

COMPORTAMENTO DOS PREÇOS E "MARKUP" DE COMERCIALIZAÇÃO DA ERVA-MATE NO ESTADO DO PARANÁ.

Honorino Roque Rodigheri^{*}
Luciano Javier Montoya Vilcahuaman^{**}
Osmir José Lavoranti^{***}

RESUMO

Analisaram-se o comportamento dos preços e os "markups" de comercialização da erva-mate no Estado do Paraná referente ao período de outubro/89 a março/93. Os preços e o "markup" de comercialização da erva-mate beneficiada diminuíram significativamente no período analisado. O produtor que vende a erva "no pé" não é auto-remunerado e deixa de ganhar 118,90 % sobre a remuneração média paga na região pelo dia de trabalho.

PALAVRAS-CHAVE: Preços, "markup", erva-mate.

BEHAVIOR OF PRICE AND MARKUP OF MATE IN THE STATE OF PARANÁ

ABSTRACT

Price trends and markup of mate from October 1983 to March 1993 in the state of Paraná were analysed. Prices and markup of processed mate decreased significantly in the period. If mate is sold at the stump, producer is not self remunerated and loses 118,9% over the average per diem paid in the region.

KEY-WORDS: Price, markup, mate.

1. INTRODUÇÃO

A erva-mate (*Ilex paraguariensis* St Hil.) em décadas passadas constituiu-se a atividade de maior importância na economia paranaense. Representou o 3. Ciclo Econômico do Estado e foi responsável pelo desenvolvimento de várias cidades do Sul do Paraná.

Mesmo com a redução de sua importância econômica, a partir da década de 80, o Paraná assumiu a condição de primeiro produtor nacional de erva-mate. Da produção brasileira estimada em 140.000 toneladas de erva cancheada, o Paraná participa com 36,0% seguido por Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Mato Grosso

* Eng.-Agrônomo, Doutor, CREA n° 5904-D, Pesquisador da EMBRAPA - Centro Nacional de Pesquisa de Florestas.

** Eng.-Agrônomo, Mestre, CREA n° 7139-D, Pesquisador da EMBRAPA - Centro Nacional de Pesquisa de Florestas.

*** Assistente de Pesquisa da EMBRAPA - Centro Nacional de Pesquisa de Florestas.

do Sul com 32,4%; 28,8% e 2,8%, respectivamente (EXTRAÇÃO...1983, 1991).

A economia ervateira paranaense está baseada na exploração extrativa, dependendo de ervais nativos. Para muitos produtores das regiões de concentração da produção como: Colonial de Irati, Curitiba. Campos de Guarapuava, Médio Iguaçu, Sudoeste Paranaense e São Mateus do Sul a erva-mate ainda se constitui numa das principais atividades econômicas e uma das poucas alternativas de ocupação da mão-de-obra no período de inverno.

Mesmo com as transformações ocorridas na agricultura paranaense onde ervais nativos foram erradicados cedendo áreas principalmente a culturas anuais e/ou pastagens, de 1986 a 1989, a produção de erva-mate teve um aumento de 81,63% passando de 30.187t para 54.830t (cancheada) (EXTRAÇÃO...1986,1991).

Apesar da elevação da produção, houve aumento na procura provocando alta dos preços e, conseqüentemente, aumentou o interesse dos produtores em realizarem novos plantios (GRAÇA et.al., 1989).

Entretanto, a grande pulverização da produção em pequenas propriedades, tem dificultado o acesso dos produtores às informações de mercado, ficando, portanto, sujeitos aos preços e às formas de comercialização predominantes, tais como: (1) no pé, onde o comprador retira a produção das árvores; (2) em folha, onde o produtor corta/colhe e entrega a erva-mate na propriedade; (3) na indústria; (4) cancheada e (5) beneficiada. Essas formas de comercialização associadas às operações de colheita, transporte, processamento, embalagens, armazenamento e distribuição, contribuem para o aumento do custo do produto a ser pago pelo consumidor (JUNQUEIRA, 1970). O custo ou a diferença entre o preço recebido pelo produtor e o preço pago pelo consumidor relativamente ao preço recebido pelo produtor, resulta no markup de comercialização que aumenta na medida que aumenta a exigência de processamento da matéria-prima (JUNQUEIRA & CANTO, 1971).

Considerando a importância da cultura, o aumento da procura e as diferentes formas de processamento e de comercialização, este trabalho tem por objetivos analisar o comportamento dos preços e os markups de comercialização da erva-mate no Estado do Paraná.

2. MATERIAL E MÉTODOS

Para a realização deste trabalho, utilizou-se a série de preços da erva-mate (em pé, em folha, na indústria, cancheada e beneficiada) coletados pela Divisão de Estatística Básica do Departamento de Economia Rural da Secretaria de Estado da Agricultura e Abastecimento do Paraná, DERAL-SEAB/PR, referentes ao período de outubro de 1989 a março de 1993.

Os respectivos preços foram corrigidos pelo Índice Geral de Preços (I.G.P.), Col. 2 da Conjuntura Econômica da Fundação Getúlio Vargas (F.G.V.), tendo como base o mês de março de 1993.

Para a análise do comportamento dos preços, utilizou-se o método de previsão de "quadrados mínimos", o qual prevê um valor futuro a partir de combinações lineares de valores passados. MORETTIN & TOLDI (1985) citam que a maior parte das séries econômicas flutuam ao redor de uma reta, com combinações positivas ou negativas, observadas através da função linear $y = a + bx$.

A análise do comportamento dos "markups" de comercialização resultam das diferenças dos preços da erva-mate entre as cinco formas de comercialização: em pé, em folha, na indústria, cancheada e beneficiada.

Em termos relativos, o cálculo dos respectivos "markups" é feito pela relação:
onde: $M.K_i$ = "markup" de comercialização

P = preço da erva-mate

i = formas de comercialização (no pé, em folha, na indústria, cancheada e beneficiada $i = 1...5$.)

3. REULTADOS E DISCUSSÃO

3.1. Análise do comportamento dos preços.

Para as cinco formas de comercialização de erva-mate consideradas neste trabalho, verificou-se que os coeficientes angulares (b) para os respectivos preços foram negativos; -49,14; -82,26; -96,36; -110,02 e -2.408,66 para a erva: no pé, em folha, na indústria, cancheada e beneficiada, respectivamente.

Vale frisar que o coeficiente angular para o preço de erva-mate beneficiada (-2,408) foi o único significativo ao nível de 1% de probabilidade, indicando que, no período analisado, houve uma redução significativa do preço para os consumidores.

Ainda com relação ao comportamento dos preços, constata-se correlação positiva e significativa (ao nível de 1% de probabilidade) entre todos os preços estudados (Tabela 1). Isso comprova que, à medida que um preço decresce, os demais, embora com intensidades diferentes, também decrescem.

TABELA 1. Coeficientes de correlação de "Person" entre as formas de comercialização, para a variável preço da erva- mate, no período 1989-1993.

Formas de Comercialização	No pé	Em folha	Na indústria	Cancheada	Beneficiada
No pé	1,00				
Em folha	0,95	1,00			
Na indústria	0,72	0,79	1,00		
Cancheada	0,90	0,92	0,79	1,00	
Beneficiada	0,75	0,81	0,79	0,82	1,00

Vale ressaltar que o modelo de regressão utilizado neste trabalho não permitiu estimativas precisas de valores futuros, em decorrência dos altos desvios das regressões.

O comportamento dos intervalos de confiança dos preços da erva-mate, no período analisado, pode ser observado através da Tabela 2, a seguir:

TABELA 2. Valores máximos e mínimos, com 95% de confiança para a média dos preços de erva-mate, no período de out/89 a mar/93.

Erva-mate	Ano				
	1989	1990	1991	1992	1993
No pé*	35,98	44,29	32,02	41,07	32,50
	56,74	56,27	44,01	53,06	56,47
Em folha*	42,29	56,47	40,11	49,80	43,62
	66,55	70,48	54,12	63,80	71,63
Na indústria*	45,34	62,81	37,99	57,44	48,88
	74,24	79,50	54,67	74,13	82,25
Cancheada*	158,59	197,95	157,30	186,20	168,82
	240,99	245,52	204,88	233,78	263,96
Beneficiada**	316,90	378,99	369,39	306,33	359,27
	438,28	449,07	339,46	376,41	399,43

* CR\$/arroba.

** CR\$/kg.

US\$ (comercial) = CR\$ 22.469,13 (média de março de 1993).

3.2. Análise dos "markups" de comercialização

No período de out/89 a mar/93, os preços médios da erva-mate para as cinco formas de comercialização analisadas neste trabalho foram: no pé (CR\$ 45,21/arroba), em folha (CR\$ 55,88/arroba), na indústria (CR\$ 61,72/arroba), cancheada (CR\$ 205,80/arroba) e beneficiada (CR\$ 373,35/kg).

Ressalta-se que os "markups" de comercialização podem ser obtidas de quantidades equivalentes de produto. Para tal, no caso da erva-mate, torna-se necessário considerar as seguintes transformações:

- a) uma arroba de erva-mate verde (no pé, em folha e na indústria) equivale a 5,6 kg de erva-mate cancheada.
- b) a relação da erva-mate cancheada para beneficiada é de 3:1.

Feitas as transformações, os respectivos preços da erva-mate passam a ser: no pé (Cr\$ 3,01/kg), em folha (Cr\$ 3,73/kg), na indústria (Cr\$ 4,11/kg), cancheada (Cr\$ 13,72/kg) e beneficiada (Cr\$ 373,35/kg).

Na Tabela 3, são encontrados os "markups" de comercialização da erva-mate nas formas predominantes em que o produto é comercializado. Na referida tabela, pode-se constatar o grande salto da margem da erva beneficiada em relação à cancheada, o que, em grande parte, pode ser explicado pelo custo de processamento e das embalagens.

TABELA 3. "Markups" de comercialização da erva-mate no Estado do Paraná.

Formas de Comercialização	No pé	Em folha	Na indústria	Cancheada	Beneficiada
No pé	-	19,30	26,76	41,24	93,52
Em folha	-	-	9,25	27,18	91,97
Na indústria	-	-	-	19,76	91,15
Cancheada	-	-	-	-	88,98
Beneficiada	-	-	-	-	-

Outro aspecto importante refere-se à elevada margem/diferença de preços da erva "em folha" para a erva "no pé" resultante da decisão do produtor colher ou não a sua produção. É importante ressaltar que um equivalente homem corta/colhe, em média, 17,5 arrobas de erva/dia e que, no período analisado, a remuneração média da mão-de-obra na região produtora de erva-mate foi de Cr\$ 86,34/homem dia (DERAL/SEAB-PR). Dessas informações, pode-se concluir que, apesar da erva-mate constituir-se numa das poucas opções de trabalho para os agricultores da região de ocorrência de erva-mate no Estado do Paraná, o produtor que vende a erva "no pé", além da auto-remuneração, deixa de ganhar Cr\$102,26, ou seja, 118,90% sobre a equivalente produtividade (corte/colheita) de um dia/homem de trabalho.

4. CONCLUSÕES

Os preços e o "markup" de comercialização da erva-mate diminuíram significativamente apenas para o produto beneficiado.

Apesar de a erva-mate constituir-se numa das poucas alternativas de ocupação da mão-de-obra dos agricultores, no período de inverno, o ervateiro que vende a erva "no pé" além de não ser auto-remunerado deixa de ganhar 118,90% sobre a remuneração média paga na região pelo dia de trabalho.

5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

EXTRAÇÃO vegetal. **Anuário Estatístico do Brasil**, v.44, p.426, 1983.

EXTRAÇÃO vegetal. **Anuário Estatístico do Brasil**, v.47, p.284, 1986.

EXTRAÇÃO vegetal. **Anuário Estatístico do Brasil**, v.51, p.505, 1991.

GRAÇA, M.E.C.; TAVARES, F.R.; RODIGHIERI, H.R.; COOPER, M.A. **Produção de mudas de erva-mate por estaquia**. Curitiba: EMBRAPA-CNPQ, 1989. Não paginado.

JUNQUEIRA, P. de C. Distribuição das margens de comercialização. In: GUIA da Comercialização Rural. São Paulo: [s.n.], 1970 p.87-94.

JUNQUEIRA, P. de C. ; CANTO, W.L. Cesta de mercado - margens totais de comercialização. **Agricultura em São Paulo**, São Paulo, v.18, n.9/10, p.1-46, 1971.

MORETTIN, P.A., TOLDI, C. M. de C. **Previsão de séries temporais**. São Paulo:
Atual, 1985. 37p.