

MERCOMATE: “ESTADO DA ARTE”¹

Neusa Gomes de Almeida R.²

O equilíbrio do Mercado de erva-mate safrinha 2004/2005 surpreendeu e encantou os produtores agroindustriais participantes do Mercado Comum do Mate – MERCOMATE. O desempenho desse estado da arte foi determinado pela capacidade empreendedora dos empresários ervateiros argentinos e brasileiros no controle generoso dos custos operacionais sem repasse ao consumidor final e na reconquista dos mercados tradicionais.

A equalização do setor agrícola ervateiro BRASILEIRO e sua participação nos benefícios da atual conjuntura de mercado são o resultado das negociações com o setor industrial quanto à paridade de preços da matéria-prima dos ervais sombreados e a pleno sol. Os investimentos financeiros em tecnologias de secagem eliminaram a estratificação sócio-econômica dos ervais e promoveram as relações saudáveis de comercialização entre os segmentos da cadeia alimentar erva-mate.

A qualidade do produto ofertado e os preços médios negociados, sem distinção de ervais, favoreceram o fluxo de comercialização de erva-mate cancheada/beneficiada com denominação de origem do Estado do Paraná. De acordo com os dados do Departamento de Economia Rural – DERAL (www.pr.gov.br/sima) durante a safrinha (2004/2005) a arroba da erva-mate folha verde, posta na propriedade rural, obteve uma variação de preço mínimo (MIN) de R\$3,70/@, o preço mais comum (M_C) ponderado estabilizou-se em R\$4,00/@ e o preço máximo (M_{ÁX}) referenciado em R\$4,50/@ oscilou em positivo de R\$5,25/@ até R\$6,78/@. Esse informe sinaliza que os preços estimados em R\$ 0,35/kg da matéria prima erva-mate folha verde posta na propriedade obtiveram uma variação percentual em torno de 0,75% por quilograma. Para a próxima safra, que será iniciada em maio, estima-

¹ SEAB/DERAL/DCA – 02/05

² neusagar@pr.gov.br

se um preço mínimo (MIN) de R\$0,50 para o quilograma da matéria prima em análise.

.Nesse contexto, no Paraná, o desempenho dos indicadores de transferência entre os parceiros segmentados da cadeia alimentar erva-mate sinaliza que os negócios da folha verde posta na indústria processadora serão fechados a um preço mais comum (M_C) em torno de R\$7,00 a arroba. A erva-mate cancheada novamente estará atrelada ao mercado consumidor interno/externo de mate beneficiado, às negociações anuais junto ao Sindicato de Alimentos/PR quanto ao acordo de contratos de trabalho e às mudanças conjunturais do MERCOMATE.

Mesmo assim, estima-se que na zona produtora paranaense, o quilograma de erva-mate cancheada, posta na indústria beneficiadora, estará sendo negociado em torno de R\$1,52/kg com uma variação percentual provável de até 12%, se comparado com os preços médios de até R\$1,25/Kg, praticados nessa safrinha.

A equalização do setor agrícola ervateiro ARGENTINO e sua participação nos benefícios da atual conjuntura de mercado são o resultado da orientação do INYM – Instituto Nacional de Yerba Mate - junto aos elos integrantes da cadeia alimentar erva-mate. Além do sistema organizacional e cooperativista, aos moldes de um bom desempenho de competitividade empresarial, o INYM e demais Órgãos Governamentais atuam em busca de eficiência e de equidade no processo de comercialização do produto e serviços MATE. Haja vista, a evolução dos preços médios negociados de erva-mate folha verde posta na propriedade, durante o período compreendido entre 07/2002 e 21/02/05, quando serão negociados os novos preços. Isto é, o quilograma da folha verde, em meados do 1º semestre de 2002, era negociado em torno de sete centavos de peso. A partir de julho de 2002, sob a coordenação do INYM, mesmo com mercado retraído, o produtor agrícola foi beneficiado com aumentos parciais, mas constantes. Ou seja, de 13,5 centavos de peso, o quilograma negociado em abril de 2003 passou para 16,0 centavos de peso; em agosto de 2003 para 20,0 centavos de peso e para 26,2 centavos de

peso em abril de 2004. Em outubro de 2004 foi negociado o preço que está sendo praticado durante o período de safrinha de 2005, que é de 31 centavos de peso o quilograma. Assim, configura-se que no ano 2004, o preço da folha verde obteve uma variação percentual de 18 %.

Semelhante é o caso dos preços médios negociados em erva-mate cancheada posta nas indústrias beneficiadoras de Misiones e de Corrientes. Entre abril e setembro de 2004, o quilograma de mate cancheado foi de 97 centavos de peso. A partir de outubro até 21 de fevereiro de 2005, conforme prognóstico do MERCOMATE, SEAB/2004, a erva-mate cancheada está sendo negociada a 1,18 de pesos, com variação percentual de 22% se comparada com todo o ano de 2004. Na safra 2005, que se inicia no próximo mês de março, em se tratando da Argentina como principal produtora do MERCOMATE, a conjuntura econômica ervateira tende a ser vista como prioridade na mesa de discussão do INYM referente ao mercado consumidor interno/externo de mate beneficiado, como também, do mercado produtor de mate cancheado brasileiro. Nesse contexto, acredita-se em uma variação percentual de 15 % a 20 %, mais precisamente 18 %, o que equivaleria a um aumento de 6 % superior ao mate cancheado brasileiro que será negociado na safra de 2005.

Analisar a zona produtora ervateira do MERCOMATE é antes de tudo entender que ela é única, real e verdadeira. Os grandes rios da Bacia do Prata não se fizeram o suficiente para separá-la. Então, a pergunta básica:

- Vai faltar a matéria-prima erva-mate?

- Não vai faltar, se forem preservados os produtos florestais não madeiráveis (PFNM) e se, por unanimidade, for aceito pelos empresários do MERCOMATE que a Empresa Ervateira é por excelência FAMILIAR e que o processo sucessório “post mortem” é herança sócio-econômica com penalidades deixada pelo déspota esclarecido, o qual em vida foi tudo menos precursor e mantenedor da segurança econômica familiar. Para facilitar a vida empresarial e pessoal de todos os familiares, mister se faz, preparar a substituição do titular com dignidade, dentro das normas e dos bons costumes que são os alicerces da empresa familiar ervateira em constante mutação.

Também, são fatores que carecem atenção especial:

. Investir em adequação ou em novos equipamentos na indústria ervateira, com vistas ao aumento da oferta em quantidade e qualidade de matéria-prima erva-mate, com o menor desperdício e a inversão em beneficiamento, embalagem e/ou concorrência de uma nova marca no mercado consumidor; e,

. Aproveitar as oportunidades de mercado, como está sendo o caso da Empresa Ervateira Schier e Família, de Guarapuava/PR, com lançamento do novo sabor do produto erva-mate 87; do retorno da Cooperativa Agrícola Concepción de la Siera Limitada, importante fornecedora de matéria-prima cancheada na Província de Misiones, incluso para a Empresa La Cachoeira, que pretende voltar a processar a cadeia produtiva completa; das possíveis negociações empresariais, entre processador brasileiro de chá mate e processador indiano de chá da Índia; e, do organismo não governamental SOS MATA ATLÂNTICA, o qual negocia com a poderosa Petrobrás/Xisto para não avançar nos próximos 600 alqueires de ervais nativos localizados no Estado do Paraná.

Para confirmar o equilíbrio possível entre a oferta e a demanda do produto e dos serviços MATE, safra 2005, a maior vantagem empresarial ervateira é contar com o produto que sintetiza duas paixões do nacionalismo argentino: o MATE e o BOCA JUNIORS com marca própria de erva-mate no Mercado Comum do Mercosul.