

RETROSPECTIVA • 94

Um ano bom para os pecuaristas

Arroba do boi mantém média satisfatória e garante rentabilidade

Luiz Carlos Rizzo - (Maringá - PR)
Especial para o MultiRural

Demais setores

De razoável para bom ou, em alguns casos, excelente. Em resumo, esta a análise feita por diferentes representantes da pecuária paranaense - bovinocultura, avicultura, suinocultura - em relação a 94, considerando-se dados levantados pelo Departamento de Economia Rural (Deral) da Secretaria da Agricultura e do Abastecimento no período janeiro/outubro.

Enquanto na bovinocultura de corte fortes geadas e prolongada estiagem alavancaram as cotações, no caso do leite a situação não é das melhores. O produtor, afinal, precisa - por exemplo - vender cinco litros para comprar uma garrafa de cerveja no boteco da esquina. Quanto à produção de suínos e frangos, o Plano Real vem respondendo pelo pequeno aumento no consumo pela menor perda de poder aquisitivo.

Bovinocultura de corte

O preço médio nos 10 primeiros meses do ano para boi magro foi de US\$ 278,79, ficando em US\$ 24,68 para a arroba do boi gordo. Segundo Annibal Bianchini da Rocha, presidente do Sindicato Patronal Rural de Maringá, a atividade vem remunerando de maneira relativamente satisfatória. "O mais importante foi a lição deixada pelas adversidades climáticas. Quem estiver bem estruturado quanto à produção de alimentos para épocas de estiagem e geadas ganhará dinheiro. Quem, por exemplo, confinou, vendeu a arroba a R\$ 36,00. A bovinocultura de corte é um grande negócio para quem é profissional, entende do ramo, reinveste na atividade e não tem apenas como passatempo de final de semana ou como caixa 2 da empresa urbana".

Bovinocultura de leite

Mais um ano de justificadas queixas. O litro de leite extra-cota ficou nos míseros US\$ 0,17, chegando a US\$ 0,20 no leite-cota. Nos cálculos de Ari Cândido, do Instituto Adventista Paranaense, de Ivatuba e que atua com tecnologia de ponta, este segmento mal faz para cobrir os custos. "O preço do leite é político e nosso setor paga pelo baixo salário. Temos que melhorar cada vez mais a produtividade, embora não haja lucro para reinvestimento para chegarmos a isto", diz Cândido.

Suinocultura

94, um bom ano para suinocultura na opinião de Antonio Roberto Pupulim, presidente da Associação dos Suinocultores da Região de Maringá. A explicação: milho e farelo de soja estão com preços consumidos e respondem por 70% dos custos de produção na atividade suinícola, que em 10 meses deste ano obteve preço médio de US\$ 0,72/Kg para raças tipo carne e US\$ 0,55 para tipos comuns.

A exemplo da bovinocultura de corte, o segmento se profissionaliza e quem fica investe em genética e nos demais itens para melhoria da eficiência, não mandando ao abate matrizes diante do aprofundamento de crises na área. Por conta do Plano Real, os suinocultores consideram lucrativa a atividade depois de anos de choro e ranger de dentes.

Na sericicultura, produzir casulos verdes a partir do bicho-da-seda não é mais aquelas coisas. O preço médio do casulo verde foi de US\$ 2,16 o Kg e, portanto, muito distante dos US\$ 4,00 da década de 80. Quem tem mão-de-obra familiar, teoricamente obtém lucro. Mas quem

conta com parceiro praticamente divide os prejuízos. Ou as despesas.

Entre os produtores de ovos, a maioria japoneses, a reclamação é contra os altos custos de rações concentradas e encargos trabalhistas. Afinal, são necessários 360 ovos (caixa de 30 dúzias) para uma remuneração bruta de US\$ 12,39, cotação média no período janeiro/outubro deste ano. ■



RDB / CDB BANESTADO

RENTABILIDADE E SEGURANÇA

BANESTADO

ELETRIFICAÇÃO RURAL

riodo, tudo o que o Paraná conseguira acumular até então. Pouco depois de seu lançamento, contudo, a Copel obrigou-se a rever as previsões, elevando em pouco tempo - e sucessivamente - suas metas para 100 mil e 120 mil novas ligações. A causa disso parece clara: era preciso dar vazão a uma demanda que esteve reprimida durante vários anos, formada pelos custos das extensões de rede (na época, praticamente uma extensão das redes urbanas, trifásicas, robustas e de alto custo).

Nas administrações estaduais que se seguiram, a prioridade foi mantida e o programa pode ser aprimorado, tomando a ligação elétrica não mais um luxo reservado a grandes e poderosos proprietários de terras, mas um benefício social e uma ferramenta da produção às famílias mais humildes. Toda a experiência paranaense foi repassada à Eletrobrás e outras concessionárias brasileiras, que elegeram a Copel como modelo para programas de massificação da eletricidade no campo.

Simplificações

Ao idealizar um programa de eletrificação rural capaz de chegar à maior parte dos agricultores estabelecidos no Paraná a um preço acessível, a Copel buscou simplificar ao máximo os padrões técnicos e constru-



tivos das redes de distribuição. O limite era a exigência de segurança das instalações. Os condutores de alumínio foram trocados por fios de aço galvanizado, mais baratos. Os transformadores foram redimensionados, trabalhando com potências menores mais adequadas a mercados consumidores em estágio inicial. Os pára-raios foram substituídos por descarregadores de chifre, e o fusível do transformador foi trocado por uma haste metálica denominada "elo fusível com olhal". Todas essas alterações foram conjugadas à técnica de construção de linhas monofilares em 34.500 volts com retorno por terra (o sistema MRT), capaz de sozinha baratear em 30% o custo médio de uma ligação rural.

Como resultado final disso tudo, uma ligação de 3 KVA de potência acabou tendo seu custo reduzido a menos da metade. Com vantagem ainda maior ao agricultor, já que antes ele teria de arcar com 80% do custo e no Clic Rural sua participação foi reduzida a 40% - metade. portanto.

O sucesso do programa de eletrificação rural alcançou todos os municípios paranaenses, e motivou sua continuidade e aprimoramento nas administrações posteriores.

Equivalência produto

Na atual gestão, iniciada em 1991, a eletrificação rural permaneceu com sua condição de prioridade, auxiliando o desenvolvimento de outros projetos gover-

NENHUMA OUTRA EMPRESA DE ENERGIA NO BRASIL TEM TANTOS CONSUMIDORES RURAIS ATENDIDOS DIRETAMENTE QUANTO A COPEL. SÃO 250 MIL PROPRIEDADES ELETRIFICADAS, RESULTADO DE UM TRABALHO DE FORTE CONTEÚDO SOCIAL DO GOVERNO ESTADUAL.

namamentais como o de incentivo à agroindústria, os de irrigação de lavouras, os de mini-cooperativas de beneficiamento da produção e o Panela Cheia, entre outros. A grande novidade do programa, denominado Força Rural, foi a adoção da equivalência em milho para o eventual parcelamento da parte dos custos de responsabilidade do agricultor. Outra inovação foi a institucionalização do trabalho em regime de mutirão como fator de barateamento adicional, com grande sucesso.

O Programa Força Rural foi lançado com a perspectiva de executar 50 mil novas ligações em todo o Paraná, a um custo estimado de 100 milhões de dólares (metade disso, participação direta da Copel e do Governo Estadual na forma de subsídio). Subdividido em cinco projetos destinados a ligações de públicos específicos, o programa vem conseguindo materializar seus objetivos.

Sacas de milho

Lançado e desenvolvido num ambiente de elevados índices inflacionários, o Força Rural teve a preocu-