

MERCADO DE OLERÍCOLAS EM 1994: BRASIL E MERCADO COMUM DO SUL (MERCOSUL)¹

Waldemar Pires de Camargo Filho²

Antonio Roger Mazzei³

1 - INTRODUÇÃO

No âmbito do MERCOSUL, alho, batata e cebola são olerícolas cujos mercados estão apresentando maior concorrência entre Brasil e Argentina, o que altera as condições do mercado brasileiro desses produtos. Os mercados de outras olerícolas foram afetados por condições climáticas adversas aos produtos. As solanáceas - tomate, berinjela, jiló, pimentão e batata -, sensíveis à variação de temperatura, sofreram intensamente com a geada de 27 de junho de 1994, e depois com a seca. Verduras e produtos de ciclo curtíssimo sofreram com a geada e recuperaram-se prontamente. Brássicas e cucurbitáceas tiveram apenas pequenas alterações de preços.

2 - ALHO

Os principais Estados produtores de alho no Brasil são Minas Gerais, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Goiás e Espírito Santo. Os Estados de São Paulo e Paraná são considerados pequenos produtores.

O abastecimento nacional realiza-se predominantemente com produção brasileira (75%). O alho importado (25%) provém da Argentina, da Espanha, do Chile (na década de 80) e, nos últimos dois anos, também da China.

A safra brasileira inicia-se em agosto e termina em fevereiro. A produção de alho vernalizado é significativa e proporciona bulbos de boa qualidade no Sudeste e Centro-Oeste; no entanto, a

maior parte não é vernalizada. A produção mineira é bastante desuniforme quanto à qualidade e tem grande proporção de alho industrial. As produções catarinense e gaúcha são aquelas que têm maior participação de alhos nobres. O custo de alho nobre embalado, posto Santa Catarina, gira em torno de US\$10,00/cx.10kg, valor equiparado ao custo do alho argentino, posto fronteira (Uruguaiana). O preço de venda do alho catarinense no mercado atacadista de São Paulo em outubro foi de US\$20,00/cx. e o chinês US\$15,00. O comportamento de preços no mercado é diferenciado nos anos com finais par e ímpar, em razão do próprio desajuste de preços, conseqüência dos estoques existentes e preços determinados (Figura 1).

Em 1993 o Brasil importou 47.000 toneladas de alho; em 1994, até junho, foram internalizadas 27.000 toneladas.

De maneira geral, o abastecimento tem forte influência do alho nacional de outubro a março, enquanto de abril a setembro os preços são equiparados aos do alho importado, tendo em vista que nesse período só há estoque nacional remanescente. O alho nobre de Santa Catarina ou Argentina, posto São Paulo, tem custo ao redor de US\$20,00/caixa, dependendo da qualidade.

Os preços de 1992 estimularam a expansão da safra brasileira em 1993; além do aumento da produção nacional ocorreu entrada de alho chinês a baixo custo. Esse alho de boa qualidade e tamanho chega em São Paulo a US\$13,00/10kg. O preço desse alho produzido no primeiro semestre no Hemisfério Norte é menor porque na região de origem esse

¹O estudo é parte integrante do projeto SPTC 16-006/91. Os autores agradecem a colaboração do técnico agropecuário Marcos Antonio Alexandre no processamento dos dados estatísticos.

²Engenheiro Agrônomo, MS, Pesquisador Científico do Instituto de Economia Agrícola.

³Economista, Pesquisador Científico do Instituto de Economia Agrícola.

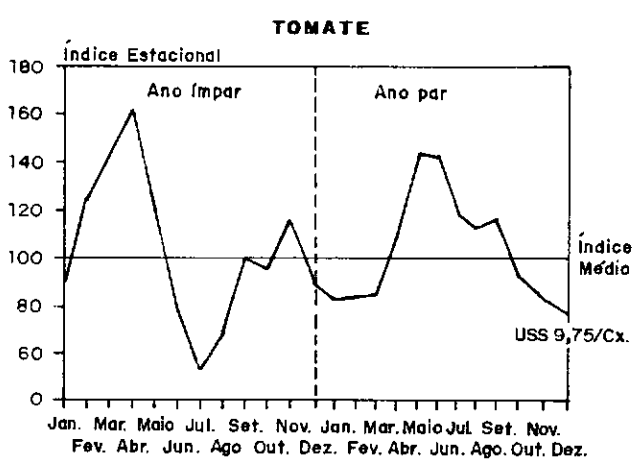
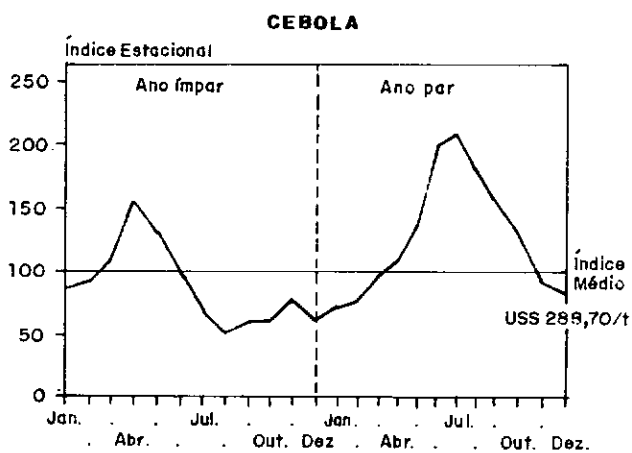
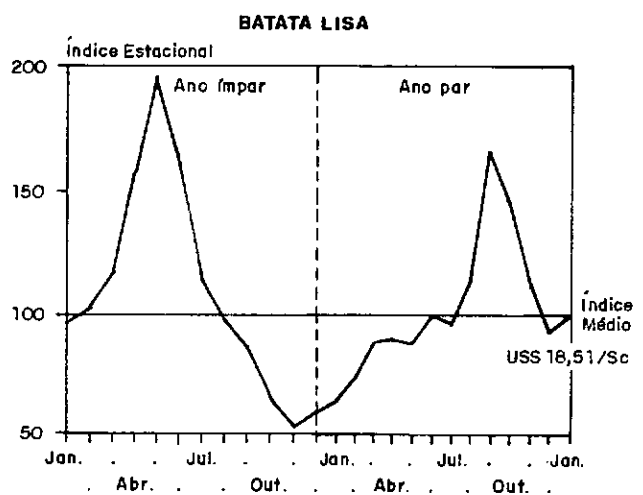
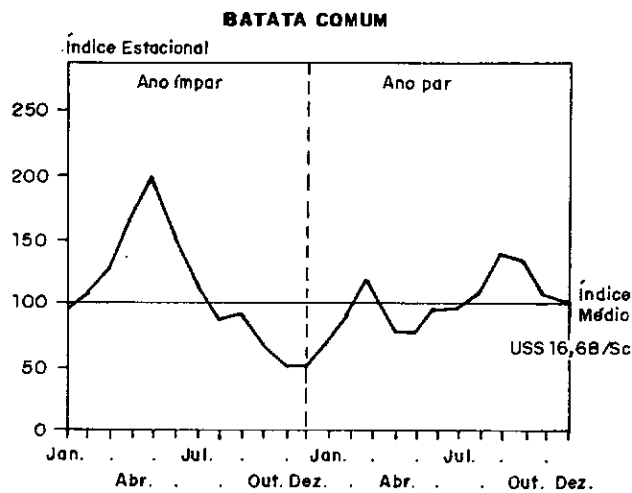
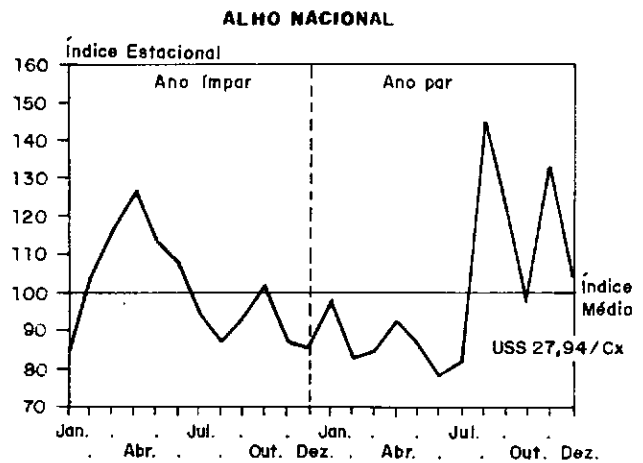
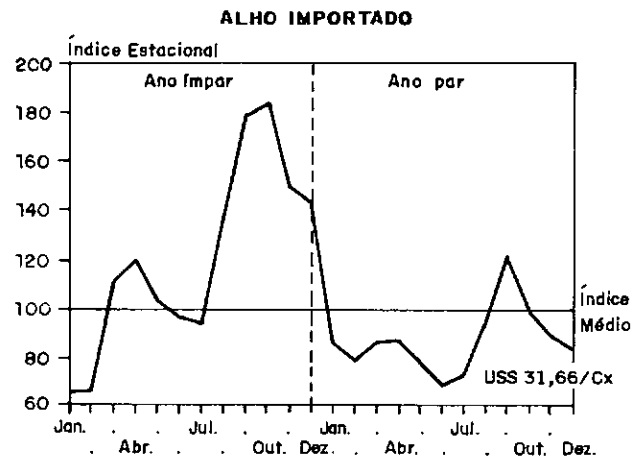


FIGURA 1 - Variação Estacional Bianual de Preços de Alho, Batata, Cebola e Tomate, no Mercado Atacadista de São Paulo, 1986-93.

Fonte: Instituto de Economia Agrícola.

volume é remanescente e oferecido a baixo custo para abrir mercado; normalmente esse alho brota até março. Em razão disso, face ao MERCOSUL, esse produto deveria ser registrado como alho industrial e sua quantidade ofertada ser controlada no mercado *in natura* para não prejudicar produtores argentinos e brasileiros. Da mesma maneira, o alho industrial argentino deveria ter laudo de comprovação para que pagasse menos impostos e chegasse às indústrias do Brasil a preço de matéria-prima.

3 - CEBOLA

A produção brasileira de cebola está localizada no Sul, Sudeste e Nordeste do País. A participação de cebola argentina no mercado brasileiro foi crescente de 1991 a 1994. A intenção dos produtores argentinos é de exportar para o Brasil quantidade superior a 150.000 toneladas/ano no período de abril a setembro. Em 1994, a previsão inicial da produção brasileira era de 1.007.000 toneladas, 10% superior a de 1993, segundo a Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (FIBGE). Considerando a produção do Sul, que representa 54% da nacional nos últimos dois anos, e que o abastecimento de janeiro a maio é realizado com estoques dessa região e as perdas de armazenamento são de 30%, a quantidade ofertada gira ao redor de 70.000 toneladas/mês, acrescida ainda de cebola argentina. O mercado brasileiro de cebola consome 60.000 toneladas/mês em média, podendo oscilar entre 65.000 e 70.000, quando o mercado de alimentos está aquecido. Portanto, está evidente a situação de superoferta de cebola, num mercado recessivo até junho de 1994.

No segundo semestre de 1994, o abastecimento foi realizado com cebola argentina e claras precoces de São Paulo e da Região Nordeste. Em virtude dos baixos preços de 1993, o Nordeste e a região dos municípios de Monte Alto e São José do Rio Pardo, em São Paulo, retraíram a área plantada. No entanto, no auge da safra, de julho a setembro, ocorreu seca intensa na região de produção de cebola, o que diminuiu a produtividade e apressou a colheita por falta de água para irrigação. Como em setembro terminou a oferta de cebola argentina, houve um hiato no abastecimento, causando aquecimento nos preços no final de outubro, quando a

produção piedadense entrou no mercado, ofertando até janeiro cerca de 60.000 toneladas, que deverão somar-se às produções de outras regiões do País, em dezembro e janeiro. O preço da cebola ao produtor de Piedade está em R\$0,35/kg e no mercado atacadista em torno de R\$10,00/sc.20kg.

A Argentina, em 1993, vendeu ao Brasil 95.730,3 toneladas ao preço de US\$260,00/t. Em 1994 (até junho) enviou 88.579,0 toneladas ao preço de US\$200,00/t. Cabe informar a entrada de cebola sem registro, via Santa Catarina, inclusive em rama, para ser processada no Brasil, o que é ilegal e possibilita disseminação de doenças exóticas na região ceboleira do País.

A variação estacional de preços no mercado atacadista de São Paulo, no período 1986-93, mostrou que nos anos ímpares a maior cotação ocorre em abril e nos anos pares, de maio a junho (Figura 1).

4 - BATATA

A produção anual brasileira de batata oscila em torno de 2,2 milhões de toneladas brutas, segundo a FIBGE (1992-93). A safra das águas (maior) é de 1,3 milhão de toneladas (59%), a da seca 750 mil toneladas (34%) e a de inverno 350 mil toneladas (16%) por ano. Essa concatenação de safras frente à demanda apresenta preços ascendentes de janeiro a julho e descendentes até dezembro. Dessa maneira, a safra de inverno, colhida de agosto a outubro, cultivada apenas nos Estados de São Paulo e Minas Gerais, funciona como reguladora de preços da safra seguinte, porque é a mais sensível a preços, dado que seu plantio acontece em abril, quando pode ocorrer aquecimento temporário nos preços, em virtude de hiatos de colheita. Nessa época a demanda aumenta devido à entrada do outono, ocorrendo altos preços (fora da média), com posterior queda, em setembro-outubro, quando há superoferta e, portanto, preços baixos que prejudicam os produtores até dezembro, causando desajustes na produção. Isso ocorreu com maior intensidade nos anos 90, mas o ciclo iniciou-se em 1986 com o Plano Cruzado, quando houve expansão da produção e queda de preços no ano seguinte.

No mercado de batata, a ocorrência de geadas causa aumento de preços instantâneo (especulativo). No entanto, o maior aumento ocorre cerca de

45 dias após o evento, porque a planta que iria formar tubérculos morre. Em 1994 (primeiro semestre) o mercado tornou-se aquecido em abril e manteve o nível de preços até final de junho. No entanto, com a geada de 27/06/94, os preços aumentaram, além do que a seca na região de Campinas e Sorocaba (principal região produtora) afetou a safra de inverno (colhida de agosto a outubro) e atrasou o plantio da safra das águas. A seca foi mais intensa em agosto e setembro e as chuvas chegaram apenas no final de outubro. Com isso, o mercado de batata realizou negócios a preços fora da média, sempre acima de R\$25,00/sc., mas a batata argentina (Spunta e Kenebek), que tem qualidade da brasileira (Achat), foi vendida entre R\$18,00 e R\$20,00/sc. e a Achat e Elvira sempre acima de R\$25,00/sc.

O Brasil importou 9.163,6 toneladas em 1992, 1.169,4 em 1993 e 21.924,3 toneladas no primeiro semestre de 1994. Nos meses de julho e agosto a oferta de batata importada, em relação a nacional no mercado atacadista, chegou a ser de 2 para 1, ou seja, 2 partes da batata argentina para uma do Brasil. Este fato contribuiu para a contenção dos preços da batata ao consumidor, desde a implantação do Plano Real.

As batatas lisas especiais para fritura e outros usos situaram-se ao redor de R\$30,00 a R\$33,00 por saca de 50kg (variedades Atlantic, Baraka, Bintje e Monalisa). Estes preços deverão continuar no mesmo nível até novembro. Desta forma, o mercado de batata será normalizado em quantidade ofertada, qualidade e preços apenas em dezembro e janeiro. No entanto, sem dúvida, deverá ocorrer excesso de oferta no segundo semestre de 1995 (Fi-gura 1). O custo de produção da batata brasileira gira em torno de R\$10,00/sc. e da argentina, US\$5,00/sc. A médio prazo, o que preocupa a bataticultura brasileira é a possibilidade de entrada de tubérculos doentes, porque não há controle de sanidade da batata argentina para vir ao Brasil, além disso ocorre lavagem dessa batata no interior de São Paulo, o que pode causar grandes danos se estiver contaminada.

5 - TOMATE

A produção do tomate industrial de São

Paulo, Goiás e Nordeste está sendo feita sem prévio acordo de preços como acontecia até 1992. No período anterior a 1992 o preço pago pela indústria foi superior a R\$60,00/t e negociavam-se local e data de entrega. Em 1994 o custo estimado pelo Instituto de Economia Agrícola (IEA), na região de produção, situou-se em torno de US\$80,00/t e não houve acordo. A indústria pagou nesse ano R\$52,00/t para quem quis produzir. Estão ocorrendo problemas na região de produção, como incidência de traça, desequilíbrio nutricional e contaminação do solo por doenças. O aumento da produtividade, que era a válvula de escape do produtor para equilibrar o custo, esgotou-se, de forma que deve se pesquisar novas combinações de fatores de produção para baixar os custos. Dessa maneira, a área plantada em 1990 que era superior a 7.000 hectares, em 1994 situou-se ao redor de 6.000 hectares. As perdas de produção pela geada de junho agravaram os problemas e o PROAGRO em diversos casos não cobriu os custos.

Para o tomate envarado, para consumo *in natura*, a situação também é caótica. No segundo semestre de 1993, os preços estavam aquecidos. Isso estimulou o plantio em 1994, cuja área passou de 10.260 hectares para 12.110 hectares, esta expansão deveria proporcionar excesso de produção em outubro, no entanto, a geada alterou todas as expectativas. Os preços ficaram altos em razão da escassez do produto, a produção que era pequena tornou-se menor com a seca, porque com o calor e falta d'água para irrigação, o tomate tende a crescer menos e amadurecer rapidamente inclusive com perda de qualidade.

Os produtores perderam grande parte da produção, de 30% a 100%, conforme a região. Alguns que conseguiram parte da produção e obtiveram preços, não conseguiram cobertura do Programa de Garantia da Atividade Agropecuária (PROAGRO) porque o produto teve alguma renda, que em diversos casos, não cobria os custos totais.

O custo operacional para produção de tomate com produtividade de 2.000 a 2.300cx. por hectare fica em torno de R\$4,00/cx. Os preços de tomate no mercado atacadista a partir de julho esteve sempre acima de R\$15,00. Para o produtor que tem tomate, o preço é altíssimo. O preço médio anual 1986-93 foi de US\$9,75/cx. No MERCOSUL o Brasil exportou, em 1993, 19.317,0 toneladas, e nos

oito primeiros meses de 1994 apenas 1.284,4 toneladas. Esse mercado é promissor ao Brasil porque a principal região produtora de tomate de mesa situa-se em São Paulo e outubro é o principal mês de colheita, com produtos de boa qualidade e preços acessíveis. Tendo em vista que Uruguai e Argentina não possuem produção nem preço viável para essa época, o Estado de São Paulo deve promover um canal de comercialização para o tomate excedente em anos normais e que saia da região de produção direto para Montevidéu ou Buenos Aires.

6 - SOLANÁCEAS FRUTOS

Da mesma forma que batata e tomate, pimentão, berinjela e jiló tiveram perdas na produção. No entanto, o mercado desses produtos em outubro já estava normalizado, apenas com preços altos, que deverão baixar em novembro-janeiro. Sempre que os preços são altos na colheita em um determinado ano, ou acima da média na época da semeadura, ocorre supersafra. Dessa maneira além de alho, batata, cebola e tomate, outros legumes - cenoura, pimentão, berinjela, repolho etc. -, correm sério risco de ter superprodução em 1995 (outubro-novembro). No entanto, existem hortaliças com variação estacional bianual definida, como é o caso de mandioquinha, inhame, batata-doce, etc. Isso ocorre porque o produtor, caso o preço esteja abaixo do custo de produção, pode retardar a colheita, esperando a melhoria do mercado (Figura 2).

7 - CUCURBITÁCEAS

As cucurbitáceas sofrem muito com geada e seca, no entanto, menos que as solanáceas. O chuchu, dado o tipo de condução, em espaldar, é o

que mais sofre. A maior parte da produção ocorre no Estado de São Paulo, assim, este foi o produto cujo mercado mais se alterou. No entanto, abobrinha (italiana e brasileira), principal substituta do chuchu, teve superoferta de produção no início de agosto, pois os produtores plantaram rapidamente após a geada. Abóbora e moranga deverão ter preços diminuídos no trimestre novembro-janeiro. A quantidade ofertada e os preços de melão e melancia mantiveram-se altos em razão da entressafra. As ofertas desses produtos são predominantemente do Centro-Oeste e Nordeste, onde não ocorreu geada nem seca, e seus preços deverão ser reduzidos após novembro.

8 - BRASSICÁCEAS

Olerícolas do gênero brássica, couve-flor, brócolis e repolho, são produtos típicos de consumo no outono-inverno, não sofrem com a geada, tampouco com a seca, portanto seus preços mantiveram-se normais e deverão baixar até o final do ano.

9 - VERDURAS

Outras verduras, em especial alface que tem o maior volume de comercialização, apresentam aumento repentino de preços. No entanto, dado que parte considerável da produção dessa verdura é realizada com mudas cultivadas sob plástico, a quantidade ofertada em 40 dias (após 27/06/94) já estava normalizada no Entrepasto Terminal de São Paulo, da Companhia de Entrepastos e Armazéns Gerais de São Paulo (ETSP-CEAGESP). Em novembro, dezembro e janeiro os preços deverão baixar ainda mais, em razão do aumento da quantidade ofertada.

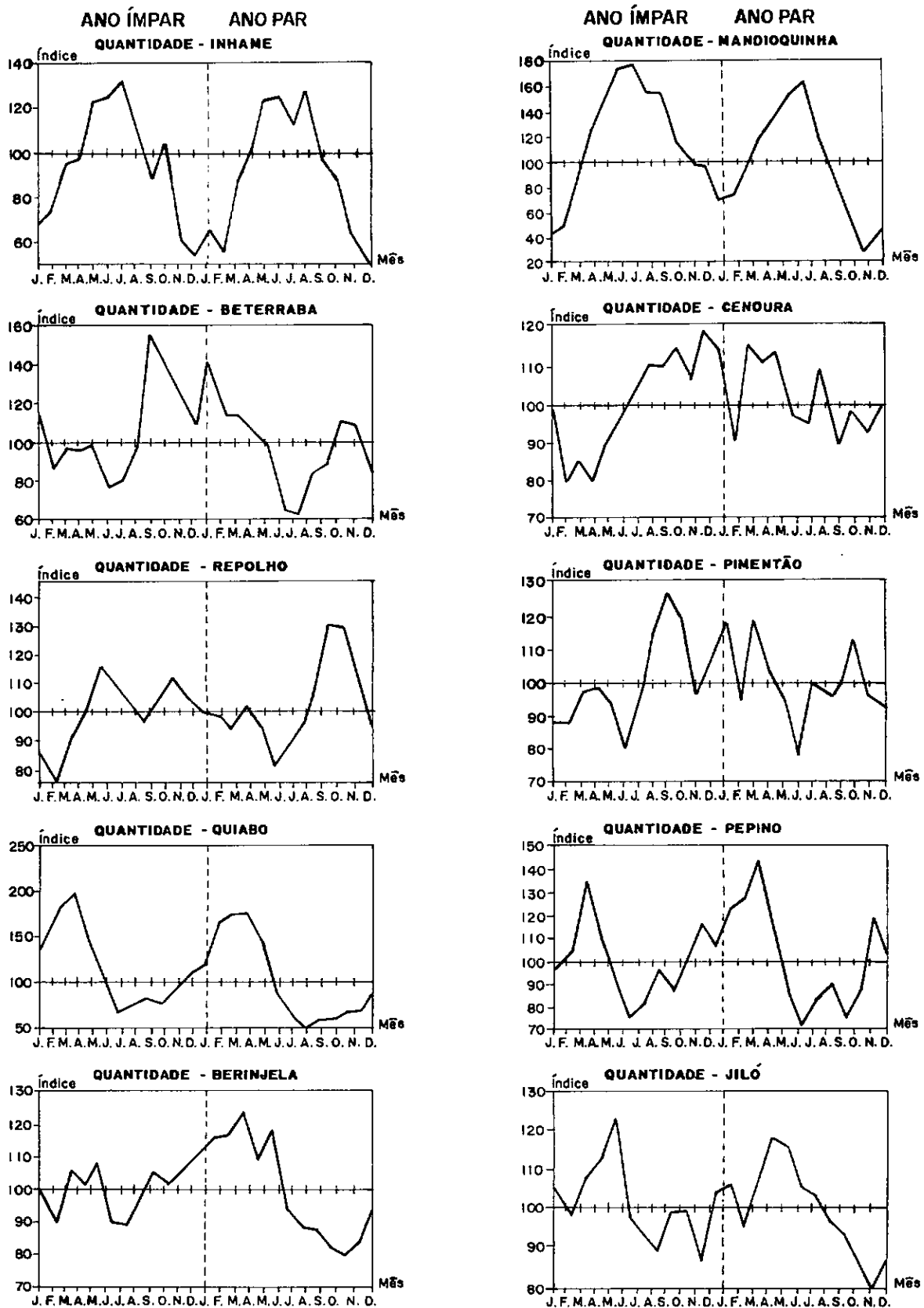


FIGURA 2 - Variação Estacional Bianual da Quantidade Comercializada de Hortaliças no ETSP-CEAGESP, 1984-91.

Fonte: Instituto de Economia Agrícola.