



No vermelho

Em 2011, produtores de batata contabilizaram graves prejuízos. Saída para enfrentar problemas que entravam o setor passa pelo associativismo profissional

Ao contrário dos anos anteriores (2009 e 2010), quando os preços foram excelentes durante mais de 18 meses, 2011 pode ser considerado um “tsunami” para os produtores de batata.

Considerando que as oscilações de preços são diretamente relacionadas à oferta e à demanda, em 2011 esta regra não vigorou. Apesar de a oferta oscilar bastante, os preços não reagiram e permaneceram em patamares superbaixos. Os produtores “entregaram” sua produção entre R\$ 10,00 e R\$ 20,00 o saco de 50 quilos, praticamente o ano inteiro. Estes valores são catastróficos, pois o custo de produção varia de R\$ 30,00 a R\$ 40,00.

Imaginem um produtor de 100 hectares, comercializando, em média, 500 sacos/ha. No final da safra o prejuízo foi de R\$ 1.000.000,00. Se considerarmos as áreas de diversos produtores e regiões, que plantam em média oito mil hectares mensais, em que os preços foram péssimos por pelo menos oito meses, podemos concluir que mais de 60 mil hectares resultaram na produção de mais de 30 milhões de sacos, ou seja, um prejuízo de mais de R\$ 500.000.000,00 (quinhentos milhões de reais).

No auge da crise, em uma tarde de outubro de 2011, em pleno período de safra, um produtor ligou indignado e comentou: “estou conseguindo com muita dificuldade vender minha batata a R\$ 10,00 (R\$ 0,20/kg) com previsão de recebimento para 60 dias”. No supermercado (uma das maiores redes de varejo do Brasil), na semana passada a batata procedente de outra região (mais de 700 quilômetros) estava sendo ofertada a mais de R\$ 2,00 por quilo (R\$ 100,00/saco). Hoje assisti no horário de almoço a uma propaganda deste mesmo supermercado, em que a batata da mesma procedência estava em oferta: compre um quilo de salsicha por R\$ 5,00 e ganhe um quilo de batata. Para “ajudar”, no mesmo estabelecimento a batata pré-frita congelada importada custava

quase a metade das similares nacionais.


Analisando a situação convidamos todos a refletirem:

Quais são as causas dos preços tão baixos? Não há dúvidas de que os valores estão relacionados diretamente à oferta e à demanda, ou seja, da produtividade. Esta, por sua vez, é definida basicamente pelo clima. Em 2009 e 2010 os preços excelentes resultaram da baixíssima oferta devido à falta ou ao excesso de chuvas e elevadas temperaturas. Enquanto em condições favoráveis (frio e seco) a produtividade pode ultrapassar 50 toneladas/hectare em condições adversas (calor e chuva) a produtividade não alcança 10 toneladas/ha, sem contar que o custo de produção é mais elevado. Infelizmente não há muito o que fazer para resolver esta situação. Quem sabe substituir São Pedro...

Será que as atuais variedades contribuem positiva ou negativamente? Em períodos favoráveis (frio e seco) os tubérculos têm pele lisa, brilhante e formato perfeito – parecem “sabonetes” e as produtividades geralmente são altíssimas – em média superior a 40 toneladas/ha com ou sem tecnologia: os mercados ficam abarrotados e saturados e às vezes não há para quem vender. Nestes momentos, para complicar ainda mais, parcela da mídia entra em ação e divulga em cadeia nacional que os produtores preferem jogar as batatas nos lixões a alimentar pessoas carentes. Em períodos desfavoráveis (calor e chuva), além de produzir bem menos, predominam podridões nos tubérculos, causadas geralmente por problemas fitossanitários e fisiológicos. Geralmente, nestas situações, o preço da batata fica alto e a mídia “contribui” divulgando que o produto ajuda a aumentar a inflação. Não há dúvidas de que é preciso encontrar novas variedades “resistentes” à comercialização e que proporcionem satisfação aos consumidores. Vale sugerir, também, a essa parcela da mídia que atue somente para divulgar fatos verídicos.

Será que as grandes redes varejistas contribuem para amenizar a situação? Por que vender a R\$ 2,00 o que pagou R\$ 0,20? Por que dar o que pagou R\$ 0,20? Por que buscar a mesma mercadoria a 700 quilômetros e recusar a produção local que está sendo oferecida a menos de 20 quilômetros? Por que insistir em vender aparência e desprezar a verdadeira necessidade do consumidor: variedades com aptidões culinárias... Por que é tão impossível o diálogo para buscar a satisfação dos consumidores? Por que pessoas sem “conhecimento de causa” têm tanto poder de decisão (exemplo: intermediários e compradores das grandes redes)? Por que o governo não interfere e obriga mudanças óbvias? Provavelmente estas e muitas outras questões justifiquem a decadência de algumas grandes redes de varejo. “Atualmente algumas redes de varejo chamam a atenção pelos preços baixos e à péssima qualidade de suas frutas, verduras e legumes. Sugerimos aos supermercados que deixem de se achar tão poderosos e se juntem aos demais segmentos das cadeias produtivas em busca da satisfação dos consumidores.

Para finalizar, a pergunta que não cala é a seguinte: por que os preços persistiram bem baixinhos, mesmo com grandes variações da oferta? Será que tem a ver com a crise mundial que reduz as importações e conseqüentemente desemprega os trabalhadores? Será que tem alguma relação com a ilusão de que há abundância de empregos? Será que há excesso de importações de batata processada? Será que a população deixou de gostar de batata depois de mais de oito mil anos?

Mais uma vez insistimos na única solução capaz de reverter as mudanças que estão causando a decadência da Cadeia Brasileira da Batata e de todas as demais cadeias produtivas destinadas ao abastecimento interno: associativismo profissional. 

Natalino Shymoiaima,
Gerente geral da ABBA