

ESTUDO DAS RELAÇÕES DE TROCA DO MARACUJÁ PRODUZIDO E COMERCIALIZADO NA REGIÃO DO SUBMÉDIO SÃO FRANCISCO

José Lincoln Pinheiro Araujo¹
Edílson Pinheiro Araújo²

RESUMO

O estudo teve como objetivo determinar a relação de troca do maracujá produzido e comercializado na região do Submédio São Francisco e do fertilizante super fosfato simples que é o insumo mais utilizado na sua exploração. Os valores da série histórica utilizada nesta análise correspondem ao período de 1999 a 2006 e foram corrigidos pelo Índice Geral de Preços da Fundação Getúlio Vargas. Os resultados do estudo revelaram que de março até julho as relações de troca produto/insumo são desfavoráveis aos produtores, enquanto que nos demais meses do ano as relações de troca são benéficas a este segmento do agronegócio. O mês de setembro é o que registra maior ganho para o produtor, enquanto que, em abril ocorre a relação mais desfavorável. A análise anual da série histórica revela um significativo ganho no poder de compra do produtor de maracujá, visto que, o índice médio geral da relação de troca do período está aproximadamente 11,00% acima do índice do ano critério do estudo, que é o ano inicial da série.

Palavras-chaves: relação de troca, agricultura irrigada, rentabilidade.

1. INTRODUÇÃO

A produção mundial de maracujá esta em torno de 650.000 toneladas/ano, com o Brasil, com uma produção anual de cerca de 480.000 toneladas, ocupando disparadamente a posição de maior produtor mundial, vindo em seguida o Equador (100.000 ton.) e a Colômbia (85.000 ton.). A maior parte do produção mundial de maracujá destina-se a satisfazer o consumo doméstico dos países produtores, visto que, a participação do maracujá nos grandes mercados internacionais de produtos hortifrutícolas ainda é muito pequeno. Entretanto, segundo um estudo de mercados realizado por instituição

¹ Doutor em Economia Agroalimentária, Pesquisador da Embrapa Semi-Árido, C. Postal 23, 56 300 000 Petrolina –PE, lincoln@cpatsa.embrapa.br; ² Mestre em Economia Agrícola, Professor da UNIVASF, Petrolina- PE.

de pesquisa da Colômbia (Maracuya..., 2006), entre 1995 e 2005 as importações de maracujá in natura realizadas pela União Européia cresceram a uma taxa de 6% ao ano, sendo a Holanda, a França, o Reino Unido e a Alemanha os principais mercados demandantes. Com relação às importações de suco de maracujá para o mercado da União Européia, neste mesmo horizonte temporal, houve nos primeiros cinco anos da década um crescimento anual da ordem de 5%, enquanto nos últimos cinco anos registrou-se um significativo decréscimo. Já no mercado norte americano, ocorreu um comportamento inverso, com a importações de sucos de maracujá, e de outras frutas tropicais, acusando entre 2000 e 2005 um crescimento anual da ordem de 10%.

Em nível de país a região Nordeste é a maior produtora, respondendo por mais de 50% da produção nacional, sendo Bahia, Sergipe e Ceará os estados que registram produções mais expressivas (IBGE, 2007). Nessa região, um pólo de produção dessa frutífera que está em franca expansão é o Submédio São Francisco, já contando com cerca de 1300 hectares cultivados concentrados principalmente nos municípios de Juazeiro–BA e Petrolina–PE. Vale ressaltar que, nesse agropólo, os cultivos do maracujazeiro estão concentrados nas áreas de colonização dos diversos perímetros de irrigação ali instalados. Esse fato confirma uma tendência dessa frutífera, observada em outras zonas de produção, que é de ser altamente ajustável ao tipo de exploração agrícola executado nas pequenas unidades produtivas. O longo período de safra do maracujazeiro, que varia de 10 a 12 meses na região do Submédio São Francisco, permite um fluxo de renda equilibrado que pode contribuir para elevar o padrão de vida das pequenas propriedades rurais de exploração familiar. Atualmente, com o interesse do governo em dinamizar a pequena produção, o maracujazeiro desponta como uma das culturas mais credenciadas para exploração nas áreas de lotes familiares dos perímetros irrigados do Semi-Árido, visto que, além de sua colheita se estender por um longo período, trata-se de um produto que praticamente não registra crise de comercialização.

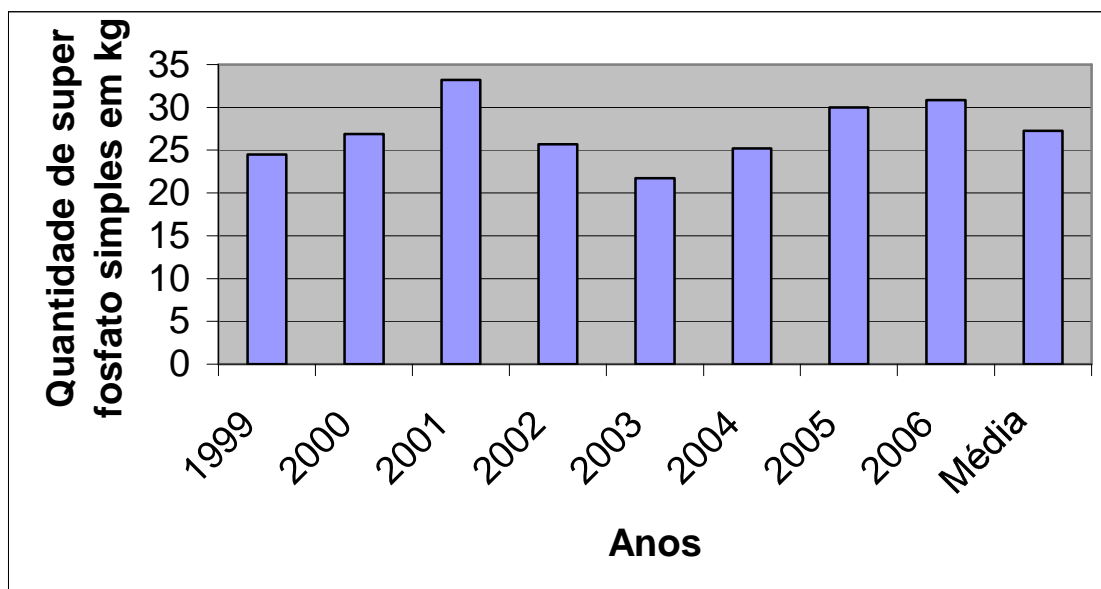
Entretanto, como o cultivo do maracujá é uma exploração que demanda muito capital, torna-se imprescindível que os produtores além do conhecimento técnico sobre o manejo do cultivo tenham também conhecimentos sobre práticas de gestão. Neste contexto, uma das práticas de administração rural adequada para monitorar o desempenho econômico de uma exploração é a relação de troca entre o produto e os insumos. O objetivo desse estudo é analisar as relações de troca do maracujá com um dos principais insumos utilizados na obtenção de sua produção. Especificamente procurou-se nesta pesquisa determinar a relação de troca do maracujá comercializado na região do Submédio São Francisco com o fertilizante super fosfato simples, que é o insumo mais utilizado na exploração desse cultivo, no período de 1999 - 2006.

2. MATERIAL E MÉTODOS

Os valores da série temporal foram corrigidos pelo Índice Geral de Preços (IGP), da Fundação Getúlio Vargas (FGV, 2007) para o ano base de agosto de 1994. Para se determinar a relação de troca produto/insumo foram utilizados dados coletados mensalmente, durante o período de 1999 a 2006, no mercado do Produtor de Juazeiro, Bahia, que se constitui pelo volume comercializado no principal centro de comercialização de produtos hortifrutícola do Nordeste, e na rede de casas de insumos agrícolas localizada no pólo Juazeiro-Petrolina. Segundo diversos autores, como Antunes (1998), Hoffmann (1999) e Balestero (2001), a relação de troca é uma importante ferramenta de gerenciamento, visto que, permite ao administrador rural tomar decisões importantes para melhor maximizar o seu lucro e afasta-lo do fantasma da descapitalização, provocada pela redução de receitas nas explorações. A relação de troca corresponde a relação entre o preço de venda de um produto e o preço de compra dos insumos necessários para sua produção. O mérito que apresenta essa prática de gestão reside no fato de que as variações nas relações de troca se repetem ao longo dos anos, sinalizando ao produtor os momentos mais propícios e os mais inadequados para a realização das operações de compra de insumos e de vendas dos produtos.

3. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Analisando-se o comportamento da relação de troca entre o maracujá produzido e comercializado no Submédio São Francisco e o fertilizante super fosfato simples, que é o insumo utilizado em maior quantidade no sistema de cultivo dessa frutífera, constata-se que na análise anual da série histórica houve um considerável ganho no poder de compra do produtor de maracujá. Visto que, o índice médio da relação de troca de todo período (27,20), cifra que indica que com a comercialização de 20 kg de maracujá o produtor compra 27,20 kg do fertilizante em análise, está 11,11% acima do índice do ano critério do estudo, que é o ano inicial da série (24,51). O ano em que o maracujá alcançou um melhor desempenho comercial foi o de 2001, quando registrou um índice anual de relação de troca 35,53% acima do índice do ano critério do estudo, enquanto que o ano de 2003, com um índice de relação de troca de aproximadamente 11,40% abaixo do índice do ano critério da análise, foi o que acusou a maior perda o produtor (Figura 1).

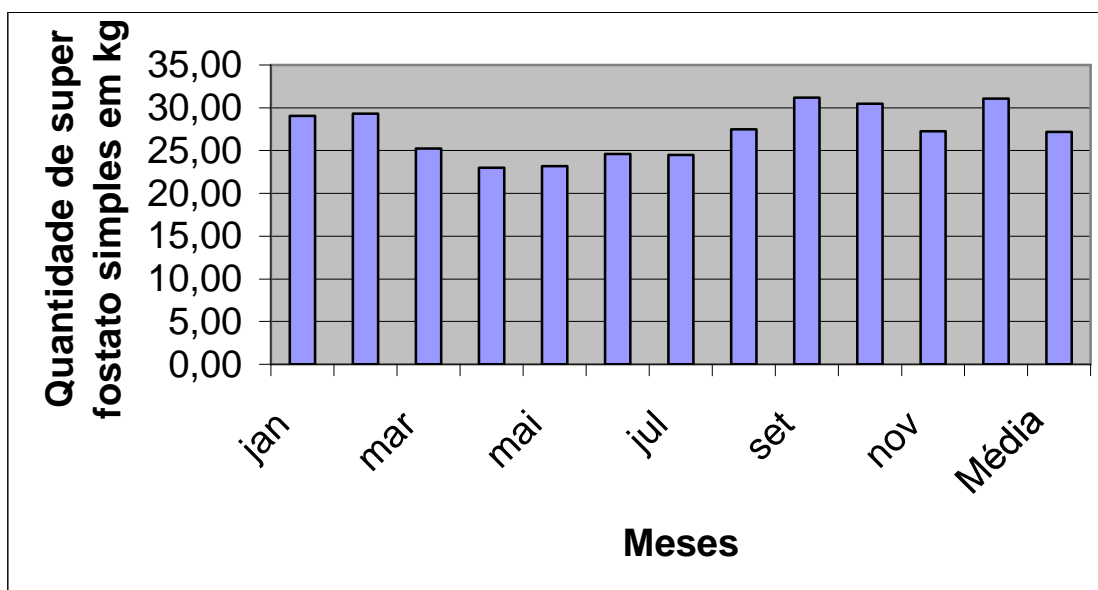


Relação = Preço de 20 kg de maracujá/ 1 kg de super fosfato simples.

Figura 1- **Relação de troca entre os preços médios anuais do maracujá da região do Submédio São Francisco e do insumo super fosfato simples, no período de 1999 a 2006.**

No tocante à análise da série histórica por meses do ano, o estudo da relação de troca produto/insumo aponta que, no período do ano que vai de

agosto a fevereiro ocorre ganhos para os produtores, visto que, as relações observadas em todos os meses desse período superam a média da série histórica que é de 27,20 (Figura 2). Já na época do ano que abrange os meses de março a julho, observa-se um comportamento negativo para o produtor, com todos os meses apresentando uma relação de troca inferior a relação média da série histórica estudada. O mês que registra a relação de troca com maior ganho para o produtor de maracujá é setembro, quando com a venda de 20 kg de maracujá o produtor pode adquirir 31,18 kg do insumo estudado. O mês de abril é o que acusa a pior relação de troca para o produtor, visto que, com a venda de 20 kg do produto somente se compra 23,00 kg do insumo. Entretanto é interessante assinalar que a diferença percentual entre a relação de troca média da série histórica e as relações dos meses que registram o melhor e o pior desempenho está em torno de 15%. Este comportamento revela que a variação da relação de troca em análise não apresenta ao longo do ano grandes discrepâncias de comportamento. A discreta redução do poder de compra do produtor de maracujá, no período do ano que vai de março a julho, está fortemente relacionada com a coincidência de safra com outras zonas produtoras de maracujá do Nordeste, como é o caso de Jagaquara e Iraquara no sudoeste baiano, que nessa época do ano enviam seus produtos para mercados preferencialmente utilizados pelos produtores do Submédio São Francisco. É importante argumentar que os principais mercados de consumo do maracujá produzido no Submédio São Francisco são os grandes aglomerados urbanos do Nordeste, principalmente as regiões metropolitanas de Salvador, Recife e Fortaleza. A temperatura é outro fato que contribui para a leve redução do preço do maracujá neste período do ano, notadamente nos últimos dois meses, pois nessa época se registram as temperaturas mais frias, situação que desestimula o consumo de sucos.



Relação= Preço de 20 kg de maracujá/ 1 kg de super fosfato simples.

Figura 2 - **Relação de troca entre os preços médios mensais do maracujá da região do Submédio São Francisco e do insumo super fosfato simples, no período de 1999 a 2006.**

4. CONCLUSÕES E CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo apontou que, na série histórica compreendida nesta pesquisa (1999-2006), a relação de troca produto/insumo registrou um significativo aumento no poder de compra do produtor de maracujá da região do Submédio São Francisco.

Outra constatação observada nesta investigação foi à pequena variação na cifra da relação de troca ao longo do ano, com o segundo semestre registrando um desempenho mais favorável que o primeiro.

Considerando que as condições climáticas, da região foco do estudo, permitem que se explore o cultivo do maracujazeiro durante todo o ano, situação que efetivamente está sendo aproveitada pelos fruticultores do Submédio São Francisco, o ideal para aumentar os ingressos financeiros das unidades produtoras dessa fruta, é concentrar o volume da oferta nos meses onde a relação produto/insumo é mais favorável ao produtor.

Evaluation of marked price / fertilizer cost relationship on passion-fruit in the Sub middle São Francisco River Valley

ABSTRACT - The study aimed to detect the relationship between passion-fruit market price and simple superfosfate fertilizer cost, which is an input highly used in crop cultivation under irrigation in the São Francisco River Valley. It was considered, for analysis, the available data from 1999 to 2006, which was adjusted by the General Price Index of Getúlio Vargas Foundation. The results showed that from March to July the product/input relationship is unfavorable for the farmers, while in the other months of the year the relationship is favorable for the passion-fruit producers. Highest profits for the producer were registered in September, while April was the month with the lowest relationship. The annual data analysis showed a significant increase in the passion-fruit producer income, since the average general index for the market price / fertilizer cost relationship for the period is approximately 11% higher than the annual criteria index used, which is the first year of the studied series.

Key words: product price / fertilizer cost relationship, irrigation cropping, profits

5 . LITERATURA CITADA

ANTUNES, L. M.; ENGEL A. **Manual de Administração Rural**. Guaíba:

Livraria e Editora Agropecuária, 1994.

BALLESTERO, E. **Economía de la empresa agrária y alimentaria**. Madrid, Ediciones Mundi-Prensa, 2001.

FGV, **Conjuntura Econômica**, Rio de Janeiro, v. 60, n 1, jan. 2007.

HOFFMANN, R. **Administração da empresa agrícola**. São Paulo, Livraria Pioneira editora, 1999.

IBGE cidra. Disponível em: < <http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/tabela/protabl>>. Acesso em: mar. 2007.

MARACUYA. **Perfil do Producto**, Bogotá; n 19, p.1-20,2006.