

Importações e o preço do alho em Santa Catarina

Francisco Gelinski Neto e
Celso Leonardo Weydmann

A região de Curitiba tem enfrentado dificuldades advindas da queda do preço do seu principal produto agrícola que é o alho. O preço médio do quilo do alho tipo 4, que era 4,6 dólares em 1990, caiu para 1,8 dólar em 1995, ou seja, houve uma redução de 60%. Este fato tem impacto negativo na atividade econômica regional, uma vez que a cultura gera aproximadamente 25 mil empregos diretos e indiretos, os quais possibilitam metade da produção estadual e 35% da nacional.

A queda dos preços é devida, em grande parte, ao aumento das importações, que evoluíram de 34% para mais do dobro da produção nacional no período 1990/95. O alho argentino talvez se constitua no maior concorrente do catarinense em função das baixas alíquotas de importação decorrentes do MERCOSUL, e também dos menores custos de produção - aproximadamente 0,53 dólar/kg - para uma produtividade de 9.000kg/ha, enquanto em Santa Catarina custa três vezes mais, cerca de 1,56 dólar/kg para produzir 10.000 kg/ha (1). Daí a conclusão que o alho argentino pode competir com o catarinense no mercado nacional, conforme já verificado em outro trabalho (2).

Dado este quadro, importa questionar quais as características dos preços e das importações neste novo mercado. Que estratégias podem ser sugeridas aos agentes econômicos envolvidos na cadeia produtiva do alho? Estas questões serão respondidas no decorrer deste trabalho, visando achar alternati-

vas dentro do mercado para enfrentar as atuais dificuldades.

Características dos preços e importações

Os preços do alho se caracterizaram por apresentar ciclos de preços altos seguidos por preços baixos, conforme a Figura 1. No período 1980/90, os ciclos tinham uma duração média de quatro anos, isto é, este era o tempo necessário para um preço elevado ser sucedido por outro. Este ciclo era composto por dois anos de preços em queda, os quais eram seguidos por dois anos de preço em elevação, e assim sucessivamente.

A produção, por sua vez, na maioria dos anos da década de 80, acompanhou o movimento dos preços com uma defasagem de um ano. Isto se deveu, em grande medida, ao controle das importações que, na ausência de uma política de estoques reguladores por parte do governo, resultava ou em pronunciada escassez ou em excesso de produção no mercado interno, causando grandes

variações dos preços.

A partir de 1991, entretanto, o comportamento dos preços apresentou duas características diferentes. A primeira é que os ciclos de preços diminuíram de quatro para dois anos, ou seja, um ano de preço alto passou a ser acompanhado por outro de preço baixo. A segunda é que a variabilidade dos preços também diminuiu e os preços se fixaram em patamares mais baixos.

Assim, a oferta de alho nos anos 90 respondeu mais prontamente às variações dos preços do que nos anos 80. Isto foi possível devido ao volume crescente das importações, as quais desempenharam, adicionalmente, um papel estabilizador dos preços que a política de estoques reguladores não cumpriu na década anterior.

As importações estão representadas na Figura 2. Elas apresentaram uma tendência de estabilidade no volume importado até 1988. A partir do ano seguinte o movimento tendencial se torna crescente, atingindo maior inclinação em 1992, o que revela um au-

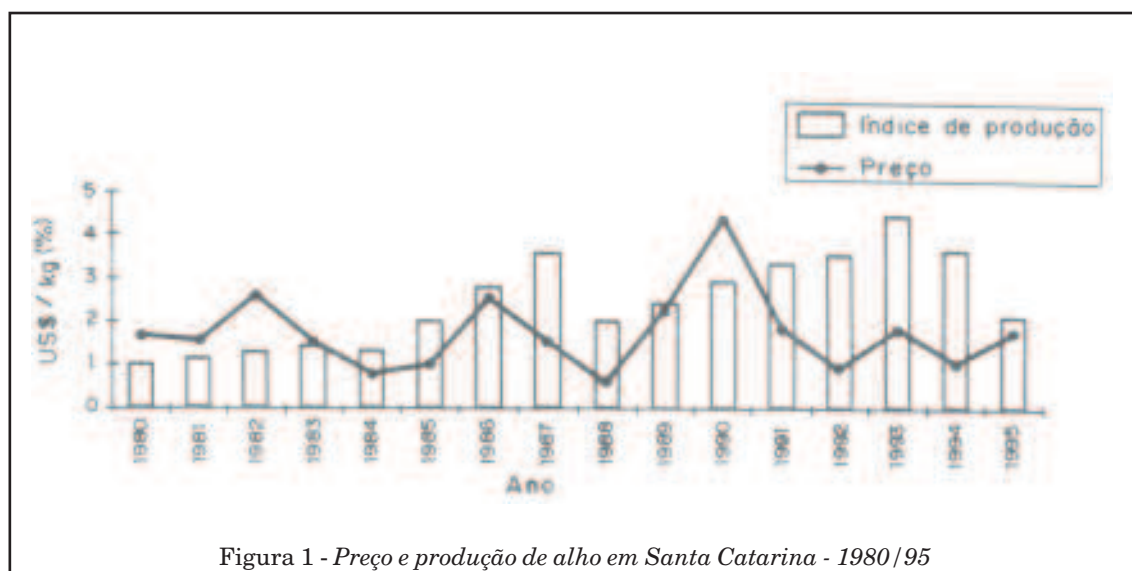


Figura 1 - Preço e produção de alho em Santa Catarina - 1980/95

mento das quantidades importadas. Ao mesmo tempo, os preços têm uma tendência declinante e passam a oscilar dentro de uma estreita margem.

Assim, nos anos 90, as importações estão relacionadas inversamente com os preços e também com a menor variabilidade dos mesmos. Estas características possivelmente são verificadas para outros Estados produtores, dado que seus preços são igualmente influenciados pelas cotações da CEASA, SP.

PLANALHO e preços nos anos 80

Uma explicação das características dos ciclos de preços e do comportamento das importações nos anos 80 pode ser buscada no Plano Nacional do Alho-PLANALHO criado pelo Ministério da Agricultura em 1979. O plano fazia parte das medidas econômicas destinadas a amenizar o déficit da balança comercial, gerado pelo segundo choque do petróleo.

Os objetivos do plano eram reduzir importações em 10% ao ano e planejar e organizar as safras nacionais, as quais por estarem concentradas nos meses de agosto a novembro deixavam o mercado à mercê das importações nos meses restantes.

A região Sul tinha papel estratégico no PLANALHO. Ela possuía condições edafoclimáticas adequadas, produzia variedades competitivas com o alho argentino (Chonan, Roxo Pérola, Quitéria, Contestado, por exemplo), e tinha uma safra mais tardia - colheita em novembro e dezembro e comercialização de janeiro a maio - que possibilitava concorrer com a entrada das importações argentinas.

O PLANALHO beneficiou os alicultores através da contenção das importações, possibilitando que os preços no

mercado interno fossem superiores aos correspondentes preços do produto argentino na década de 80. Pode-se verificar na Figura 3 que o preço recebido pelo alicultor catarinense no período 1980/89 foi quase sempre maior do que o preço do alho importado argentino e colocado na praça de Curitiba (preço CIF). A diferença maior foi cerca de 180% no ano de 1982.

A partir de 1990, todavia, o plano foi deixado de lado dada a abertura comercial iniciada no governo Collor, e posteriormente com a implantação do MERCOSUL. Como resultado, os pre-

ços aos alicultores catarinenses ficaram sistematicamente abaixo do preço internalizado do alho argentino, em torno de 48%, o que contrasta com os 40% acima do mesmo na década anterior. Estes dados mostram que a proteção nominal via subsídio implícito aos preços obtidos pelos alicultores na última década foi substituída pela taxa implícita nos últimos cinco anos. Isto significa que houve um corte radical nos estímulos aos preços recebidos pelos alicultores nos anos 80 por parte da política comercial agrícola.

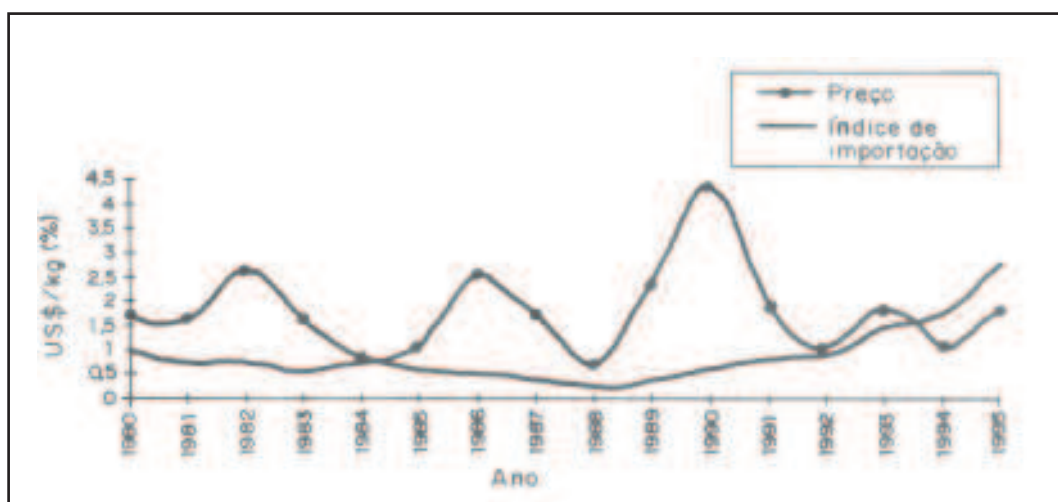
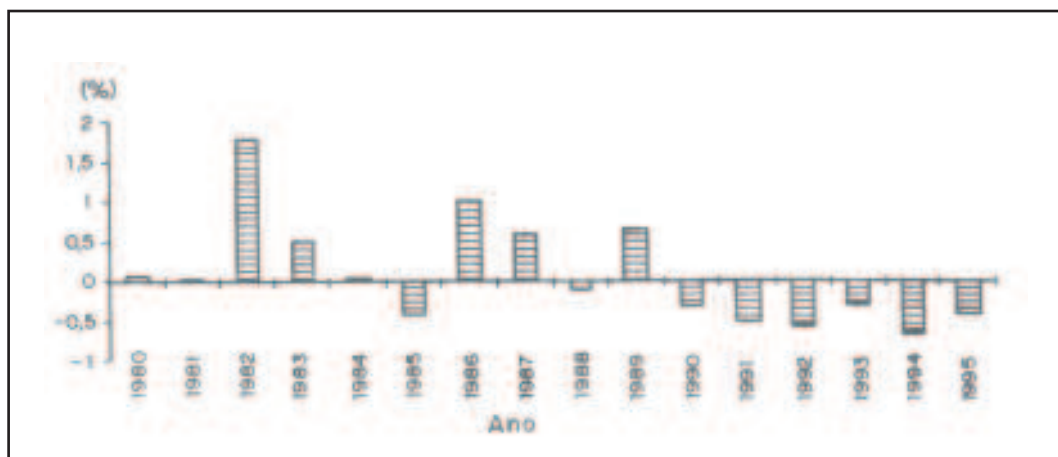


Figura 2 - Preços recebidos pelo alicultor catarinense e total de importações - 1980/95



Nota: Taxa de proteção calculada em relação ao preço CIF.

Figura 3 - Taxa de Proteção Nominal do Alho em Curitiba, SC - 1980/95

Produção e importação nos anos 90

Apesar da perda do incentivo representado pelos preços desfavoráveis, a produção de alho evoluiu durante 1990/93 e, a partir daí, tem se reduzido (Figura 1).

A expansão pode ser devida a consideração de que seria o lucro operacional, ao invés do total, que constituiria a base da decisão de plantar do agricultor. Neste sentido, os custos fixos para a produção de alho seriam repartidos com outras culturas, como feijão e milho. Assim, embora o preço fosse baixo para remunerar o custo total, o alhicultor o consideraria lucrativo tendo em vista que o mesmo cobriria os custos variáveis. Sabe-se porém que em 1992, 1994 e 1995, respectivamente, cerca de 43, 53 e 91% dos custos fixos na produção de alho ficaram a descoberto devido aos baixos preços (3). Além disso, houve uma elevação de 29% na produtividade no período 1990/93. Outra explicação é o impulso dado à produção pelo aumento da produtividade, a qual se elevou em quase 29% no período (1).

A queda da produção, a partir de 1993, por outro lado, provavelmente resultou, além dos preços desfavoráveis nos três anos anteriores, da queda adicional dos preços agrícolas e dos altos juros aplicados aos débitos agrícolas em 1995. Neste sentido, o custeio do plantio do alho provavelmente foi prejudicado, visto que exige recursos da ordem de 40% do total para atender gastos com sementes e mão-de-obra. Em consequência, a produtividade decresceu em pelo menos 18%, resultante da diminuição dos insumos para compensar a redução dos preços, enquanto a área colhida em 1995 foi 40% maior que aquela de 1990.

As importações, por sua vez, cresceram a despeito da queda dos preços internos. Estas são, em sua maioria, realizadas por grandes atacadistas, muitos dos quais também produtores. Estes decidem quanto e como importar com base em previsões da produção nacional e dos preços futuros.

Pouco se sabe, entretanto, acerca dos determinantes de importação, da concorrência estabelecida entre os

importadores, bem como da qualidade das informações de mercado que embasam suas decisões. A hipótese é que existe um conhecimento desigual (assimetria) do quadro de disponibilidade do alho entre os importadores. Em consequência o mercado pode ter um excesso de oferta com prejuízo para todos os agentes da cadeia produtiva. Esta questão permanece em aberto para investigação.

Conclusões e estratégias

A conclusão deste trabalho é que a abertura comercial iniciada nos anos 90 reduziu os preços do alho nacional em função da maior disponibilidade do alho importado. Esta é uma tendência irreversível, e qual será, então, a melhor estratégia para conviver com preços cada vez mais competitivos?

A estratégia de retardar a comercialização da produção até março para obter melhores preços depende de três condicionantes: de que o volume de estoques dos grandes atacadistas seja pequeno; de que não haja disponibilidade do produto no mercado internacional, principalmente do argentino; de que os importadores tenham uma perspectiva negativa para os preços no mercado interno. Caso contrário, a melhor alternativa parece ser a liberação do alho para comercialização logo após o produto estar curado e encaixotado.

Outra estratégia é a denúncia da concorrência desleal como uma alternativa para reduzir as importações. Um exemplo, neste sentido, é a sobretaxação em 1995 do alho importado da China devido à existência de subsídios na origem.

O fortalecimento da Associação Nacional dos Produtores de Alho-ANAPA poderia concorrer para auxiliar na avaliação da concorrência internacional. Para isso são necessários recursos para acompanhar a formação dos preços dos países exportadores de alho, além de acompanhar as liberações de guias de importação de alho emitidas pela CACEX.

A elaboração e divulgação de pesquisas de intenção de plantio e de projeções para preços futuros poderia auxiliar na redução da possível

assimetria de informações dos importadores. Este trabalho poderia ser feito conjuntamente pelos órgãos de assistência técnica, cooperativa e instituições de acompanhamento agrícola.

Aos órgãos de assistência técnica e pesquisa sugere-se o desenvolvimento de tecnologias visando reduzir e racionalizar o uso de insumos, melhorar a qualidade do alho-semente e difundir as técnicas de cultivo, esta última principalmente junto aos pequenos alhicultores. Cabe avaliar também outras atividades que possam reter a mão-de-obra na região para evitar que os custos com este fator se tornem cada vez maiores nas épocas de plantio e colheita. Este trabalho poderia resultar de um esforço conjunto dos governos estadual e federal, universidades, associações de produtores e os alhicultores mais tecnificados.

Para os alhicultores impossibilitados de competir no mercado, a pesquisa poderia objetivar o estudo de alternativas culturais como a produção de frutas de clima temperado, fumo e feijão carioca.

Agradecimento

Os autores agradecem os dados fornecidos por Guido Boeing (Instituto CEPA/Florianópolis,SC), Marco Lucini (EPAGRI/Curitiba,SC) e Milton Müller (SPA/MA/Brasília).

Literatura citada

1. INSTITUTO CEPA/SC. *Alho*. Florianópolis: 1966. 114p. (INSTITUTO CEPA/SC. Estudo de economia e mercado de produtos agrícolas, 3).
2. FELDENS, A.; GIACOMINI, N.M.R. *Produção e mercado de alho no Brasil*. Porto Alegre: UFRGS-FCE-IEPE, 1993. 92p.
3. SEBEN, J.C. *Diagnóstico da cultura de alho frente ao MERCOSUL*. Florianópolis: EPAGRI. (No prelo).

Francisco Gelinski Neto, eng. agr., M.Sc., Cart. Prof. n° 32.215, CREA-PR, Departamento de Economia, Universidade Federal de Santa Catarina, Fone (048) 231-9493, Fax (048) 233-4607, 88000-000 Florianópolis, SC e **Celso Leonardo Weydmann**, economista, Ph.D., CORECON 1.976-3, Departamento de Economia - Universidade Federal de Santa Catarina, Fone (048) 231-9493, Fax (048) 233-4607, 88000-000 Florianópolis, SC.