
COMERCIALIZAÇÃO DA CEBOLA

Waldemar Pires de Camargo Filho

1 - INTRODUÇÃO

Dentre os produtos agrícolas, a comercialização de olerícolas é a mais difícil, devido principalmente à sua perecibilidade, que requer rapidez e dificulta o armazenamento; sua pouca resistência ao manuseio aumenta perdas e expande a margem de comercialização.

A comercialização da cebola exige que o processo seja realizado nos moldes dos olerícolas, porém, apresenta vantagens, visto ser menos perecível, ter menor perda no manuseio e a possibilidade de a limpeza e classificação serem realizadas mecanicamente.

2 - CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO

Antes da década de setenta, devido a usos e costumes, o preparo da cebola para a comercialização exigia que os bulbos fossem enredados. De modo geral, a produção era adquirida e embalada em sacas de 45kg pelos atacadistas da zona de produção, que a enviava aos atacadistas dos centros consumidores. Portanto, os intermediários que trabalhavam junto ao produtor faziam a coleta do produto, embalagem, limpeza e transporte, cabendo ao atacadista dos grandes centros populacionais a distribuição do produto aos varejistas ou, ainda, a outros atacadistas. Estes agentes localizavam-se em zonas atacadistas tradicionais das grandes capitais dos Estados.

Não havia, portanto, legislação que regulamentasse a comercialização interna de cebola no Brasil, no aspecto referente à classificação e padronização. Em 1974, a Carteira de Comércio Exterior (CACEX) baixou a Resolução 88, que regulamentou a classificação e a padronização da cebola, apenas para o comércio externo.

Nos anos setenta, ocorreram mudanças no processo de comercialização, e algumas regiões de produção cresceram em importância no volume ofertado. Atualmente, a comercialização da cebola é realizada quase sempre com o atacadista da zona de produção adquirindo os bulbos do cebolicultor, já cortados o talo e a raiz. Estes bulbos são passados em máquinas instaladas em "packing-house", para limpeza, seleção e classificação. Dessas máquinas, que podem classificar os bulbos em cinco

ou seis tipos, estes já saem embalados em sacos de 20kg e são distribuídos a outros atacadistas ou varejistas. Este procedimento no comércio foi consequência do aperfeiçoamento do próprio sistema, não derivando de esforço governamental em procurar sanar falhas no processo. Embora tardiamente, medida neste sentido foi tomada através da Portaria 53, de 07/02/1977, publicada no D.O. da União de 07/03/1977, contendo as normas e definições das características de qualidade e embalagem, além de outras, para o comércio de cebola no mercado interno. Esta Portaria constitui um esforço inicial, mas necessita de aperfeiçoamento para que se melhorem as práticas comerciais no Brasil.

Além da mudança ocorrida no preparo do produto, houve alterações nos canais de comercialização. Apesar de uma parte considerável de bulbos ser enviada aos grandes centros consumidores, hoje cresce muito a importância da aquisição na zona de produção por varejistas e atacadistas de centros populacionais menores, evitando assim o encaminhamento primeiro para os mercados, dos grandes centros, racionalizando operação. Isto promove, além de uma considerável economia de combustível, uma diminuição de preços ao consumidor. Além de todas essas mudanças, houve a instalação de mercados atacadistas padronizados, tipo CEASA, em grandes e médias cidades.

No ano de 1979, o Entrepasto Terminal de São Paulo da CEAGESP transacionou 48.357 toneladas de cebola, volume este 26% superior ao do ano precedente; no mercado tradicional (da Cantareira) foram transacionadas cerca de 100.000 toneladas, e o aumento em relação a 1978 foi de 42%. No CEASA de Campinas, foram comercializadas 8.955 toneladas de bulbo em 1979, volume este 34% maior que o do ano anterior. Na Cidade de São Paulo, a zona atacadista tradicional transaciona grande parte do volume que entra na Capital, sendo que a somatória de entradas para transação na Cantareira e na CEAGESP atinge total equivalente a mais de 20% da produção. No geral, o sistema de comercialização de cebola ainda promove grande afluência de produto aos maiores centros populacionais para, depois, ser encaminhado aos centros médios e pequenos.

No mercado varejista, os equipamentos distribuidores de maior importância são os supermercados e as feiras livres.

3 - ORIGEM DA PRODUÇÃO E COMPORTAMENTO DOS PREÇOS

No território brasileiro existem seis regiões produtoras de cebola:

- a) a mais antiga, em torno da Lagoa dos Patos, no Rio Grande do Sul;
- b) a que mais tem evoluído, a do Vale do Itajaí em Santa Catarina;

c) a maior, do Nordeste brasileiro, situada no Vale do São Francisco, nos Estados de Pernambuco e Bahia; e

d) três regiões no Estado de São Paulo, a saber, de Piedade, de São José do Rio Pardo e de Monte Alto.

As produções gaúcha e catarinense, cujas colheitas iniciam-se em dezembro e persistem até fevereiro, abastecem o mercado no primeiro quadrimestre do ano, com bulbos do tipo baia piriforme — pera.

A colheita de bulbinho (soqueira) ocorre em maio e junho e é realizada na região de Piedade, que cultiva também as baias piriformes.

Do mês de julho até outubro dá-se a colheita das claras precoces, oriundas de Pernambuco, Bahia e regiões de São José do Rio Pardo e Monte Alto.

Iniciando em outubro, a produção de cebola de muda do grupo baia piriforme, da região de Piedade, continua abastecendo o mercado até início de janeiro (figura 1).

O mercado de cebola caracteriza-se por uma forte variação anual dos preços. No período 1967-70, houve relativa estabilidade, e nos três anos seguintes houve oscilações violentas. No quadriênio 1974-77, voltaram a ocorrer pequenas variações anuais, porém com nível de preços reais um pouco superior ao de 1967-70.

Em 1975, a suspensão da importação de cebola assegurou menores oscilações de preços e permitiu um ajuste das safras e dos estoques à quantidade demandada. Entretanto, com a queda do volume produzido no Rio Grande do Sul, em 1978, os preços sofreram forte elevação no início desse ano, baixando em maio e junho com a entrada da safra de bulbinhos (soqueira) e se elevando, porém com menor intensidade, em julho, devido ao reduzido volume de "claras precoces" disponível. A importação nesse ano, que visava suprir a queda da safra gaúcha, a qual abastece o mercado de janeiro a abril, só chegou em outubro, juntamente com a colheita de "claras precoces", e forçou os preços para baixo. Em 1979, os preços das "claras precoces" estiveram baixos em agosto e setembro, e a entrada da Companhia Brasileira de Alimentos (COBAL) no mercado, retirando parte da produção, restabeleceu a normalidade dos preços. De setembro de 1979 até o final do primeiro semestre de 1980, os preços estiveram em ascensão. A produção de baia piriforme (pera) de Piedade apresentou queda de safra em 1979, devido à ocorrência de granizo, motivando a entrada antecipada das produções de Santa Catarina e Rio Grande do Sul no mercado. Em abril, maio e junho de 1980 o abastecimento deveria ter participação efetiva da safra de bulbinhos da DIRA de Sorocaba, porém houve queda no volume produzido em virtude da ocorrência da doença "cachorro-quente" ou "mal-de-sete-voltas", fazendo com que os preços subissem bastante em junho.

Analisando a variação estacional de preços de cebola no mercado atacadista da Cidade de São Paulo, no período 1975-78 (quadro 1 e figura 1), nota-se que os índices estão acima da média nos meses de março a

QUADRO 1. - Variação Estacional Média de Preços de Cebola, no Mercado Atacadista da Cidade de São Paulo, 1975-79

Mês	Índice estacional	Índice de irregularidade	Limite superior	Limite inferior	Variação mensal
Jan.	84,799	1,35250	114,692	62,698	52,0
Fev.	95,079	1,33093	126,544	71,438	55,1
Mar.	131,282	1,40695	184,708	93,309	91,4
Abr.	170,793	1,33725	228,394	127,719	100,7
Mai.	136,579	1,12510	153,666	121,392	32,3
Jun.	121,793	1,25326	152,639	97,181	55,5
Jul.	128,104	1,42904	183,066	89,643	93,4
Ago.	96,592	1,54793	149,518	62,400	87,1
Set.	83,645	1,25130	104,665	66,846	37,8
Out.	78,639	1,47719	116,165	53,235	62,9
Nov.	63,008	1,43185	90,219	44,004	46,2
Dez.	64,840	1,30164	84,399	49,814	34,6

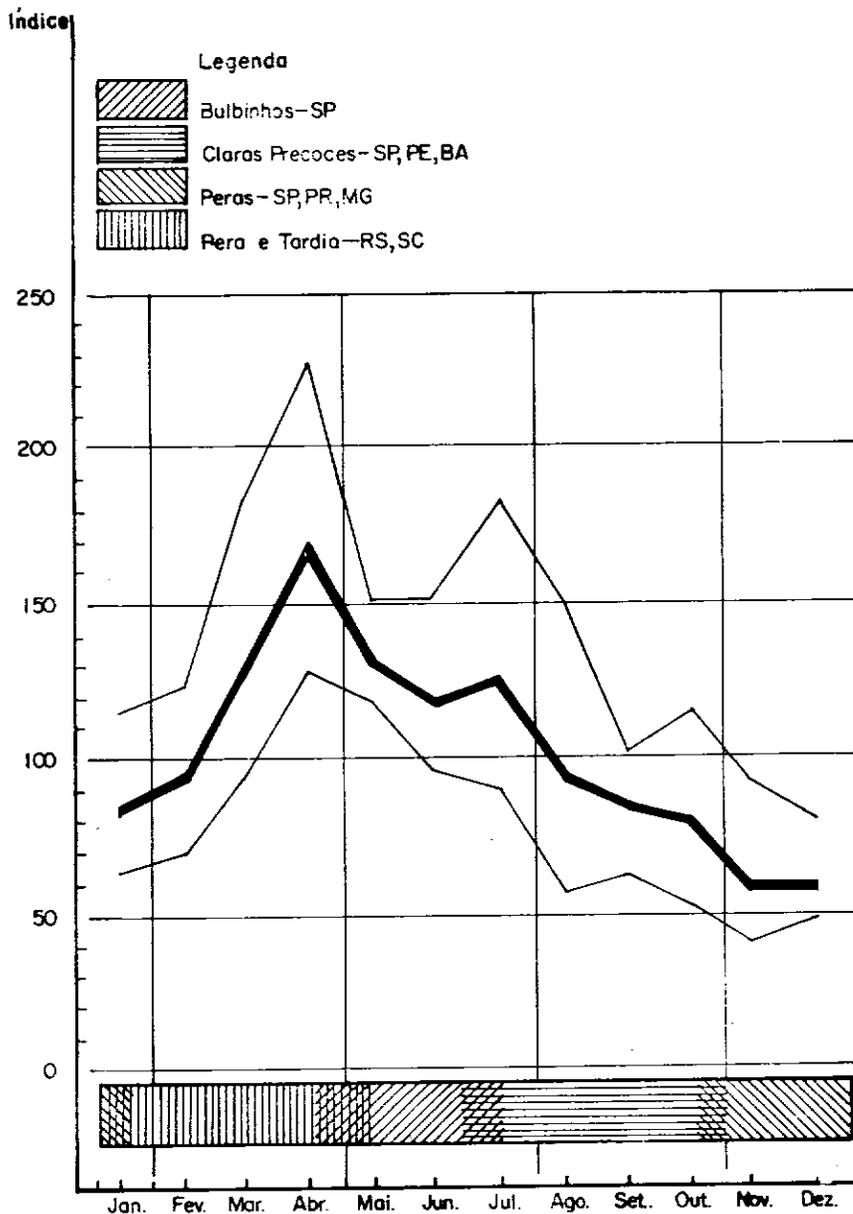


FIGURA 1. - Evolução das Variações Mensais dos Custos de Origem Vegetal, Origem Animal e Total.

julho, e abaixo da média nos de agosto a fevereiro. A amplitude é de 107,8 com o menor índice em novembro e o maior em abril. Percebe-se através do índice de irregularidade uma menor variabilidade de preços em maio, junho, setembro e dezembro, e grande variação em julho, agosto, outubro e novembro.

4 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante do atual desempenho do sistema de comercialização, é necessário que algumas medidas corretivas sejam tomadas para que o processo se desenvolva fluentemente, com manutenção da renda do produtor a níveis estáveis, dando estabilidade ao setor, e com menor oscilação dos preços pagos pelo consumidor.

Com referência à produção, é necessário maior investimento em pesquisas de melhoramento e testes de cultivares nacionais para virem a substituir as importadas e a proporcionar ao produtor maior flexibilidade quanto à época de colheita.

A adequação da legislação sobre classificação e padronização de cebola deveria ser efetivada, para facilitar o comércio a longa distância.

A intensificação do comércio nas regiões de produção, através de mercado do produtor, viria possibilitar economia de combustível, e redução do preço final, além de outras vantagens.

Também, a promoção do bom uso de armazenamento a meio ambiente, a nível de propriedade, além da melhor colheita e cura do bulbo em certas regiões de produção, amenizaria a variação dos preços no decorrer do ano.

Com essas medidas, a afluência e distribuição de cebola se realizaria de maneira mais uniforme, diminuiriam as oscilações de preços e haveria possibilidade de melhorar o abastecimento desse produto à população.