 reais	76,0
2 a 3 reais	4,0
acima de 3 reais	8,0
Total	100,0

Fonte: ALVES, F.J.C., et alli, 2001

Tabela 14 - Preço Médio Pago pelo Mercado Interno pela Caixa de Laranja

Mercado Interno	Porcentagem
1 a 2 reais	3,7
2 a 3 reais	18,5

3 a 4 reais	25,9
4 a 5 reais	33,3
acima de 5 reais	18,5
Total	100,0

Fonte: ALVES, F.J.C., et alli, 2001

Verificamos na pesquisa que a maioria dos entrevistados considera mais barato a venda para a indústria do que para o mercado interno, porque os seus custos de transporte e embalagem são menores para a indústria do que para o mercado interno. Desta forma, é possível concluir que embora os barracões tenham custos menores vendendo para a indústria estas pagam menores preços pela laranja e acham também (Tabela 15) que as indústrias preferem comprar diretamente dos produtores a comprar dos barracões. Diante das informações extraídas destas duas últimas tabelas podemos concluir que os barracões operam fundamentalmente com o mercado interno e que, dado a estrutura concentrada da indústria, os barracões são apenas uma linha auxiliar de compra das indústrias. A linha principal de compra ainda é junto os produtores de laranja.

Tabela 15 - De quem a indústria prefere comprar laranja ?

Preferência	%
Produtores	76,9
Não tem preferência	10,3
Prefere barracão	10,3
Sem Resposta	2,6
Total	100

Fonte: ALVES, F.J.C., et alli, 2001

Pela Tabela 16, verificamos que 94,9% dos barracões compram laranjas o ano inteiro, o que demonstra que a atividades não está apenas limitada ao período da safra. Mas, considerando-se que as indústrias produtoras de suco concentrado só operam durante parte do ano, entre julho e janeiro, é possível concluirmos que os barracões constituem-se num importante empregador de trabalhadores rurais, porque necessitam de colhedores o ano inteiro, o que garante a estes trabalhadores ligados aos barracões melhores condições de trabalho, pois libertam-se do pesadelo da entre-safra, onde têm que buscar outras formas de renda.

Tabela 16 - Compram laranja o ano todo ?

Compram	%
Sim	94,9
Não	5,1
Total	100,0

Fonte: ALVES, F.J.C., et alli, 2001

Pela tabela 17, verificamos que a indústria é compradora da laranja de pior qualidade, portanto as laranjas de melhor qualidade visual são direcionadas para o mercado interno. 67% dos barracões vendem apenas o refugo para as indústrias e 20% vendem também as laranjas de melhor qualidade. É interessante perceber que 10% dos entrevistados jogam fora os seus refugos e não dirigem estes às indústrias. Como a laranja de melhor qualidade é que vai para o mercado interno, isto é explicativo do diferencial de preço pago pelas indústrias e pelos mercados, CEASAS e supermercados, estes pagam preços mais elevados para produtos de melhor qualidade. Vale a pena lembrar que a indústria produz suco de laranja concentrado e congelado, portanto laranjas pequenas e com menos água favorecem o processo industrial, ao passo que despertam menor interesse ao consumidor final.

Tabela 17 - Que tipo de laranja é destinado para as indústrias?

Refugo	Frequência	%
Só vende refugo	26	66,7
Vende também laranja boa	8	20,5
Não vendeu o refugo, jogou	4	10,3
Sem Resposta	1	2,6
Total	39	100,0

Fonte: ALVES, F.J.C., et alli, 2001

Estes dados, recolhidos em entrevistas de campo com proprietários de barracões, demonstram a sua importância para o mercado interno de laranja in natura e a sua importância para os produtores, pois através deles é possível melhorarem a rentabilidade da cultura. Também é possível concluir, com esta pesquisa de campo, que os barracões têm uma atuação autônoma da indústria, não foram terceirizados por elas, intermediando a relação com os produtores. Os barracões têm a indústria como um mercado importante para as suas laranjas de pior qualidade.

Através da pesquisa verificamos que os barracões, além de pagarem melhor preço pelas laranjas, têm um papel importante para os produtores porque realizam a colheita e o transporte da laranja (Tabela 19). A venda para os barracões assegura aos produtores de laranja uma redução de custos, melhor preço e a redução do risco de ações trabalhistas, além de permitir aos trabalhadores melhores condições de trabalho, porque os barracões têm a maior parte de seus trabalhadores registrados, como verificamos através das tabelas 18 e 19.

Tabela 19 - Quem assume os custos de colheita e transporte da laranja comprada dos produtores ?

Transporte	%
Barracão	74,4
Produtor	15,4
Barracão / Produtor	10,3
Total	100,0

Fonte: Fonte: ALVES, F.J.C., et alli, 2001

Tabela 20 - Quem realiza a colheita?

Quem Realiza	%
Trabalhadores contratados pelo barracão	46,2
Cooperativas de mão-de-obra	15,4
Trabalhadores contratados / Cooperativa	7,7
Turmeiros ou Empreiteiros	17,9
Sem Resposta	12,8
Total	100,0

Fonte: Fonte: ALVES, F.J.C., et alli, 2001

4. Conclusões

Pelo exposto ao longo deste texto, fica claro que, para os trabalhadores e produtores de laranja, são necessárias alternativas que barrem o processo de exclusão social a que estão submetidos no complexo

agroindustrial citrícola. Estas alternativas, na nossa forma de ver, apenas serão possíveis se produtores, trabalhadores, indústrias e demais atores sociais envolvidos puserem-se a discutir, em fóruns amplos, objetivando a legitimidade de decisões, com intuito de formulação de políticas públicas setoriais e regionais .

Na perspectiva dos produtores e dos trabalhadores apenas os condomínios de produtores garantem a contratação de trabalhadores de forma a assegurar as suas reivindicações específicas: contrato de trabalho através de carteira assinada, garantindo-se os direitos trabalhistas conquistados na década de 80; a especificidade das condições de produção dos pequenos produtores, que necessitam de trabalhadores durante curtos períodos de tempo; a necessidade de aumento do grau de organização de trabalhadores e produtores, pois os condomínios só viabilizam-se através da união dos produtores e ao mesmo tempo mantém intacta a representação dos trabalhadores, através dos sindicatos de trabalhadores rurais e os condomínios parecem reduzir o risco de ações trabalhistas, que oneram o patrimônio dos produtores. Para que os condomínios exerçam o papel esperado por produtores e trabalhadores, é necessário que constituam-se de forma autônoma e independente das indústrias, para poderem reduzir a concentração de poder no segmento industrial.

Caso os condomínios venham a atuar de forma autônoma e independente, como representantes autênticos dos produtores, terá condições inclusive de incentivar a produção de laranja com maior valor agregado e de maior qualidade. Estas possibilidades colocam-se através da perspectiva de produção de laranja orgânica, certificada, e através da produção de laranja de melhor qualidade para o mercado interno.

Na perspectiva de venda para o mercado interno, retomam importância os barracões, que pagam melhores preços para as laranjas de melhor qualidade e dirigem o refugo para a indústria. Portanto uma articulação e parceria entre condomínios de produtores e barracões poderia permitir aos trabalhadores os direitos trabalhistas conquistados na década de 80, dado que ambos contratam diretamente os trabalhadores, sem intermediação de gatos e cooperativas, e permitiria o aumento do poder de barganha dos produtores frente às indústrias.

Bibliografia

- ALVES, F.J.C. et alli (2001). A Nova Dinâmica Tecnológica e Organizacional do Complexo Agroindustrial Citrícola, Relatório de Pesquisa ao CNPq, DEP/UFSCar , São Carlos, SP, mimeo.
- ALVES, F.J.C., ALMEIDA, L.M (2000). Novas Formas de Contratação de Mão de Obra Rural na Nova Configuração do Complexo Agroindustrial Citrícola Paulista. Informações Econômicas, Instituto de Economia Agrícola, V. 30, No. 12, dezembro 2000, pag. 7 a 20, São Paulo.
- ALVES, F.J.C (1991). **Modernização da Agricultura e Sindicalismo**: Lutas dos Trabalhadores Assalariados da Região Canavieira de Ribeirão Preto. Tese de Doutorado. Instituto de Economia da UNICAMP,.
- ALVES, F.J.C.; PAULILLO, L.F e SILVA, E.A. (1996). Flexibilização dos Direitos Trabalhistas Chega ao Campo: O Caso do Setor Citrícola- o ouro que virou suco. **REVISTA LTR**, v.60, n.02, p.220-27, fevereiro.
- ALVES, F.J.C.; PAULILLO, L.F. (1999). Sindicato dos Trabalhadores Avulsos: Agricultura Paulista Sai na Frente. **REVISTA LTR**, ano 63, n.08, p.1048-1055, agosto.
- ALVES, F.J.C.; ALMEIDA, L.M. (1999). Ascensão e Queda das "Gatoperativas" de Mão-de-obra Rural no Complexo Agroindustrial Paulista. **Anais do 25º. Enegep**, novembro, COPPE/UFRJ.

INFORMAÇÕES ECONÔMICAS. São Paulo, Secretaria da Agricultura e Abastecimento, IEA, Vários números

KALATZIS, A.E.G (1997). **Os Novos Rumos do Complexo Agroindustrial Citrícola:** A exploração de novos segmentos de mercado. São Carlos: UFSCar,. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção).

PAULILLO, L.F.(2000) *Redes de Poder & Territorios Produtivos*, Editora UFSCar/Rima.

PAULILLO, L.F.; ALVES, FRANCISCO. J.C (1997). Crise Agrícola e Redução dos Direitos Trabalhistas. **Informações Econômicas**, SP, v.27, n.1, p.29-34, jan..

USDA (1998). **World Horticultural Trade and U.S. Export Opportunities.** Foreign Agricultural Service, fev..

VEIGA, J.E.R; VICENTE, M.C.M; BAPTISTELLA; C.S.L (1999). Mercado de trabalho rural. Prognóstico, pg.1-6 - Instituto de Economia Agrícola de São Paulo - - iea@eu.ansp.br

VIEIRA, A.C (1998). **O Complexo Agroindustrial Citrícola nos Anos 90: Novos Fatores na Relação Agricultura/Indústria e Desafios para o Segmento de Produção Agrícola.** São Carlos: UFSCar,. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção).