

ELETRIFICAÇÃO RURAL

A PARTICIPAÇÃO DIRETA DO AGRICULTOR NA CONSTRUÇÃO DAS REDES ELÉTRICAS REDUZ BASTANTE A SUA PARTICIPAÇÃO FINANCEIRA NOS CUSTOS DA LIGAÇÃO.



Os programas criados e executados com esse fim pela Copel alcançaram todos os municípios paranaenses, permitindo a milhares de cidadãos acesso a uma vida mais confortável, segura e produtiva. Na educação, por exemplo, a luz elétrica tornou viável a implantação de cursos noturnos, melhorando o grau de instrução da população. Na produção, acionando bombas d'água, moedores de milho, ordenhadeiras e refrigeradores para estocagem de produtos perecíveis, e ainda dando acesso a informações como técnicas de cultivo e

preços de comercialização veiculadas em programas específicos. "Essa é uma das missões de cunho social da Copel: levar eletricidade como ferramenta para o desenvolvimento social e econômico das populações desassistidas", diz o presidente da empresa. "Ligar à rede elétrica a casa de uma família de produtores rurais é integrar essa família à sociedade, tornando-os cidadãos", enfatiza.

A evolução

No Brasil todo, cerca de 1,5 milhão de propriedades rurais contam com energia elétrica. Do total, 250 mil

localizam-se no Paraná, recebendo atendimento direto da Copel. Essa presença marcante do Estado no contexto da eletrificação rural brasileira só foi conseguida a partir de 12 anos para cá, quando o Governo estadual elegeu a extensão desse benefício ao homem do campo como uma de suas prioridades e passou a participar de forma agressiva na viabilização dos projetos de ligação.

Efetivamente, até o princípio da década de 80 o Paraná contava menos de 90 mil propriedades eletrificadas, posicionando-se como um dos menos favo-

recidos nesse indicador comparativamente aos estados das regiões Sul e Sudeste. O índice de eletrificação no Paraná não alcançava 20%, o que não deixava de impressionar em se tratando de um Estado cuja economia tradicionalmente se sustenta na produção agrícola.

A partir de uma série de inovações e modificações de padrões técnicos e construtivos, a Copel conseguiu idealizar projetos em que o custo de cada ligação baixava consideravelmente. Paralelamente a esse barateamento, houve a vontade do Governo de par-

ticipar mais expressivamente do rateio de custos: antes, a ligação (que era mais cara) exigia do interessado participação de 80% no seu custo, com subsídio do restante. Após a consolidação do seu "status" como prioridade do Governo, a ligação elétrica rural passou a ter seu custo dividido em condições mais favoráveis ao agricultor. O sucesso, evidentemente, foi enorme: o primeiro programa de eletrificação iniciado em 1982 (o Clic Rural) programará como meta de quatro anos a execução de 88 mil ligações - praticamente dobrando, no pe-

PRODUTOS E SERVIÇOS

Desenvolvida nova variedade de milho

Uma nova variedade de milho, colocada no mercado pela Cargill, aumenta a produtividade do grão em até 30%, gerando também um aumento de 50% sobre o peso total da matéria seca da planta. Trata-se de semente híbrida desenvolvida pela empresa, para áreas tropicais, e que atende à necessidade de melhorar o nível tecnológico.

O melhoramento genético obtido proporciona também maior precocidade, o que permite ao agricultor escoar a produção mais cedo, beneficiando-se dos preços praticados no início da safra e liberando a terra para novos plantios.

A semente híbrida foi gerada a partir de novos conhecimentos de genética de populações que, combinando aspectos defensivos dos milhos tropicais com características de produtividade dos milhos exóticos, resultou em uma planta de estrutura moderna, utilizando milhos de diferentes regiões do mundo. O projeto foi desenvolvido inteiramente no Brasil e seus resultados já estão sendo aplicados pela Cargill não só no país como no México, África e países da Ásia.

Precocidade e eficiência

As vantagens da nova variedade são evidentes e podem ser comprovadas na balança, afirmou Delom Rodrigues, vice-presidente da Cargill. Segundo ele, a semente proporciona um aumento significativo da quantidade de grãos sobre o peso total da matéria seca da planta. Enquanto no milho tropical essa porcentagem gira em torno de 30% a 35%, com a semente híbrida, se eleva para 50%.

O melhoramento genético obtido consistiu em inserir no milho tropical, genes responsáveis por características agrônomicas desejáveis, como produtividade, precocidade, estatura da planta adequada, qualidade de raiz e colmo, apropriada inserção de espiga e maior tolerância a moléstias.

Rodrigues justifica que a maior precocidade, permite ao agricultor escoar a produção mais cedo, possibilitando que escape dos efeitos maléficos dos veranicos, quando muito fortes. Destaca ainda a adequação da estrutura da planta à mecanização da cultura. Argumenta que o milho tropical tem colheita trabalhosa e de grande risco. Sua planta alta, um tanto "selvagem" exige muito do colmo e da raiz, apresentando elevado índice de quebraimento. Com os novos híbridos, os problemas são minimizados já que a planta desenvolve menor estatura, concluiu.

Colhedora de café é novidade no mercado

Foi lançado no país um equipamento inédito de colheita de café que provavelmente vai provocar impacto no mercado, pela agilidade que imprime à atividade. Trata-se da Agromatica, fabricada em Pradmano, Itália e distribuída no Brasil, pela Pinalense S/A. Máquinas Agrícolas.

O equipamento proporciona aumento de 150% na produtividade em comparação com a tradicional colheita manual do café, que chega a representar até 30% dos custos totais de produção.

A colheita com o equipamento é feita através de um sistema pneumático de derriça mecânica dos frutos dos cafeeiros. Uma haste vibratória - acionada por ar comprimido e passada pelo operador ao longo dos galhos da planta - faz com que os grãos sejam derrubados. A máquina permite também uma derriça seletiva dos grãos, do cereja ao verde, ajustando a pressão do ar comprimido.

Segundo a Pinalense, o novo sistema de colheita é perfeitamente adequado à tecnologia de processamento de café, que permite ao cafeicultor separar mecanicamente os grãos por estágio de maturação, viabilizando a obtenção de um produto final de alta qualidade.

A empresa garante que o equipamento é compatível com os mais diversos tipos de espaçamentos e utilizável em terrenos com qualquer topografia. Além de ser utilizado na colheita, o sistema Agromatica dispõe de acessórios intercambiáveis para uso na poda, corte e desbaste do café. Pode ser aproveitado também em outras culturas.

A empresa paulista espera vender entre 1.500 e 2.000 unidades do equipamento já no primeiro ano de comercialização. Além da distribuição, a Pinalense se responsabiliza pela assistência técnica e fornecimento de peças de reposição da máquina.

SERVIÇO: TELEFONE PARA CONTATO (0800) 15-1079

Estabilização aumenta faturamento das empresas

Confirmando o bom desempenho das indústrias de máquinas e implementos em 1994, a Valmet faturou US\$ 240 milhões, que corresponde a um aumento de 80% em relação às vendas faturadas em 1993.

As boas safras agrícolas brasileiras nos dois últimos anos, aliadas



Foto: Adenêto Zanella

a preços internacionais em alta, favoreceram a capitalização do meio rural e, por consequência, impulsionaram o mercado agrícola, justificou o diretor de marketing da Valmet, Fernando Adas. Acrescentou que na região Sul, onde predominam as lavouras de milho e soja, a capitalização do produtor foi mais acentuada, em função da excelente comercialização obtida no início de 94, quando as safras foram comercializadas a preços compensadores. O mercado de soja foi favorecido pela quebra da safra norte-americana em 93. Já o milho teve sua comercialização acima do preço mínimo, desde o início da safra, cujos reflexos podem ser medidos pelos investimentos feitos pelos produtores.

Adas, da Valmet, relaciona ainda créditos rurais para investimentos suficientes, este ano, e necessidade de renovar a frota de tratores, cuja idade média de rodagem estava acima da recomendada. Os produtores sabiam que num levantamento de custo/benefício com as máquinas antigas estavam perdendo e bastante, com os altos de manutenção do maquinário.

Para 95, o setor espera uma continuidade no crescimento de mercado, em torno de 5 a 10% em relação a 94. Adas condicionou esta estimativa ao comportamento das taxas de juros, opções de financiamento e comportamento dos principais preços agrícolas. A expectativa é de um mercado favorável.

Insumos

O setor de insumos, apesar de ser prejudicado pela estiagem, com o adiamento das compras pelos produtores, também foi beneficiado este ano, recebendo a influência positiva da ampliação do mercado com o início do processo de estabilização.

A empresa adubos Trevo, líder do mercado com 14% de participação nacional, faturou este ano US\$ 280 milhões, um aumento de 20% em relação a 93. Ao contrário, porém, do mercado de máquinas que aponta crédito suficiente para o impulso das vendas, o mercado de insumos se queixa de poucos recursos no crédito rural. Para o diretor comercial da Trevo, Jorge Wisniewski, adubos, sementes e herbicidas estão enquadrados no crédito de custeio das lavouras, o que dificulta a liberação de mais recursos diante da política econômica do governo federal de restringir o crédito de custeio.

Outro fator que atrasou as compras, apontou Wisniewski, foi a implantação do Plano Real, que no início provocou insegurança no setor agrícola. Quando finalmente o produtor se dispôs a plantar, foi atropelado por uma estiagem prolongada, que aumentou ainda mais as apreensões.

Para Wisniewski, entretanto, o bom ano agrícola onde agiram as forças de mercado a favor da produção rural, capitalizou o produtor, principalmente os mais profissionais e estruturados. Esses, observou, têm na atividade grandes perspectivas para o ano que vem. Ele espera um crescimento da ordem de 5%.

Para o diretor da Trevo, o mercado do agribusiness representa 40% do PIB, o que revela um cenário promissor daqui para frente, se concluído o processo de estabilização econômica e abertura de novos mercados, com o Mercosul.