

edição comemorativa
de 6º aniversário

ECONOMICO

Ano VII -- N°. 68 -- Dezembro/75 -- Cr\$ 10,00



JOÃO FRANCISCO DA MOTTA

406

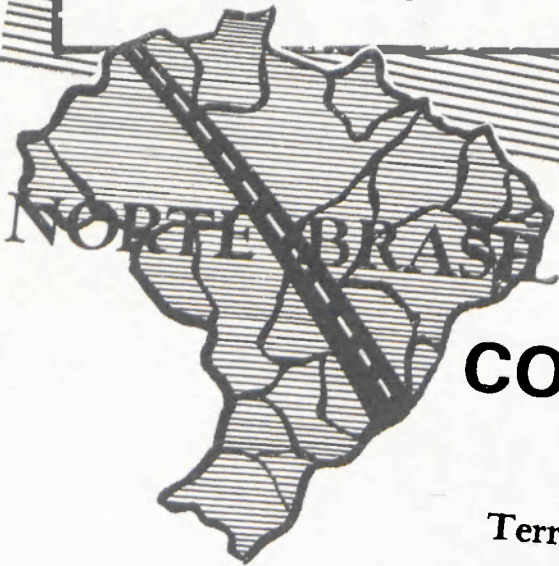
As memórias de um vaqueiro que
chegou a capitão de indústria

JUNTOS CONSTRUÍMOS OS CAMINHOS DO DESENVOLVIMENTO!

Quando a nossa Empresa inicia uma nova obra está, com toda certeza marcando mais uma etapa de progresso do Rio Grande do Norte. As nossas construções significam novos caminhos para o desenvolvimento: nós fazemos estradas.

Quando a Editora RN-ECONÔMICO coloca em circulação mais um número da sua revista está marcando em nossa história as realizações dos nossos homens de empresa: sua finalidade é justamente a de documentar o trabalho de construção do Rio Grande do Norte.

Estas razões nos levam a enviar aos que fazem a revista RN-ECONÔMICO a nossa mensagem de parabéns pelo seu sexto aniversário.



**CONSTRUTORA
NORTEBRASIL LTDA.**

Terraplenagem, Asfalto e Obras d'Arte Especiais
Av. Antônio Basílio, 1370 — Fone: 2-3507 — NATAL (RN)

RN-ECONOMICO
REVISTA MENSAL
PARA HOMENS DE NEGÓCIOS

Diretores-Editores

Marcos Aurélio de Sá
 Marcelo Fernandes de Oliveira

Gerente Financeiro

Núbia Fernandes de Oliveira

Gerente Industrial

Creso Barbalho

Redatores

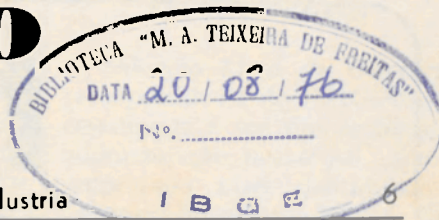
Sebastião Carvalho
 Gerson Luiz
 Manoel Barbosa

Colaboradores

Alvamar Furtado
 Benivaldo Azevedo
 Cortez Pereira
 Dalton Melo
 Domingos Gomes de Lima
 Edgar Montenegro
 Epitácio de Andrade
 Fabiano Veras
 Fernando Paiva
 Genário Fonseca
 Hélio Araujo
 Hênio Melo
 Joanielson P. Rego
 João de Deus Costa
 João Wilson M. Melo
 Jomar Alecrim
 Luiz Carlos A. Galvão
 Manoel Leão Filho
 Moacyr Duarte
 Ney Lopes de Souza
 Nivaldo Monte
 Otto de Brito Guerra
 Severino Ramos de Brito
 Túlio Fernandes Filho
 Ubiratan Galvão

RN-ECONÔMICO revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade da Editora RN-ECONÔMICO Ltda. CGCMF 08423279/0001. Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 — Natal — RN. Telefones: — 2-0706 e 2-4455. Impressa na Gráfica RN-ECONÔMICO. É permitida a reprodução total ou parcial de matérias, desde que seja citada a fonte. Preço do exemplar: — Cr\$ 10,00. Número atrasado: — Cr\$ 12,00. Preço da assinatura anual: Cr\$ 60,00. Assinatura para outros Estados: Cr\$ 75,00.

sumário



EMPRESA

As memórias de um vaqueiro que chegou a capitão de indústria

ECONOMIA

População de Natal precisa de empregos e melhores salários

NEGÓCIOS

Grupo PLANOSA faz nova investida no mercado do plástico

TURISMO

Até 1980, Natal terá mais hospedes do que hotéis

INDÚSTRIA

Meta da Fiação Borborema é duplicar produção em 1976

AGRICULTURA

Dólares do RURALNORTE garantem futuro do algodão

Secretário da Agricultura analisa problemas do algodão

Porque os vales úmidos são improdutivos

PERSPECTIVAS

Caixa Econômica encerra bem 75 e vai crescer em 76

COOPERATIVISMO

Falta de estrutura entrava o desenvolvimento do setor

A Cooperativa Central vai ajudar?

PESQUISA

RN pioneiro na utilização de rádio-isótopos em pesquisas econômicas

DESENVOLVIMENTO

RN afinal melhor colocado na SUDENE

EXTENSÃO RURAL

EMATER absorve a ANCAR e muda sistema de trabalho

AGROINDÚSTRIA

Indústria do açúcar vive os seus melhores dias

MERCADO DE CAPITAIS

Apesar das mudanças, cadernetas ainda dão vantagem

URBANISMO

Um projeto para melhorar os transportes urbanos

TECNOLOGIA

Enfim as águas mães serão industrializadas

IMÓVEIS

VIVENDA - a corretora do ano

EDUCAÇÃO

O PIPMO dá profissão a quem só fez estudar

MATÉRIA PRIMA

A CISAF vai industrializar o sisal do RN

EMPREENHIMENTO

Medeiros & Cia. - um sólido grupo empresarial que nasceu das mãos de um pioneiro

PREVIDÊNCIA

Acidentes do trabalho aumentam no RN

12

16

18

28

31

33

36

40

44

49

52

58

64

67

71

74

78

80

84

84

87

92

HOMENS & EMPRESAS

○ BANORTE INVESTE Cr\$ 1,8 MILHÃO EM INSTALAÇÕES

A **BANORTE** Crédito Imobiliário S/A investiu na sede própria da filial de Natal a soma de . . . Cr\$ 1.800.000,00. O seu prédio da Avenida Rio Branco, com dois pavimentos, possui 600 metros quadrados de área, garantindo conforto aos clientes e funcionários. Dois homens devem ser apontados como responsáveis diretos pela grande expansão da **BANORTE** em Natal: Nelson da Matta e Francisco Cordeiro Bezerra, o primeiro diretor da empresa e o segundo gerente local. Nelson da Matta, apesar de suas múltiplas atribuições em Recife, tem dado especial atenção ao Rio Grande do Norte e a ele pode ser creditada a participação da **BANORTE** nos audaciosos e bem sucedidos empreendimentos do **INOCOOP**.

○ BANORTE INJETA CAPITAL NA ECONOMIA DO RN

Em apenas dois anos de atuação no Rio Grande do Norte, a **BANORTE** Crédito Imobiliário S/A já investiu no financiamento de casas próprias em Natal a expressiva soma de Cr\$ 200 milhões. Com um detalhe importante. 95% deste dinheiro foram trazidos de fora para dentro do Estado, o que representa um grande ingresso de recursos externos na nossa economia, gerando empregos e salários para milhares de pessoas. Até este final de 1975, a **BANORTE** — segundo informa o seu diretor Nelson da Matta — já financiou 4.880 casas em Natal. Em 1976, a previsão é de que a **BANORTE** aumentará em mais de 100% essas marcas.

○ SORIEDEM CONSTRÓI MAIS UM GALPÃO

Até junho do próximo ano a **SORIEDEM** inaugurará o seu segundo galpão industrial, com o que ampliará a área construída da fábrica em mais 5.000 metros quadrados. Informa Garibaldi Medeiros que serão criados pelo menos mais 500 empregos diretos pela sua empresa. A **SORIEDEM** é uma indústria de confecções que já oferece 1.050 empregos.

○ ILNASA VAI SER AMPLIADA

A **ILNASA** — Indústria de Laticínios de Natal, que encontrou a estabilidade financeira sob a direção de Vinício Garcia Freire, Silvério Cerveira e Roberto Lamas, parte agora para sua expansão. Um projeto de modernização está sendo elaborado por um dos melhores escritórios de planejamento do Estado e deverá brevemente ser encaminhado à **SUDENE**.

○ ALPARGATAS SERÁ INAUGURADA EM MARÇO

Será dia 16 de março a inauguração das novas instalações da **Alpargatas do Nordeste S/A**, à margem da **BR-101**. Inicialmente, a empresa empregará cerca de 300 pessoas mas logo duplicará esse número. Terrenos anexos à fábrica já foram adquiridos, prevendo-se já para 1976 a construção de novos galpões industriais. Os próprios industriais da confecção no RN consideram que a **Alpargatas** poderá ser, no futuro, a maior empresa do ramo em nosso Estado.



○ PORCINO TERÁ 1.200m2 DE LOJAS

O grupo **Porcino** deverá inaugurar em fevereiro a sua nova loja da rua Princesa Isabel, que formará uma ampla galeria com a matriz das **Casas Porcino**, na rua João Pessoa. João Costa, um dos líderes do grupo, informa que a sua cadeia de lojas em Natal somará uma área coberta superior a 1.200 metros quadrados. Além de vender móveis e material para escritório e eletrodomésticos, as **Casas Porcino** implantarão um amplo departamento de móveis coloniais.

○ NOVA EMPRESA DE CONSTRUÇÃO NA PRAÇA

Por outro lado, o grupo **Porcino** tem planejado a diversificação das suas atividades econômicas. Uma nova empresa foi criada, com participação acionária de todos os membros do grupo: a **Trampolim Construção e Imobiliária Ltda.**, com sede à Rua João Pessoa, 209 — 1.º andar. A frente da nova construtora está o engenheiro **Geraldo Costa**.



○ CERTA LANÇA EDIFÍCIO CANADÁ

O engenheiro José Valter Carvalho, diretor da CERTA — Construções Cíveis e Industriais Ltda., anuncia a conclusão este mês do primeiro prédio de apartamentos construído pela sua empresa: o Edifício Canadá, na Av. Campos Sales, contando com dez unidades. Um segundo prédio — o Edifício Itália — com três pavimentos, será lançado logo no início de 1976, constando de apartamentos classe "a", no mesmo nível de acabamento do primeiro edifício, cujas unidades já foram todas vendidas. Será localizado na Av. Hermes da Fonseca. Até agora, a CERTA já construiu em Natal 25 residências de alta classe.

○ CAVIM INAUGURA NOVA FÁBRICA

A Companhia Agro-Industrial Vicente Martins — CAVIM, do grupo Vicente Martins, inaugurou a sua unidade de industrialização de castanha de caju, situada no km 1 da Estrada da Redinha. Trata-se de mais uma iniciativa pioneira da CAVIM no sentido de beneficiar e valorizar os produtos primários do Rio Grande do Norte trabalho que ela já vem realizando há muitos anos com a carnaúba e outras matérias primas.

○ GRUPO ALONSO BEZERRA FAZ LANÇAMENTOS IMOBILIÁRIOS

Dois grandes edifícios — um residencial e outro comercial — serão construídos pelo grupo Alonso Bezerra. O primeiro, ficará situado à Av. Getúlio Vargas, com visão panorâmica do oceano; o segundo, será localizado à Av. Deodoro, em frente ao prédio do INPS. Esses lançamentos imobiliários ocorrerão no início de 1976.

RN-ECONÔMICO

○ CONSTRUTORA SERIDÓ ENTRE AS MAIORES DO PAÍS

A Construtora Seridó foi a empresa de construção civil do Rio Grande do Norte que apresentou maior índice de crescimento em 1975, expandindo suas atividades para vários Estados, principalmente para Pernambuco. Graças aos resultados alcançados este ano, a Seridó já passou a figurar nas publicações especializadas entre as maiores empresas de construção do país. Alínio, Flávio e Haroldo Azevedo, diretores da Construtora Seridó, antevêm em 1976 um ano mais promissor do que este.

○ CORRETORES DE IMÓVEIS JANTAM COM A IMPRENSA

O CRECI — Conselho Regional dos Corretores de Imóveis presidido por Francisco Ribeiro, promoveu um jantar de confraternização da classe com os jornalistas de Natal, ao qual também se fizeram presentes alguns representantes do Conselho Nacional dos Corretores. A Caixa Econômica, através do seu gerente Newton Siminéa, a APERN pelo seu diretor Fernando Paiva, e o INOCOOP, representado pela sua diretora Rosário Porpino, estiveram presentes.



○ AEROTUR TEM EXCURSÃO AO HAVAI

Peri Lamartine, empresário que dirige a Agência Aerotur, lançará no início de janeiro uma excursão ao Havaí, a fim de atender especialmente aos filiados do Lyons Club cuja convenção em 1976 será naquele Estado americano. A citada excursão tem atrações previstas no México e no Tahiti.

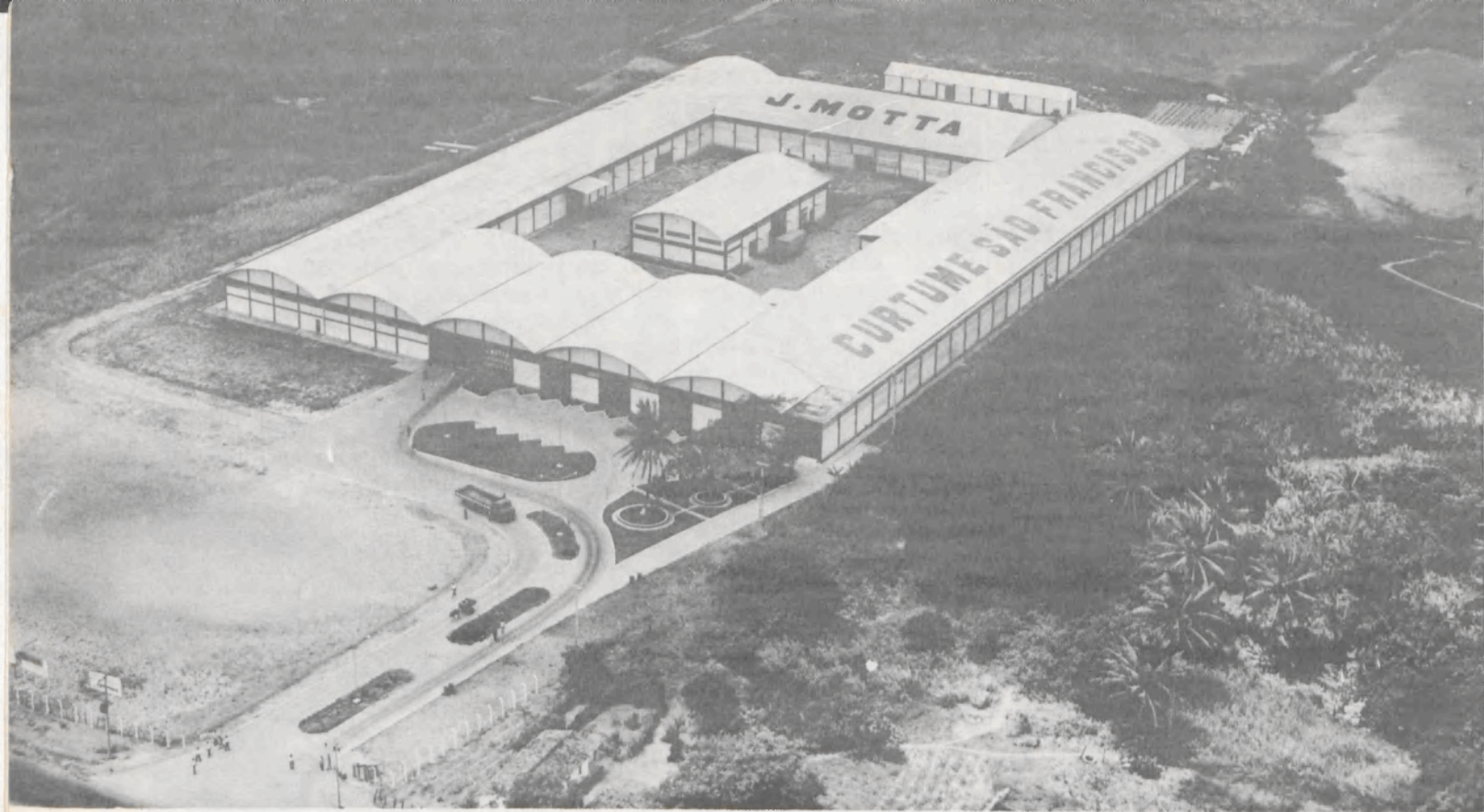
○ FRIGONORTE VAI SAIR DA CRISE

Salomão Lima de Oliveira, diretor-presidente do FRIGONORTE certamente é um dos auxiliares da administração municipal que tem enfrentado mais dificuldades no desempenho de sua função. Ele assumiu a direção do órgão encontrando dívidas elevadíssimas e com uma receita incapaz de fazer face às despesas de manutenção. Em apenas alguns meses, a receita do FRIGONORTE foi duplicada e grande parte das dívidas foi liquidada, acreditando Salomão que no início de 1976 a empresa readquirirá o equilíbrio.



○ BANDERN MELHORA DEPOSITOS E VAI AUMENTAR CAPITAL

O presidente do Banco do Estado do Rio Grande do Norte S/A, José Dantas de Araújo, fala com otimismo acerca das perspectivas para 1976. Declara ele que, logo no início do ano, o BANDERN deverá elevar o seu capital de Cr\$ 10 milhões para Cr\$ 50 milhões, ganhando assim condições de abrir suas filiais no Rio de Janeiro e em São Paulo. O que mais estimula a atual direção do Banco do Estado é o prestígio que o estabelecimento tem recebido do comércio e da indústria. Desde a posse da atual diretoria, em abril, até este final de ano, os depósitos do Banco cresceram em mais de 50% e hoje representam a soma de Cr\$ 116 milhões.



João Motta, aos 80 anos, rememora uma vida inteira dedicada ao trabalho. Sua grande obra, o Curtume São Francisco, é hoje uma das mais modernas Indústrias do seu ramo no Brasil.



JOÃO FRANCISCO DA MOTTA

As memórias de um vaqueiro que chegou a capitão de indústria

Nascido na fazenda Lagoa dos Macacos, no interior pernambucano, João Francisco da Motta viveu todos os percalços que a sua obstinação determinava, na perseguição do ideal maior de sua ascendência portuguesa: vencer na vida. Vaqueiro na adolescência, desde essa época aprendeu que lidar com gado seria o seu destino. Hoje, com oitenta anos de idade, João Motta olha para os lados, para traz e para a frente e vê a sua obra como uma força atuante em todos os sentidos: é o Curtume São Francisco fixado como um dos mais importantes da região. São as fazendas que, multiplicadas graças à visão do vaqueiro adolescente, representam hoje o cabedal de uma família que, seguindo o exemplo do seu chefe, as transformam em fonte de rendimentos agro-pecuários dos mais sólidos. O Curtume, particularmente, já em 1976 terá aumentada a sua produção de 800 couros e 500 peles/dia, para 1.000 couros e 3.000 peles. Além de já ter projetada a instalação de outra empresa afim, a ARPEL — Artefatos de Couro, que entre 76/77 estará em pleno funcionamento.

Um executivo moderno, sem a colaboração de um sofisticado fichário ou de uma competente secretária, não terá condições de recordar datas de importantes contratos firmados por sua empresa no ano anterior ou, mesmo, meses atrás. Aos 80 anos, João Francisco da Motta recorda, sem esforço e com espantosa precisão, todos os detalhes principais de sua incansável jornada para se tornar um dos mais importantes industriais de couro da Região.

E, em termos de dificuldades, não há aferidores adequados para uma comparação entre a relativamente cômoda carreira de um executivo moderno e a jornada de um industrial nordestino. Principalmente se essa jornada teve como impulso inicial apenas a coragem para o trabalho e a irreversível disposição para enfrentar obstáculos.

Amplios e penosos obstáculos, acrescenta-se. Tão amplos que o dirigente de uma moderna empresa sequer poderá imaginá-los.

O VAQUEIRO E A SUA ORIGEM

O próprio João Francisco da Motta, na sua adolescência, também jamais poderia esperar que conseguiria superar tantos obstáculos para sair da condição de humilde vaqueiro de uma pequena fazenda de propriedade de seu pai. A humilde propriedade não dava margem a belos sonhos para o futuro. Situada a 15 quilômetros da cidade de Caruaru, Pernambuco, a fazenda Lagoa dos Macacos era apenas um ponto na monótona paisagem do agreste pernambucano, quase totalmente despida do verde. A família era grande — 13 irmãos — e a terra tinha pouca coisa a oferecer, além de um roçado de mandioca e a criação de umas poucas cabeças de gado.

O jovem João, porém, tinha no sangue a têmpera de tradicionais famílias portuguesas que haviam escolhido o Brasil como segunda pátria e ajudaram o país a crescer com o seu trabalho. Seus bisavós eram portugueses: Antonio de Aniceto de

Melo e Silva e Ricardo Fernandes da Motta, este de Coimbra. O primeiro emigrou para Pernambuco e constituiu família em Limoeiro; o segundo veio também para Pernambuco, mas se radicou em Caruaru.

Ainda imberbe — João Francisco da Motta nasceu em dois de novembro de 1895 — ajudava na fazenda e mostrava-se um vaqueiro aplicado, aparentemente como tantos outros da Região. Mas só aparentemente.

Aplicado, certamente era; possibilidade de obter conhecimentos escolares, galgar os caminhos da Universidade, também não tinha. Porém era dominado por uma idéia fixa que o diferenciava daquela fauna de homens sem esperanças: a de ser independente.

Como vaqueiro, adotara um método muito comum naquela época: recebera uma vaca de um coronel e o compromisso de cuidar dela, ficando com um de cada quatro bezerros nascidos.

AS AJUDAS E A TRAJETÓRIA DE UM VAQUEIRO RESOLUTO

Como vaqueiro, o que ganhava era pouco, conforme recorda hoje João Francisco da Motta, "mas valia à pena".

E valia à pena porque ia desenvolvendo a sua capacidade potencial de multiplicar pequenos recursos através do trabalho. Capacidade que, aliada a uma aguda percepção, o levou a concluir que a vida de vaqueiro não apresentava grandes perspectivas.

"A família era grande — 13 irmãos — e a terra tinha pouca coisa a oferecer, além de um roçado de mandioca e a criação de poucas cabeças de gado".

Dai, em 1914 — com 19 anos, portanto — João Francisco se iniciava como corretor de peles e couros. O primeiro contato foi com um americano dono de um armazem — Rosbabk. Este, demonstrara que tinha necessidade de um corretor e o jovem vaqueiro viu, então, a oportunidade de ingressar naquela trilha de independência que escolheu para si.

— Comprava com meu próprio dinheiro e revendia também a dinheiro. — lembra.

A sua comissão era, em média, de meio tostão.

A clara memória de João Motta situa os preços daquela época:

— Uma pele de cabra custava 500 réis; a de carneiro, 400 réis e a de boi de 1.800 a 2.000 réis.

As transações se desenrolavam na base da mais absoluta confiança pessoal. O aval era o próprio comportamento de cada um. Uma boa parte das firmas compradoras era de origem norte-americana, mas os gerentes brasileiros tinham plena confiança no jovem ex-vaqueiro, já então corretor.

Era difícil, contudo, para quem nasceu numa fazenda, esquecer a agricultura. João não a esquecia. Mas a sua disposição de tornar-se independente o obrigava a agir de maneira prática.

CRÉDITO, A VIA PARA SE GANHAR DINHEIRO

Num aspecto, pode-se fazer uma



Uma foto histórica: João Motta ainda jovem (de chapéu) entre os seus ocerários, no início de sua vida de empresário.

comparação entre as necessidades de uma empresa moderna e a de um homem destemido e atuando individualmente: a necessidade de capital. Só que a primeira, hoje em dia, tem a seu dispor os bancos, privados e públicos, para suprir as suas necessidades de capital, com o detalhe de não haver tanta rigidez para a consecução das transações.

Em 1918 não havia bancos em Caruaru. Havia um pequeno grupo de pessoas que emprestava dinheiro com prazos rígidos e juros de dois por cento ao mês. O cadastro era a confiança pessoal. Quem não a tivesse e não cumprisse os prazos de pagamentos tinha o crédito liquidado e sem remissão.

Alguns parentes ajudavam João Motta com pequenas quantias para despesas pessoais, que ele logo restituía. Mas, fiel ao seu propósito de tornar-se independente financeiramente, partiu para um dos "ricos" daquela área e que também fazia o papel de banco. Era Francisco José dos Santos. O limite do empréstimo era 100 mil réis.

— O prazo: três meses. O juro era descontado logo: de 100 mil réis, recebíamos 94. Eram juros bem altos. Mesmo assim, era negócio. E eu só me levantei graças ao crédito. — diz João Francisco da Motta.

E principalmente porque fazia questão de respeitar integralmente os compromissos.

Lembra, também, que havia outra espécie de transação. Um outro financista caboclo, José Nascimento, por exemplo, costumava emprestar 100 mil réis pela manhã no início da feira — a quem tinha necessidade urgente de dinheiro para realizar alguns bons negócios —

para receber 102 à tarde, ao término da feira.

Essa sequência de comprar, revender, pagar o dinheiro emprestado e viver eternamente preocupado com os prazos terminou por revelar a João Francisco da Motta que, no ciclo do couro, o lucro maior ficava com quem curtia e o industrializava.

"O primeiro couro, eu curti em Rio Branco, então distrito do município de Pesqueira, em Pernambuco. Por 12 mil réis por mês arrendei o pequeno curtume do coronel Domingos de Araújo".

Depois de cinco anos nessa atividade e considerando-se suficientemente familiarizado com os segredos do couro, decidiu buscar novos rumos. No dia 22 de novembro de 1919 (lembra sem hesitação e sem necessidade de qualquer consulta) saiu de Caruaru. Seu destino era o então Distrito de Rio Branco, que pertencia ao Município de Pesqueira e, hoje, é um dos mais progressistas municípios de Pernambuco, Arcoverde, situado num agreste mais suave.

— Em Rio Branco — evoca João Francisco — curti o meu primeiro couro.

E também se iniciava como industrial de couro. Por 12 mil réis ao mês arrendou um pequeno curtume ao coronel Domingos de Araújo. Era mais experiente como corretor, porém acreditava que era

a exploração industrial a melhor parte do negócio. Arrendando o curtume, dedicou-se com especial empenho aos dois setores. Conhecia bem o mercado.

— O transporte principal — diz — era o trem. Como conhecia o ambiente, ia desenvolvendo o curtume razoavelmente.

Fabricava, principalmente, sola e o cliente mais importante era a firma Carvalho & Varela, que tinha suas instalações na rua Imperial, no Recife.

Surgiu, então, um obstáculo inesperado: a seca. Toda a área onde estava situado o cortume foi afetada por uma violenta e dramática seca. Isso provocou o fechamento do curtume dois anos depois do arrendamento.

O CAPITAL QUE JÁ COMEÇAVA A SURGIR

Dois anos como curtidor de couro deram a João Francisco da Motta, um capital de nove contos de réis. E, evidentemente, mais experiência e, sobretudo, confiança de que poderia chegar ao antigo sonho de independência.

Com o capital, que era razoável naquelas circunstâncias, partiu para a Bahia, rota natural do agreste pernambucano. Instalou-se em Feira de Santana. Logo, no entanto, surgiu de novo o problema da falta d'água e teve de se deslocar para Juazeiro.

Cioso, guardava o capital duramente conseguido.

— As despesas pessoais eram poucas. Era quase tudo de graça. — conta.

Em Juazeiro deparou-se com uma ótima oportunidade: havia um curtume parado, de propriedade do ex-prefeito, coronel Aprígio Duarte. Imediatamente o alugou por 20 mil réis por mês. Durante um ano e um mês, trabalhou duro a fim de levar o curtume para frente. O couro tinha um preço muito barato. Porém o ruim, mesmo, era o impaludismo.

— Eu mesmo adoeci. Dois dos meus operários morreram.

Decidiu-se, daí, seguir para Campina Grande. Perseguiu a idéia de tornar-se um grande industrial de couro. Na cidade paraibana voltou a alugar um curtume.

— Foi em 1.º de março de 1923.

Aquela altura, estava já em condições de tratar o couro através de

Em Juazeiro, João Motta deparou-se com outra oportunidade, depois que a seca forçara a sua fuga para Feira de Santana: o curtume do coronel Aprígio Duarte foi alugado por 20 mil réis mensais. Porém, ao invés da seca veio o impaludismo. “Eu adoeci. Dois dos meus operários morreram”.

métodos químicos. Não havia mais segredos para ele. Por isso, o curtume se desenvolveu com grande rapidez e, cinco anos depois, adquiria na Alemanha modernas máquinas a fim de implantar uma indústria moderna e com capacidade para concorrer com as mais aparelhadas do gênero. As máquinas foram adquiridas na Alemanha, através de sua representante no Brasil, a firma Hermes Stoltz. O custo total foi de 17 contos de réis, com 18 meses de prazo para amortização. O plano geral foi: cinco contos de entrada e o resto desdobrado em 14 meses.

O ESFORÇO GRANDE. OS NEGÓCIOS CRESCERAM

A jornada fora bem áspera, desde os tempos de vaqueiro na pequena fazenda Lagoa dos Macacos. Pouca comodidade, muito trabalho, cansativas viagens em modorrentos trens, poeira, frugalidade no comer, pouca diversão.

Mas a meta estava sendo atingida. O jovem vaqueiro passava a galgar o posto que aspirava: tornara-se o patrão de si mesmo, transformara-se num industrial.

Ocorre que os negócios cresciam, tomavam proporções mais do que João esperava. Havia necessidade da ajuda de outro braço para ajudar na condução do barco. Em agosto de 1924 convidou um irmão para associar-se no negócio. A razão social da indústria passou a ser J. Motta & Irmão — Curtume São José.

O trabalho prosseguia intensamente. João se encarregava, entre outras coisas, de toda parte química.

QUANDO SE PENSA QUE É DE AÇO

— Eu pensava que era de aço. — comenta, agora.

Não era, é claro. Depois de seis anos de luta, João Francisco sofreu um colapso em plena indústria, em Campina Grande. Depois dos primeiros socorros, consultou-se com o cardiologista João Marques, no Recife, que constatou um princípio de intoxicação e insuficiência aórtica. A determinação do médico foi para que cessasse, imediatamente, todas as suas atividades, caso não quisesse morrer.

Foi um choque. Aquilo significava que não poderia mais trabalhar em indústria de couro.

Porém a inevitabilidade da incompatibilidade do seu estado de saúde e o curtume forçava uma solução. João, então, vendeu sua parte a outro irmão, Manoel Francisco da Motta, em 1931, passando a firma a ter a razão social de Motta & Irmão, que permanece até hoje.

— Vendí a minha parte por 105 contos de réis. Com o primeiro pagamento, comprei a fazenda Lucas em Campina Grande. O restante recebia em pequenas parcelas.

Era uma mudança radical num ritmo de vida.

— E eu fiquei muito contrariado, claro. — diz João Francisco da Motta — Mas não havia jeito. Sabia que só com o ar do campo é que poderia recuperar-me.

E, de qualquer maneira, as atividades na agricultura não chegavam a lhes ser estranhas. Nascera numa fazenda. A diferença é que, então, passava a ter a sua própria fazenda — e muito maior do que Lagoa dos Macacos. Também era uma maneira de cuidar da saúde com o ar do campo e, ao mesmo tempo, exercer uma atividade.

Porque ele não se limitou a usufruir de uma ociosidade que seria merecida. A tranquilidade financeira não bastava; nem se renderia à ameaça latente do coração.

Na Fazenda Lucas, aos poucos, foi realizando uma série de melhoramentos. Construía açudes, procedia o desmatamento, lançava-se à pecuária. Sempre com muita moderação.

A notícia de que estava quase que completamente curado lhe foi dada quatro anos depois, após um tratamento intensivo com o professor João Marques.

— Mais ou menos curado, pois até hoje ainda não estou totalmente — observa.

UMA VOLTA. E MAIS EMPREENDIMENTOS

Com a possibilidade de voltar a dedicar-se à indústria de couro, João Francisco da Motta passou a alimentar planos de expansão. A oportunidade surgiu em abril de 1935 com a oferta para compra do curtume Santa Clara, em Natal que estava parado e pertencia aos médicos Januário Cicco e Aderbal de Figueiredo.

A compra do curtume Santa Clara era o início de uma nova etapa do industrial de couro, que passou, daí em diante, a defrontar-se com mecanismos mais complicados e próprios de todo processo de expansão. A escritura de compra foi assinada no dia 15 de maio de 1935 no hospital Miguel Couto, tendo por testemunha o Dr. Raul Fernandes. Logo em julho, passou a dedicar-se ao curtume.

Sobreveio, no entanto, a revolução comunista em Natal e os transportes terminaram por afetar violentamente à indústria. Até 1936, as dificuldades afetaram a produtividade e lucratividade do empreendimento. O crédito, base do desenvolvimento de qualquer negócio, se tornara difícil e não bastava, como em 1919, em Caruaru, a garantia de um comportamento empresarial íntegro. Apenas o Banco do Brasil contribuía com financiamentos esparsos. De outro lado, a deficiência da estrutura dos transportes dificultava o escoamento da produção.

Outro rude golpe foi o estouro da II Guerra Mundial em 1939. Toda a indústria nordestina passou a atravessar um processo de estagnação que só começou a melhorar a partir de 1942, quando o Brasil declarou guerra à Alemanha, surgindo um novo panorama com o esforço de guerra.

O bom para a indústria de couro potiguar, e em especial para o curtume de João Francisco da Motta, veio em 1942. Toda a produção era pouca para as 60 indústrias de botas que passaram a funcionar a todo vapor na Região.

Essa situação privilegiada durou apenas dois anos.

Em 1944, os transportes entravam em crise. Os navios não apareciam no porto para fazer o transporte das mercadorias. Chegou a

haver uma demora de cinco meses, sem que surgisse qualquer navio no porto.

Além da guerra, sobrevieram outras dificuldades relacionadas com a desapropriação do terreno em que estava localizada a indústria de Natal. Mas nenhuma era suficiente para demover João Francisco da Motta de sua obstinação em ampliar a indústria de couro. As dificuldades financeiras posteriores puderam ser enfrentadas com o crédito que voltou a fluir através da rede bancária de Natal. Um crédito, de certo modo, mais fácil de conseguir do que com os financistas independentes de Caruaru, no começo de sua vida.

AS FAZENDAS QUE SE MULTIPLICARAM

Paralelamente, João Francisco da Motta ia fazendo multiplicar-se as fazendas. Não podia mais afastar-se de todo do campo. Passou a adquirir propriedades principalmente na região do Cariri, na Paraíba. Depois da Lucas, comprou a Malhada da Roça, em 29 de outubro de 1942, com cerca de 2.500 hectares. Depois, veio Riacho do Padre, a 27 de dezembro do mesmo ano. Em outubro de 1947 comprava Poço; Riachão em 15 de julho de 1951, em Campina Grande; Pocinhos de Cabaceira em 23 de novembro de 1953 (no município de Cabaceira; Serra do Monte e Cedro vieram a seguir.

— Os preços eram insignificantes. Malhada da Roça, comprei por 71 contos de réis, hoje em dia o preço de um pequeno bode. — assinala João Francisco da Motta.

Essas terras, porém, foram muito valorizadas com os melhoramentos que nela vêm sendo introduzidos. No momento, João Francisco da Motta reúne todos os esforços na Fazenda Pocinhos onde passa a maior parte do seu tempo.

— Se mais 10 anos de vida tiver, terminarei o que iniciei em Pocinhos.

Como na indústria de couro que montou, também nas fazendas é ele mesmo o técnico, o veterinário, o engenheiro. Lá, cria jumentos, cavalos, bodes, ovelhas e gado.

Pocinhos tem uma área de 5.352 hectares e exige muito trabalho.

— Essa propriedade fica na região mais seca do Brasil. O Governo devia pagar um prêmio a quem a desbravasse e não cobrar imposto territorial por terras tão secas.

O CURTUME SÃO FRANCISCO

O Curtume São Francisco é, hoje, uma empresa moderna. Há cerca de 15 anos, João Francisco da Motta começou a formar a equipe para que, conforme acentua, "com o meu pesaparecimento a indústria não passe por uma descontinuidade". Um dos primeiros passos foi transformar a empresa em Sociedade Anônima, transformando filhos e genros em acionistas. Daí preparou-os para continuar conduzindo a indústria.

— Hoje — diz — estou satisfeito, porque eles têm sabido continuar o meu trabalho.

Atualmente, o Curtume São Francisco está implantando um projeto de ampliação que lhe permitirá passar, em 76 de uma produção atual média de 800 couros diariamente (e 500 peles de caprinos e ovinos) para 1.000 couros/dia e três mil peles.

A ampliação, com recursos do Finor (em torno de 60%) e próprios (40%) visa, basicamente, atender à demanda do mercado externo, atendendo, dessa maneira, ao desejo do Governo de aumentar as exportações. A produção atual é colocada em sua maioria no mercado interno (70%) e o restante na Europa, Estados Unidos e Oriente Médio. A produção interna é colocada, na maior parte, nos mercados do Rio de Janeiro, São Paulo e Rio Grande do Sul, onde a empresa mantém escritórios e armazéns. O custo total do investimento no projeto de ampliação é de Cr\$ 20 milhões.

Também está projetada para entrar na fase de produção no período 76/77 outra empresa do grupo, a ARPEL — Artefatos de Pele, também com recursos do Finor e que representará a criação de 251 empregos diretos. Somando-se aos 354 já proporcionados pelo Curtume São Francisco.

A empresa confia nas perspectivas do mercado externo, já que vem participando desde 1970, toda primeira semana de setembro, de uma Feira Internacional de Couro que se realiza em Paris.

São, certamente, tempos bem diferentes daqueles em que João Francisco da Motta tinha de empregar todo vigor para superar os obstáculos. Foi exatamente esse trabalho que terminou criando uma empresa moderna. Uma empresa do tipo em que um executivo atual se sentiria perfeitamente à vontade.



PARA O GRUPO EIT O FUTURO DO NORDESTE É HOJE

O grupo EIT sempre acreditou no Nordeste. Com empreendimentos em três Estados - Rio Grande do Norte, Ceará e Maranhão - o grupo EIT contribui para o desenvolvimento da região, construindo estradas e explorando racionalmente nossos recursos naturais. O grupo EIT oferece hoje 5.000 empregos, garantindo a subsistência e a segurança de 25 mil pessoas. As fazendas pertencentes ao grupo totalizam uma área de 120 mil hectares. Além de 5 aviões, possui 1.500 veículos automotores e na MAISA - Mossoró Agro Industrial S/A - está construindo um conjunto residencial com 600 casas, para abrigar todos os trabalhadores da fazenda.

Empresas do grupo EIT

MAISA - Mossoró Agro Industrial S/A

FAISA - Fortaleza Agro Industrial S/A

CIT - Companhia Industrial Técnica

EIT - Empresa Industrial Técnica

CITEMA - Cia. Industrial Técnica do Maranhão

TEMASA - Técnica Maranhense Agro Industrial S/A

CONFECÇÕES REIS MAGOS S/A

População de Natal precisa de empregos e melhores salários

Natal é uma cidade onde 30% da população detém 70% do que é produzido em termos econômicos, o que bem demonstra a irregular distribuição de renda. Com poucas indústrias e um comércio pouco movimentado, a população ativa natalense fica em sua maioria vinculada ao setor de serviços, sendo os poderes públicos federais, estaduais e municipais os maiores empregadores. Ganhando o suficiente para a subsistência, ou menos do que o suficiente, a maioria da população não dispõe de poder aquisitivo nem tem poupança. Técnicos e empresários, procurados por RN-ECONÔMICO, discutem e analisam os problemas da nossa economia popular

Natal é uma cidade de serviços. Ou seja: a sua população economicamente ativa está incluída no setor terciário da estrutura ocupacional do Rio Grande do Norte, tendo logo em seguida maior proporção de pessoas ocupadas no setor secundário (atividades industriais) e em último lugar, no setor primário, relacionado com atividades agropecuárias. O inverso do que ocorre na situação geral do Estado, que tem no setor primário o seu maior contingente de pessoas ocupadas, vindo em seguida o setor terciário e, por último, o secundário.

Sendo uma cidade de serviços, nem assim Natal é uma comunidade capaz de proporcionar um consumo além do razoável, de bens que não sejam os de primeira necessidade. Do que resulta que, afóra a aquisição de artigos de subsistência, o natalense tem um limitado poder de compra.

Trocando tudo em miúdos, se poderá dizer que a população de Natal vive em sua grande maioria na dependência dos empregos públicos, federais, estaduais ou municipais, tendo por conseguinte um poder aquisitivo muito restrito, impossibilitada também de fazer poupança. Daí, por exemplo, a grande maioria das vendas de eletrodomésticos ser feita pelos sistemas de pa-

gamento a prestação, o mesmo ocorrendo com móveis e, em maiores proporções, com a compra da casa própria, sendo que nesse particular é comum, por exemplo, se ver uma família se sujeitar a pagar aluguéis exorbitantes, por não possuir poupança para dar como entrada na



Paulo Pereira dos Santos: "Os salários dos natalenses são predominantemente baixos".

compra de um imóvel, a partir do que pagaria mensalidades bem menores que o aluguel.

— "Não é necessário fazermos um levantamento sócio-econômico da cidade do Natal, para afirmarmos que a sua força de trabalho economicamente ativa é constituída pela maioria de pessoas assalariadas" — diz o economista Paulo Pereira dos Santos. "Ademais, os salários são predominantemente baixos, o que implica em um poder aquisitivo igualmente baixo, não havendo na cidade uma escala de preferência elástica para os bens chamados supérfluos".

CONCENTRAÇÃO DE RENDA

Natal é o município do Rio Grande do Norte que possui maior número de pessoas economicamente ativas, somando, com Mossoró, 70% desse contingente.

Para o economista Jomar Alecrim, o que ocorre com Natal é consequência de uma irregular distribuição de renda, pois aproximadamente apenas 30% da sua população detém cerca de 70% do que é produzido em termos econômicos.

— "Havendo essa concentração de renda, poucas pessoas atingem níveis elevados de consumo" — diz ele. "E o restante da massa popu-



Jomar Alecrim: "Havendo a concentração de rendas nas mãos de poucos, a maioria do povo fica limitada apenas ao consumo de bens essenciais".

lacional fica limitada somente ao consumo dos bens essenciais, como vestuário, alimentação e bens de base. Por outro lado, observa-se que aproximadamente 80% da população de Natal tem um nível de salário abaixo do mínimo, o que também implica num nível de consumo limitado".

Na verdade, com relação ao limite salarial do natalense, ou do potiguar de modo geral, observam-se carências que demorarão muito a ser corrigidas.

Um diagnóstico preliminar feito pelo IDEC — Instituto de Desenvolvimento do Estado, por exemplo admitia que o sub-emprego no Rio Grande do Norte, tomando-se por base informações válidas no ano de 1970, poderia ser sentido através do seguinte quadro:

RIO GRANDE DO NORTE		Sub emprego por setores	
SETOR	PEA *	Total pessoas c/ renda até Cr\$ 50 mensais	
		Mínimo	% PEA
Primário	240.955	63.850	26,5
Secundário	45.283	4.291	9,5
Terciário	123.873	29.245	23,6
Total	410.111	97.386	24,0

* População Economicamente Ativa

A demanda de novos empregos, a partir de uma progressão futura, para o período que vai até 1980, comprova que a situação do nosso Estado não vai mudar muito, com relação às proporções do Nordeste e do País. Em 1980, o Rio Grande do Norte deverá ter em torno de 2 milhões de habitantes, com uma população jovem na faixa etária até 19 anos disputando um incremento ocupacional de apenas 20%, com relação ao ano de 1970.

Recentemente, o Ministério da Previdência Social tornou público os dados incluídos nos primeiros resultados do sistema de indicadores sociais, executados por uma empresa de computação da própria Previdência Social — segundo os quais o Rio Grande do Norte (ao

lado do Piauí, Paraíba, Bahia, Rio Grande do Sul, Goiás, Paraná, Maranhão e Guanabara) teria conseguido taxa superior à média do País, com relação ao crescimento do mercado de trabalho.

Dizia o documento que de julho de 1974 a julho último, haviam

sido criados no País exatamente 1.038.399 novos empregos, o que representa uma média de 90.000 empregos por mês, para um crescimento de 9% do mercado de trabalho na área urbana nacional.

Esses números, no entanto, carecem senão de comprovação, pelo menos de prazos, para começarem a significar alguma coisa em termos de relatividade prática. Como bem observa Jomar Alecrim, "pelo menos no caso do Rio Grande do Norte, os novos empregos criados estão apenas no papel, porque são oriundos de projetos aprovados pela Sudene, por exemplo, que ainda não estão implantados, embora já sejam computadas num levantamento desta natureza as novas oportunidades que os mesmos poderão

**CONSTRUINDO
UMA
IMAGEM**

Em seis anos, o RN-ECONÔMICO ajudou a construir a imagem econômica do Estado. Aqueles que constroem sabem o quanto é importante essa missão

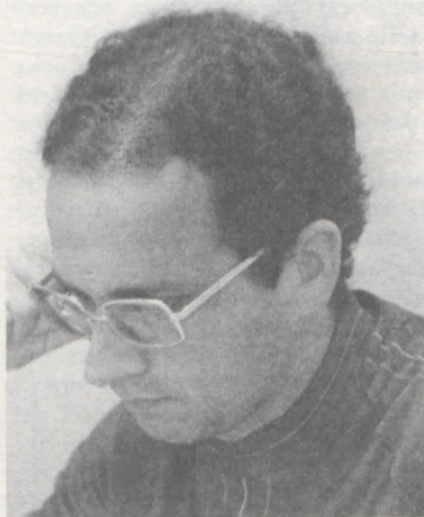
CERTA - Construções Civis Industriais Ltda.
Praça João Maria, 74 - Natal-RN

vir a oferecer”.

EFEITO DEMONSTRATIVO

— “É bom lembrar sempre” — diz ainda **Jomar Alecrim** — “que o quadro de distribuição da renda, em Natal, existe em função do desenvolvimento econômico. Ora, não sendo Natal uma cidade onde se obtenha níveis de desenvolvimento econômico compatíveis com os grandes centros, sua população economicamente ativa passa a depender de serviços que não representam grandes recompensas salariais. As oportunidades de emprego são pequenas, o número de indústrias ainda é incipiente e a população fica na dependência do setor de serviços, do qual o serviço público ainda sobressai com o desempenho de maior empregador”.

Para configurar a disparidade relacionada por **Jomar Alecrim**, basta se manusear dados do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) relativos a Natal, e referentes a duas classes ativas, dados baseados no Censo de 1970 mas atu-



José Ronaldo Vilar de Queiroz:
“Natal é uma cidade onde as pessoas não têm o que poupar”

alizados, em 1973: Para 342 médicos, havia 1.441 professores primários. Para 361 advogados, havia 1.280 professores secundários.

— “Natal é uma cidade onde as pessoas não têm o que poupar” — diz o economista **José Ronaldo Vilar de Queiroz**, técnico do BDRN — Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte S/A. — “Não têm o que poupar em virtude do pequeno salário que usufruem. Então, aqueles mais controlados têm

que fazer planejamento de gastos, dispendendo os numerários praticamente apenas em bens necessários à sua subsistência”.

A análise de critérios dos gastos então, em que pesem as grandes alternativas de compra de bens supérfluos, torna-se um imperativo no cotidiano dos assalariados, haja vista o esforço necessário de alguns para mover os obstáculos que limitam o crescimento de sua renda.

Para **Paulo Pereira dos Santos**, o contingente de pessoas mal pagas é vítima do que em economia se chama **efeito demonstração**, ou seja: o indivíduo resolve comprar um carro simplesmente porque o seu vizinho comprou um, e o faz sem poder, etc.

EVOLUÇÃO DOS PREÇOS

Leônidas Morais Medeiros, economista e, como **Paulo Pereira dos Santos**, pertencente à SERTEL — um escritório especializado em planejamento e projetos — lembra também a evolução dos preços, na redução de capacidade de aquisição da população natalense.

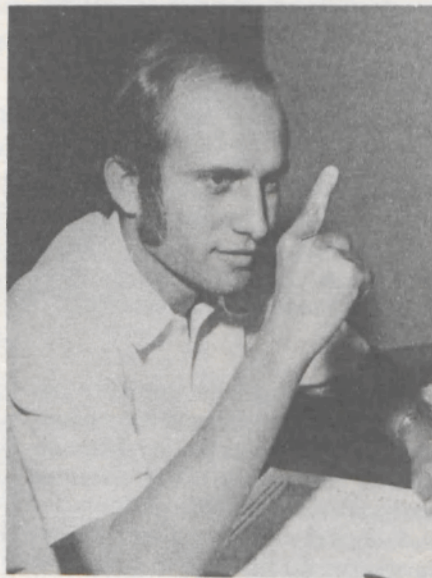
— “Sim, substancial parcela da população economicamente ativa de Natal configura-se pela disponibilidade de renda física distribuída naturalmente em níveis salariais diferentes” — diz ele. “Essa disponibilidade, no entanto, caracteriza limitação de poder aquisitivo, um poder de consecução que sofre reduções continuadas, infligidas pela evolução dos índices dos preços, especialmente no tocante às necessidades primárias, como alimentação, habitação, educação, saúde, vestuário”.

Para **Leônidas Medeiros**, as aspirações de bem estar por conta disto, são sempre preteridas em função da sobrevivência básica. O que provoca o fato da relação amplitude de desejo/poder de consecução (que define o grau de bem estar das comunidades) racionalmente inexistir em Natal.

— “A aparente semelhança de elevado poder de aquisição da classe média é efetivamente derivada do conhecido **efeito demonstração**” — lembra ainda **Leônidas**, que não tem consistência ou expressão econômica. Em síntese, trata-se de um problema de infra-estrutura socioeconômica, que somente uma política corretiva, de ordem estrutural, poderia modificar, proporcionando melhores níveis de bem estar comum”.

O SETOR TERCIÁRIO

Uma cidade essencialmente ativa no setor terciário, Natal certamente poderia oferecer um quadro melhor de consumo, partindo-se do princípio de que esse setor favorece, comumente, à aquisição mais rápida, porque os elementos que o ocupam são por norma, auto-suficientes. Mas, segundo o diagnóstico do IDEC, o nosso setor terciário ainda não dispõe de uma estrutura montada, em níveis adequados, apresentando fortes deficiências em alguns subse-



Leônidas Medeiros: “O elevado poder de aquisição da classe média natalense é aparente”

res. Resultado do pouco dinamismo que caracteriza a própria economia do Estado, como um todo, e dos investimentos do setor público em infra-estrutura.

Sendo constituído por atividades residuais, o nosso setor terciário depende do dinamismo dos demais setores produtivos, para se estruturar adequadamente e funcionar com eficiência. Isto porque, no Rio Grande do Norte ocorre que:

a) a produção agrícola, apesar de fundamental no Estado, se situa em níveis muito baixos, em decorrência de fatores os mais diversos carecendo ainda de uma infra-estrutura de serviços básicos, capaz de contribuir para um melhor desempenho, oferecendo alternativas para a expansão e diversificação de serviços mais especializados, ligados ao seu funcionamento;

b) a atividade industrial, com o peso significativo na estrutura econômica do Estado, conta com uma

capacidade muito limitada para, direta ou indiretamente, criar um conjunto de atividades que lhe complemente ou possa influenciar decisivamente na multiplicação de outras ocupações já existentes em níveis insatisfatórios;

c) a própria autonomia do setor terciário comprova que de modo geral os serviços não apresentam níveis compatíveis de atendimento seja na área dos tradicionais (comércio, administração pública, etc.) onde as deficiências são estruturais, ou por inadequação do quadro institucional — seja porque ainda é muito limitado no Estado o campo para aqueles serviços mais sofisticados, (financeiros, de utilidade industrial, autônomos, etc.) que se caracterizam como atividades dinâmicas, nas economias melhor estruturadas e com graus de conscientização mais elevados.

AS POSSIBILIDADES

A modificação do panorama geral do subemprego ou do desemprego em Natal e no Rio Grande do Norte, assim como desenvolvimento dos atuais setores que empregam a maioria economicamente ativa das nossas populações urbana e rural, certamente só poderá advir de um incremento do mercado de trabalho.

João Olímpio Filho, presidente da Associação Comercial do Rio Grande do Norte e um dos mais importantes do ramo de eletro-doméstico no Estado, analisando a questão das perspectivas que estão se abrindo, no terreno dos empregos e das possibilidades econômicas, assim se define:

— “Porque Natal é uma cidade de serviços, o comércio vive à espera dos dias de pagamento de salários, principalmente do funcionalismo, a fim de poder faturar mais. No entanto, boas perspectivas estão se abrindo, para o futuro. Sabemos que providências estão sendo tomadas pelo Governo e por grupos industriais e temos à porta a indústria da barrilha, que oferecerá um grande mercado de trabalho, inclusive com faturamento tributário para o Estado, equivalente ao que ele dispõe atualmente. Outras fontes despontam, como a exploração prevista e planejada de outras riquezas, principalmente o calcáreo, que poderá ser exportado, para alimentar as Usinas de Itaquí, no Ma-

ranhão e Tubarão, no Espírito Santo. O petróleo também é fator de grandes esperanças, não somente pela exploração na plataforma — que vai nos possibilitar recebimento de royalties, como pela possibilidade de que as jazidas se estendam pelo território do Estado. Oportunidade em que seremos portadores da receita tributária, passando o petróleo a ser realmente nosso”.

Para Leônidas Morais de Medeiros o que falta é uma política corretiva, de ordem estrutural, que deverá ser dirigida às classes menos favorecidas, de renda mais baixa. Porque, com poder de aquisição, elas se transformariam em um novo mercado.

— “Na medida em que se verifique a implantação e desenvolvimento de novas indústrias” — diz Jomar Alecrim — o leque de empregos será ampliado, as oportunidades surgirão e a população passará a desfrutar de maiores salários e de maiores alternativas de ocupação”.

E será ampliado todo um elenco de fatores que implicam na estagnação do processo de desenvolvimento de nossas possibilidades de ocupação, de faturamento, de aquisição e da própria receita tributária do Estado.

A renda familiar no Rio Grande do Norte, por exemplo, está na mesma faixa do subemprego. Dados preliminares coligidos pelo IDEC indicam que ela se fixa em 23% para renda até Cr\$ 50,00 mensais e em 78% até Cr\$ 200,00 mensais.

A participação do Rio Grande do Norte na formação da Renda Interna do País, por outro lado, sempre foi inexpressiva e de peso nada significativo, com relação ao Nordeste. Em 1949, a renda interna do Estado somava Cr\$ 4.627,200 (a preços da época), o que correspondia a apenas 5,5% da encontrada no Nordeste e menos de 1%

do conhecido para o Brasil. Os índices de evolução, de 1949 a 1969, indicam que o nosso Estado vem perdendo posição, no contexto global da Renda Interna.

FATORES INSTITUCIONAIS

Voltando à situação de Natal, e outra vez considerando-se que é o setor terciário o que hoje e sempre vai possibilitar maior volume de empregos, na Capital, poder-se-ia entender, que uma série de fato-

res institucionais entravam o seu desenvolvimento e poderão desenvolvê-lo, na hora em que forem considerados. Dentre esses:

a) o crescimento precário da administração estadual, tanto do ponto de vista de seus objetivos declarados como do funcionamento adequado dos órgãos e entidades que a compõem.

b) a inexistência de recursos humanos que acompanhem quantitativamente as solicitações de desenvolvimento do Estado, hoje apresentando baixa motivação e remuneração.

c) a ausência de um plano adequado de cargos e salários, o que provoca desníveis inaceitáveis de remuneração entre os servidores.

d) inadequação das estruturas organizacionais, vulneráveis ao gigantismo e com frequentes superposições jurisdicionais.

Solucionados os impasses institucionais, aumentado o mercado de trabalho, bem distribuída a renda e havendo a poupança para aplicação em novos investimentos, certamente Natal seria uma cidade-modelo, em termos economicamente corretos, para satisfação dos seus habitantes.



Confeccionista :
nas suas próximas
encomendas de
etiquetas e cartelas
consulte

os preços de

RN-ECONOMICO

Dr. José Gonçalves 687 - fone 2-0706
2-4455 - Natal (RN).

SACOPLAST

Grupo PLANOSA faz nova investida no mercado do plástico

O grupo PLANOSA está se expandindo por duas razões naturais: possibilidades do mercado e senso administrativo de seus diretores. É hoje um dos mais sólidos grupos do parque industrial do RN, que só de impostos ao Estado — através de uma de suas unidades — vai pagar Cr\$ 367 mil/ano. O crescimento da empresa extrapola o RN e já agora está sendo implantada uma fábrica na Amazônia, para produzir sacos, embalagens e recipientes de plásticos.

A expansão do grupo PLANOSA um dos mais sólidos do nascente parque industrial do Rio Grande do Norte, pode ter sido determinada por uma rigorosa pesquisa regional de mercado, denunciadora de reais possibilidades de comercialização para manufaturados de plástico — sacos e embalagens diversas. Mas se deveu em grande parte ao senso administrativo de homens como Pedro William Cavalcanti, Cyro Cavalcanti e Carlos Menezes Diniz que, partindo de uma fábrica de saquinhos plásticos fundada em 1960 e funcionando no bairro das Rocas, já conseguiram extrapolar os limites do Estado, se fazendo presentes, com uma unidade fabril, na distante Amazônia.

Distante vão os tempos da PLASTONE, com a sua produção de 10 toneladas/mês de saquinhos de polietileno, mas o espírito administrativo que dominava os diretores da firma naquela época continua o mesmo atualmente, e foi graças a ele que a PLASTONE adquiriu o controle acionário da PLANOSA-PLÁSTICOS DO NORDESTE S/A, em 1967, e sete anos depois constituiu a SACOPLAST — Sacos Plásticos do Nordeste S/A, para logo em seguida plantar em Manaus a PLASTAM — Plásticos da Amazônia S/A.

Atualmente, a expansão da SACOPLAST é a preocupação maior do Grupo PLANOSA, mesmo porque a sua produção é totalmente

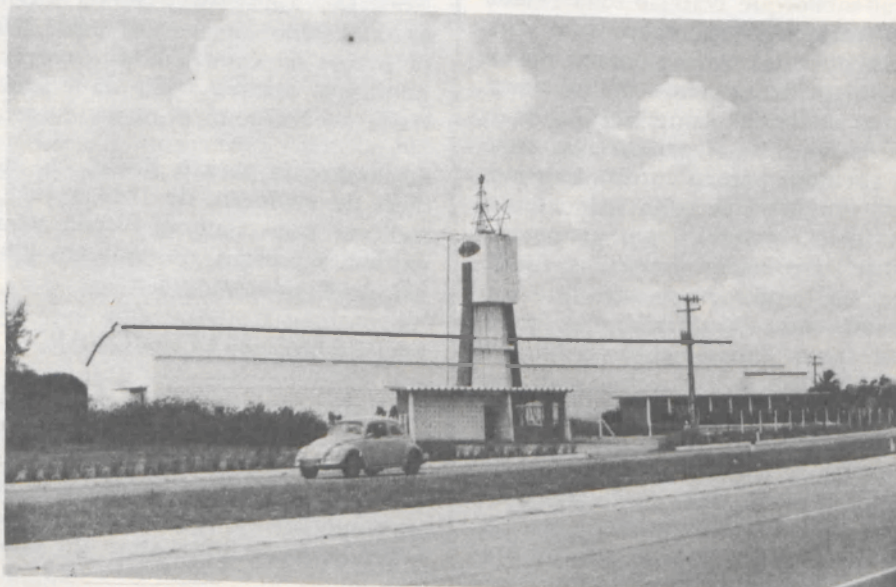
consumida por um mercado sempre ávido e, por conseguinte, ainda não totalmente abastecido por fábricas da região.

O QUE É SACOPLAST

A SACOPLAST — Sacos Plásticos do Nordeste S/A está situada à margem da BR-101, próximo ao Aeroporto Augusto Severo, no município de Eduardo Gomes (ex-Parnamirim). Projeto aprovado pela SUDENE, contou também com a participação financeira do BDRN (Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte), que lhe repassou recursos do BNDE (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico).

Implantada numa área de ... 20.000m², a fábrica tem 3.500m² de área coberta e nas construções civis e aquisição de equipamento importado, o projeto inicial previu investimentos da ordem de Cr\$ 16 milhões, dos quais a SUDENE participou com Cr\$ 7,6 milhões, o BDRN/BNDE com Cr\$ 4,5 milhões e o Grupo Planosa com os Cr\$ 3,9 milhões restantes.

Iniciada a construção da fábrica em maio de 1974, em abril de 1975 ela já começava a faturar e essa implantação em tempo recorde foi devida a um dinâmico plano de ação, determinado pelas exigências do mercado que se propunha atender.



Hoje, a produção é de 1.200.000 sacos/mês, embalagens pesadas feitas à base de polipropileno e adquiridas pelos setores industriais do sal, açúcar, cereais, adubos, etc., com capacidade para 30 e até 100 quilos.

— “Mas essa produção é apenas a da 1.ª etapa de projeto” — diz Pedro William Cavalcanti — “pois quando a ampliação da fábrica estiver completada, produziremos 2.500.000 sacos/mês”.

Essa ampliação, já programada para começar em junho de 1976, vai depender do aumento da área de construções civis e da importação de outras máquinas, bem como do aumento de importação da matéria prima, o polipropileno, que ainda é adquirido nos Estados Unidos e na Europa, embora em futuro próximo vá ser produzida em São Paulo.

IMPOSTOS: Cr\$ 367 MIL

Funcionando desde junho último em regime de três turnos de trabalho — produzindo vinte e quatro horas ininterruptas, a SACOPLAST está utilizando mão-de-obra arregimentada na própria cidade de Eduardo Gomes. São 100 empregados semi-qualificados afora 10 qualificados (engenheiros, mestres, contra-mestres, contadores), números que dobrarão quando o projeto estiver na plenitude de seu desempenho.

— “Nessa época” — diz Pedro William Cavalcanti — a empresa estará recolhendo aos cofres do Estado, em impostos, a quantia de Cr\$ 367 mil por mês, cálculo estimado para 90% da capacidade produtiva da fábrica”.

Recebendo o polipropileno em grãos, a SACOPLAST transforma a matéria prima em fio sintético, submetendo-o ao processo de tecelagem posteriormente manufaturando os sacos, tudo através de processos automáticos e rigorosamente dentro da mais moderna técnica.

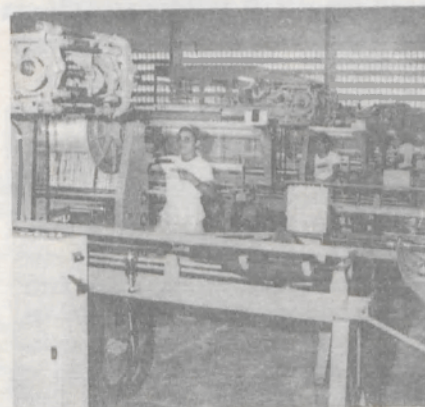
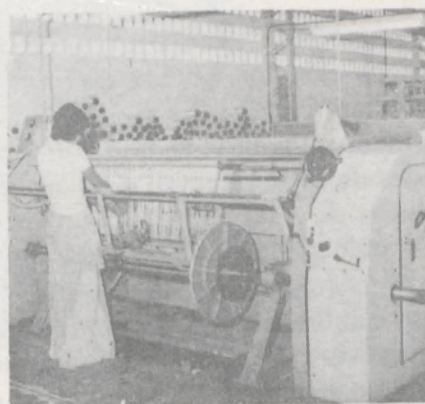
A área coberta da fábrica consta dos galpões industriais e do setor social, devendo até dezembro estarem concluídas as moderníssimas instalações para os escritórios.

No setor social, funciona o restaurante, com cozinha, que fornece refeições (almoço) aos operários, a preços simbólicos.

PLANOSA E PLASTAM

Atualmente o complexo indus-

RN-ECONÔMICO



trial do Grupo Planosa consta da PLANOSA — Plásticos do Nordeste S. A., da SACOPLAST — Sacos Plásticos do Nordeste S. A., e da PLASTAM — Plásticos da Amazônia S. A.

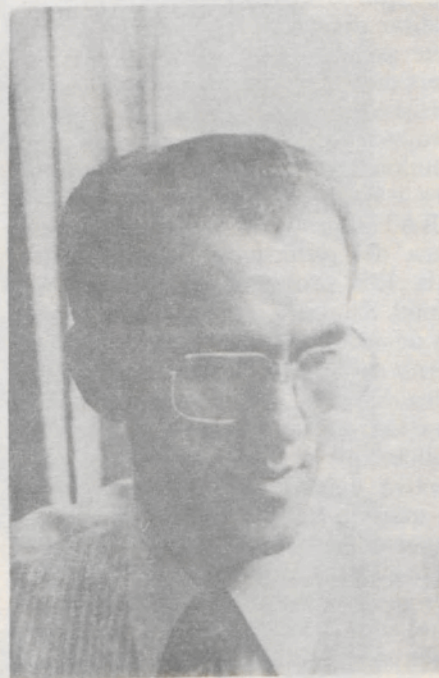
A primeira, resultou da fusão da antiga PLASTONE, do bairro das Rocas, com a PLANOSA, cujo controle acionário fora adquirido pelo grupo em 1967, preferindo-se a razão social da empresa adquirida, para denominar a fusão. Atualmente, produz saquinhos e vasilhames plásticos, em polietileno, cerca de 70 toneladas/mês. Com 230 empregados, está localizada na rua Gal. João Monteiro e os vasilhames plásticos de sua fabricação são adquiridos pela indústria local ou da região, para embalagem de refrigerantes, molhos, cosméticos, produtos farmacêuticos, etc.

Quanto à PLASTAM, está sendo implantada em Manaus, destinada a produzir a mesma linha de produtos da PLANOSA. A fábrica tem uma área de 20.000 m², com 2.500 m² de área construída e de início vai empregar 95 pessoas, devendo começar a produzir dentro do mais curto espaço de tempo possível.

Tudo isto, no entanto, não significa que o Grupo Planosa vai parar. Enquanto houver mercado carente dos produtos de sua especialidade, ele expandirá os seus negócios. Esta é uma determinante de ação dos seus responsáveis. E até mesmo uma atividade estranha ao sistema já está sendo abraçada por um dos diretores do Grupo: Pedro William Cavalcanti, particularmente, também cuida dos negócios da sua I. P. B. — Indústria do Pescado Brasileiro, que está sendo implantada no município de Canguaretama, um criatório de peixes (piscicultura) com 52 viveiros, que prevê para os próximos 12 meses, o abastecimento semanal do mercado de Natal, com 5/6 toneladas de peixe fresco.

O projeto foi financiado pelo Banco do Brasil, com recursos do PROTERRA, da ordem de ... Cr\$ 1.200.000,00.

— “Mas isto é outra coisa, não tem nada a ver com o Grupo PLANOSA” — diz Pedro William Cavalcanti.



Pedro William Cavalcanti: além das três empresas do grupo, um projeto de pesca, próprio.

Até 1980, Natal terá mais hóspedes do que hotéis

Entre 1976 e 1980, tomando-se por base uma taxa de crescimento de 10% (na realidade, os cálculos oficiais são de 12%) o índice de procura de hospedagem em Natal saltará de 137.085 para 200.705 hóspedes. Não é certamente um grande aumento, mas mesmo assim, considerando-se os hotéis de que dispomos e os que estão programados com reais possibilidades de serem construídos, nem essa pequena demanda será convenientemente atendida. Agora que o Grupo UEB está atacando em ritmo acelerado a construção do Ducal Natal Palace Hotel (ex-Monte Líbano), o problema hoteleiro da capital e do Estado volta a aflorar. Mas só isto. Porque mesmo com o Ducal Natal funcionando e mesmo que o Reis Magos e o Samburá completem ampliações, já em 1976 teremos carência de apartamentos para o fluxo normal de hóspedes.

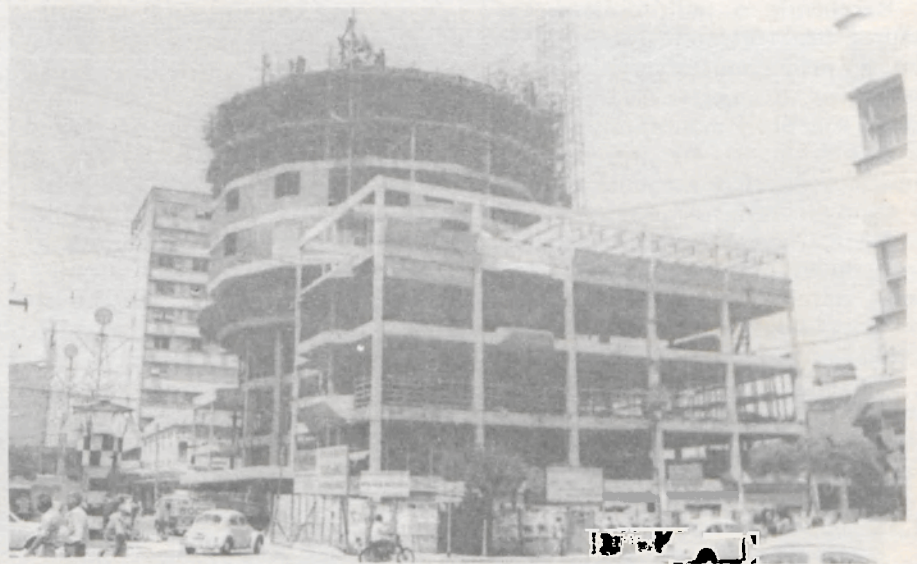
Agora que as obras de construção do ex-Hotel Monte Líbano (atual Natal Ducal Palace Hotel) são atacadas em ritmo acelerado, o problema hoteleiro da capital do Rio Grande do Norte volta à evidência. Mais ainda porque, na hora em que o Grupo UEB resolve levantar dentro de 12 meses os dezesseis andares do moderno prédio, deixando-o no ponto de receber os turistas do verão de 1976 — outros projetos de hotéis para Natal continuam paralizados, principalmente nos trâmites burocráticos da EMBRATUR ou da SUDENE, à espera dos defectíveis incentivos fiscais. E o projeto de ampliação do Hotel Samburá, que carece apenas da desapropriação, por parte do Governo do Estado, de uma área fronteiriça à parte já construída, ficou estacionado no depósito de Cr\$ 1 milhão que o ex-governador Cortez Pereira deixou na EMPROTURN — quando hoje já é necessária essa importância duas vezes e meia, para se pagar aos proprietários de imóveis situados no terreno por onde o hotel se expandirá o suficiente para acrescentar mais 162 apartamentos aos 76 que já possui.

Enquanto isto, a Companhia Tropical de Hotéis, concessionária do Hotel Internacional dos Reis

Magos, pertencente ao Estado aguarda uma definição sobre renovação de contrato ou compra do imóvel, e embora a segunda opção lhe seja mais favorável, encontra sérios percalços no caminho para efetivá-la, como por exemplo o fato de não poder conseguir incentivos para a transação, pois esses só existem para reforma ou construção e nunca para compra de hotéis. Em virtude disto, a gerência da casa nada pode fazer para melhorar um

serviço que já estaria sendo superado pelo do segundo hotel do seu nível, existente na cidade, justamente o Samburá.

Numa cidade que propala e prepara suas potencialidades turísticas há longo tempo, é desalentador se verificar que o elemento infra-estrutural de maior importância para a implantação da chamada indústria sem chaminés (os hotéis) praticamente inexiste. Atualmente, contam-se nos dedos os hotéis que



Ducal Palace Hotel. A área construída será de 11.000 m²,

Usemos a mesma linguagem

Quando Deus quis se comunicar mais diretamente com os homens Ele mandou o seu Filho à Terra.

Para sentir, viver, sofrer, falar a mesma linguagem. Perdoar. Mostrar o caminho. Ser solidário.

E para anunciar a sua chegada Ele usou um símbolo comunicando a boa nova: usou a Estrela de Belém, que iluminou a manjedoura. Um símbolo que todos entenderam e vieram adorar o Filho de Deus que se fez homem, para salvar a humanidade.

Façamos como Ele.

Usemos a mesma linguagem. Usando símbolos que todos entendam. Sendo solidário na alegria e na dor. No abraço. Vivendo. Participando. Amando. Dando-se às mãos.

Falando a linguagem do amor. O amor maior. Sem preconceitos e discriminações. O amor que renova. Rejuvenesce. Engrandece.

Com os votos de Feliz Natal e Próspero Ano Novo dos que fazem a TELERN.



TELERN

TELECOMUNICAÇÕES DO RIO GRANDE DO NORTE S/A.

condignamente podem receber um turista e até mesmo um viajante em trânsito, mais exigente. E a maioria desses, deixa muito a desejar quanto a um atendimento que respeite o mínimo do que determina a boa qualidade hoteleira.

HOTEL OU PENSÃO ?

Em 1972 o PRODETURN — Programa de Desenvolvimento Turístico do Rio Grande do Norte — elaborou um diagnóstico em que proclamava que o que se chamava de hotel em Natal eram, na sua grande maioria, pensões utilizadas temporariamente por estudantes e outras pessoas que passavam períodos relativamente longos na cidade. E sequer pensões em condições condignas de receber um turista menos exigente, existia na cidade.

Essa situação não mudou muito nos últimos três anos, e embora o levantamento tenha sido feito na euforia da elaboração de dezenas de projetos para construção de hotéis em Natal, o que ocorreu foi que praticamente todas as pretensões de futuros hoteleiros sucumbiram na burocracia dos órgãos financiadores, preferindo os empresários partir para outros investimentos, noutras áreas.

De acordo com o diagnóstico do PRODETURN confrontado com dados do IBGE, somente sete estabelecimentos, em Natal, estariam aproximados da classificação de hotel de turismo. Desses, dois realmente encaixados nas exigências (o Reis Magos e o Samburá) e um (o Bom Jesus) anotado porque se prestava naquela época, como ainda hoje, a hospedar excursões. Esses hotéis, com o número de aposentos (apartamentos e suites) e leitos, são (ainda hoje) os seguintes:

Hotel	Aposentos	Leitos	Suites	Aptos.
Reis Magos	61	123	1	60
Samburá	75	150	3	72
Casa de Hóspedes	16	33	—	16
Grande Hotel	66	109	—	25
Hotel Natal	26	52	—	26
Hotel Bom Jesus	21	42	—	16
Motel Tirol	25	49	1	24
Totais	290	558	5	229

A DÚVIDA DO REIS MAGOS

Desde alguns anos a Companhia Tropical de Hotéis tem um projeto de ampliação para o Hotel Internacional dos Reis Magos, que propiciará dobrar o número de apartamentos existente hoje, ou seja: de 60, passaria para 120 aposentos. O projeto prevê a construção apenas dos apartamentos, porque a área de circulação atual comporta essa multiplicação, sem necessidade de áreas adicionais. O gerente geral do hotel José Antônio Cardoso Ribeiro, é sincero:

— “Não há que negar: o Reis Magos hoje é um hotel anti-econômico. Está com dois funcionários para cada apartamento, quando a média normal, para qualquer casa do ramo, é de 0,97 funcionário por aposento. E isto ocorre porque a área de circulação do hotel é muito grande e é necessária a presença de pessoal. Com um acréscimo circunstancial de apartamentos, o pessoal ficaria melhor distribuído”.



José Antonio Cardoso: “O Reis Magos hoje é um hotel anti-econômico. O nosso sistema de circulação, horizontal, é sabidamente mais oneroso”.

A Tropical não se resolve a iniciar a execução do projeto porque desde a administração passada o Governo do Estado não se definiu sobre o que pretende fazer com o Reis Magos: se renovar o contrato de concessão, certamente em bases de aluguel bem maiores, ou se vender tudo. Diante dessa indecisão, a Tropical está pura e simplesmente num compasso de espera que pode estar ocasionando até perda de terreno, na questão da qualidade dos serviços.

O Hotel Samburá, por exemplo, hoje já se dá ao luxo de cobrar diárias um pouco mais caras que o Reis Magos. Firmino Moura, proprietário da casa, um obstinado homem de negócios que construiu o seu hotel a duras penas, sem auxílio de ninguém, hipotecando até bens particulares, depois reavidos, explica:

— “Temos geladeira suprida em todos os apartamentos e ar condicionado na maioria. E não é difícil ocorrer, diariamente, deixarmos de atender uma média de 10/15 hóspedes, que voltam da portaria porque o hotel está lotado”.

BOAS VINDAS AO PRÓXIMO

De modo geral, tanto o Reis Magos como o Samburá e os outros hotéis de relativa presença, aguardam de bom grado o funcionamento do Natal Ducal Palace Hotel.

— “O Natal Ducal vai abrir grandes perspectivas para o ramo hoteleiro em Natal” — diz José Antônio Cardoso — “aumentando consideravelmente o fluxo turístico. Mas não prejudicará os outros. Com ou sem ele o Reis Magos terá que ser ampliado, porque isto é uma imposição natural: o nosso hotel tem um obsoleto sistema de construção, o horizontal, que sabidamente torna o serviço oneroso. O sistema ideal é o vertical, que torna a área de circulação bem menor e mais fácil de ser dominada pelos serviços”.

Para Firmino Moura, “quanto mais hotéis, melhor para a cidade. Que se construam os que foram planejados e ficaram apenas no papel. Quanto mais hotéis houver, maior o fluxo turístico beneficiando a cidade, com possibilidades para todos.

COMO SERÁ O DUCAL

Luiz Antônio Torres Porpino é o atual gerente de obras do hotel

do grupo UEB e futuro gerente geral da casa, quando ela estiver no pleno desempenho de suas funções de hotel de classe internacional, o primeiro em Natal, realmente incluído nessa categoria. Ele próprio pode ser considerado uma das peças da sofisticação do Natal Ducal Palace Hotel: regressou a Natal há alguns meses, procedente das Ilhas Baleares, onde, em Palma de Maiorca, era assistente da direção geral de um hotel da firma inglesa Thomson Holliday. Antes de ir para a Espanha, passara quatro anos entre a Alemanha Ocidental e a Holanda, sempre às voltas com hotelaria. Saindo de Natal diretamente para fazer um curso de gerência no Dusseldorf Hilton Hotel, ele depois seria chefe de operações do Munique Hilton Hotel e depois chefe de operações do Amsterdam Hilton Hotel, na capital da Holanda.



Luiz Porpino: "O pessoal do Ducal Natal será todo especializado e vamos promover cursos em Natal a partir de março".

Falando sobre o Natal Ducal Palace Hotel, ele dá algumas informações gerais sobre a obra:

— "A área construída do hotel será de 11.000 m², o que equivale a um conjunto de 55 casas, cada uma com uma média de 200 m², ou seja, casas tipo A. Nos dezessete andares haverá 187 apartamentos, uma suite presidencial e 10 suites especiais. A boite será na cobertura e a piscina no terceiro andar. A tapeçaria e o mármore utilizados na obra dariam para tapetar ou revestir o Estádio Castelo Branco. Serão consumidos 1.200 m²

de vidro belga e 35.000 m² terão revestimento de pintura".

Tal colosso terá ainda um sistema de ar condicionado central que consumirá 15% do valor total da obra, que é superior a Cr\$ 40 milhões. Quando pronto, o hotel oferecerá 180 empregos diretos e cerca de 700 indiretos.

Com relação ao pessoal, Antônio Porpino diz que se trata de um problema a começar a ser resolvido imediatamente: o hotel só empregará pessoal especializado e por isto a UEB já está mantendo contatos junto ao Ministério do Trabalho, SENAC, EMBRATUR, visando a formação desse pessoal. Vários cursos vão começar a ser dados, a partir de março do próximo ano, seis meses antes da data previamente marcada para a inauguração do hotel.

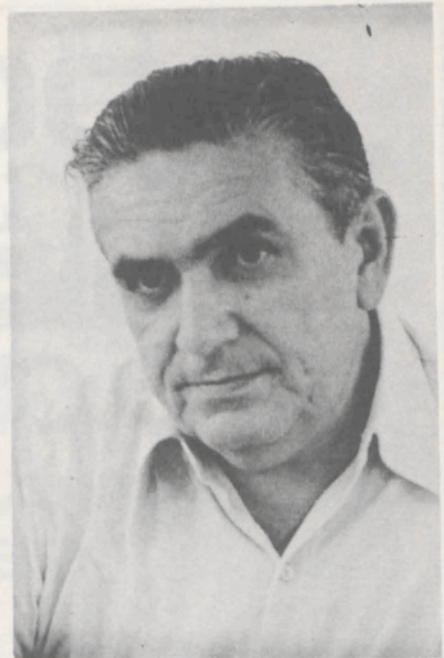
— "A gerência local, no entanto não medirá esforços no sentido de aproveitar a mão de obra local o mais que puder" — diz Porpino.

A AMPLIAÇÃO DO SAMBURÁ

Firmino Moura, por seu turno, está aguardando que o Governador Tarcísio Maia resolva a situação de desapropriação do terreno contíguo ao Hotel Samburá, para que possa iniciar o projeto de ampliação da casa. Pegando o ex-governador Cortez Pereira na palavra, há cerca de três anos, Firmino Moura imediatamente encomendou o projeto ao arquiteto Ubirajara Galvão, mas até agora a coisa não mais caminhou.

Perguntado pelo ex-governador sobre o que estava precisando para continuar a obra que empreendera sozinho, Firmino se referiu à desapropriação da área contígua ao seu hotel. O então governador prometeu atendê-lo mas as coisas foram caminhando sem coordenação, e na hora do Estado entregar o dinheiro então necessário ao pagamento dos proprietários de imóveis na área, faltava a Assembléia Legislativa ser consultada. Cortez Pereira deixou o Governo, mas deixou Cr\$ 1 milhão na EMPROTUR, destinada à desapropriação. Essa quantia hoje já não chega para cobrir a valorização do terreno, sendo necessário cerca de Cr\$ 2,5 milhões, a preços atuais.

Em um primeiro encontro com o governador Tarcísio Maia, Firmino Moura recebeu a certeza de que o Governo do Estado não estava alheio



Firmino Moura: "Quanto mais hotéis, melhor para a cidade".

ao assunto desejando apenas um pouco mais de tempo para, terminando de resolver outros problemas mais urgentes, tratar desse.

Além de mais 162 apartamentos, o anexo do Hotel Samburá terá piscina, frigorífico central, rua rebaixada, casa de força, garagem/estacionamento, salão de convenções, enfermaria etc.

O projeto alinha 78 serviços e dependências, que inclui o café automático, jardim, circulação vertical, uisqueira, e muitos outros.

E NO FUTURO

Vindo o Natal Ducal Palace Hotel, ampliados o Reis Magos e o Samburá, contando-se com os já existentes (e de boa categoria) Pousada do Sol, Motel Tirol, Grande Hotel, Casa de Hóspedes, Fenícia Hotel, Hotel Natal, Hotel União, etc. — e concluídos alguns projetos por ora praticamente esquecidos, como o do Hotel Miramonte, como ficará a situação de Natal, em matéria de hotéis, numa projeção para o futuro?

De acordo com o Anuário Estatístico Brasileiro de 1974, o movimento de hóspedes no Rio Grande do Norte, em 1971, foi de 141.866, pressupondo-se, com base na infraestrutura turística direta e indireta da capital, que esta detenha pelo menos 60% do movimento, a demanda de hospedagem em Natal terá sido de 85.120 pessoas, naquele ano. Sabendo-se ainda que, segundo a mesma fonte, o incremento anual de hóspedes no período 69/71

SOCIC ESTÁ GELANDO O RIO GRANDE DO NORTE COM SUA LINHA COMPLETA DE REFRIGERAÇÃO:

TÚNEL PARA BAIXA TEMPERATURA
BALCÕES FRIGORÍFICOS
REFRIGERADORES
CONGELADORES



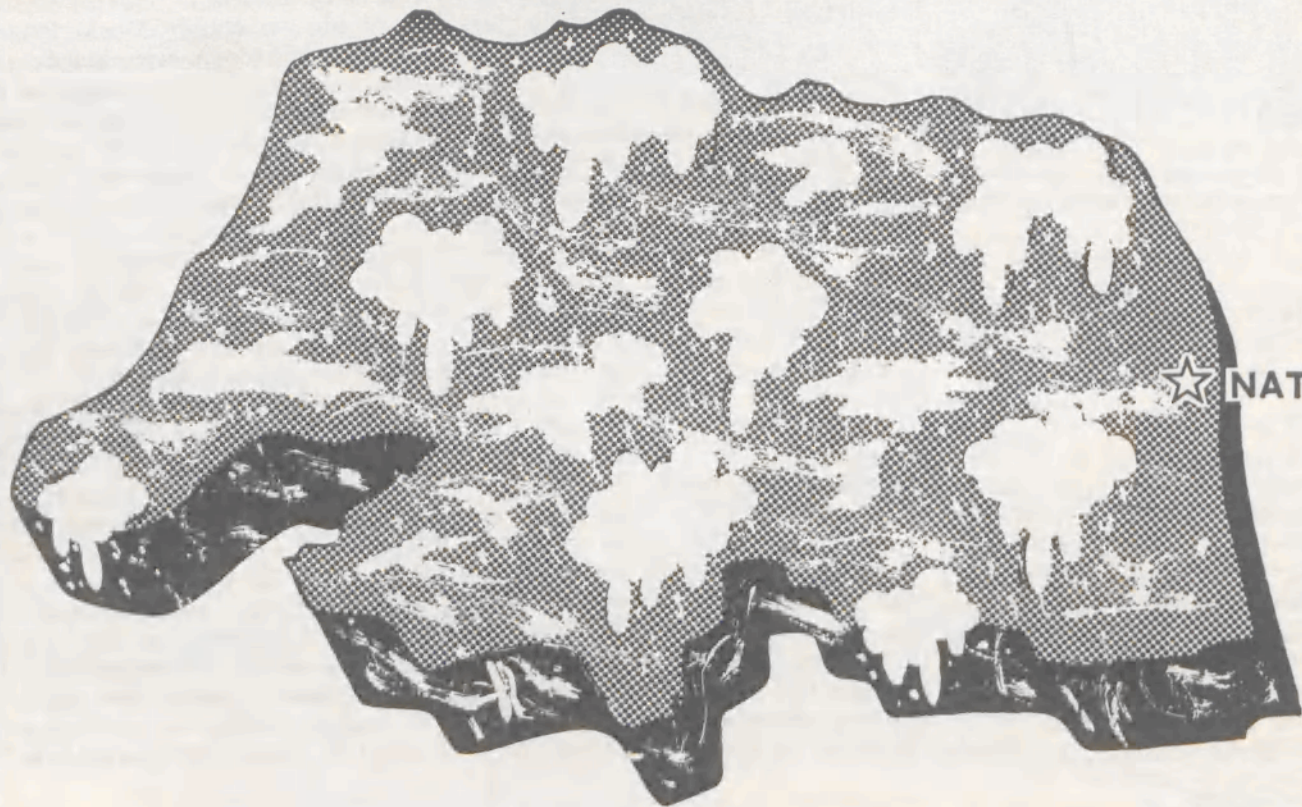
CENTRAIS DE AR CONDICIONADO
CÂMARAS FRIGORÍFICAS
CONSERVADORAS
SORVETEIRAS

VENDAS EM NATAL COM

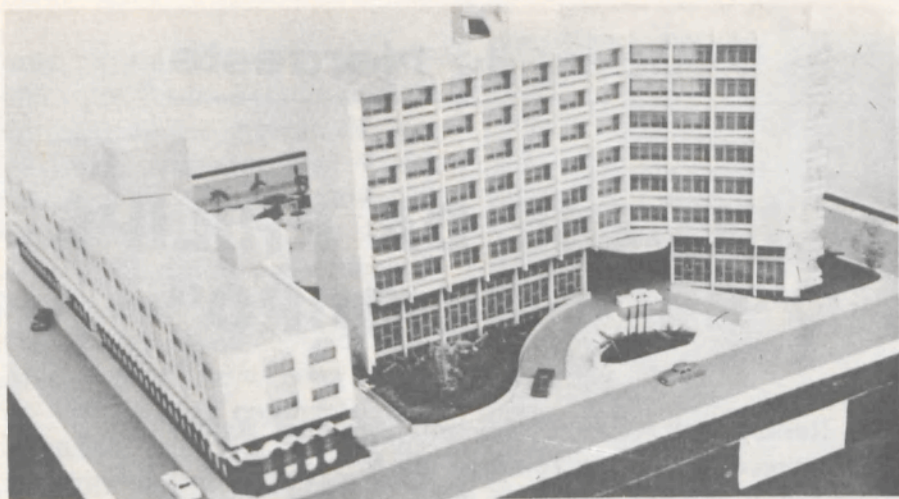
SOCIC comercial
S.A.

Av. Rio Branco, 593 - Fone: 24.333

Rua Amaro Barreto, 1350 - Fone: 21.932



★ NATAL



Hotel Samburá: maquete do anexo ainda por construir.

foi de 12% pode-se seguramente concluir aplicando uma taxa inferior (10%) que entre 1970/1974 a procura na capital deve ter atingido 113.294, que deverá subir para 124.623 em 1975.

Utilizando-se os mesmos critérios mantendo-se a taxa de crescimento anual em 10%, pode-se igualmente fazer uma projeção para os próximos cinco anos, que se configura assim:

Natal — Previsão de Procura de Hospedagem — 1976/1980

Ano	Procura (Hóspedes)
1976	137.085
1977	150.797
1978	165.872
1979	182.459
1980	200.705

Atualmente, a situação de hotéis em Natal, incluídos os principais e acrescidos apenas os que oferecem certa margem de conforto ao hóspede, é a seguinte:

Hotel Internacional dos Reis Magos — 60 apartamentos — Estacionamento próprio, bar, restaurante, telefone e televisor na Suite — Geladeira em alguns apartamentos, ar condicionado em três - Diárias: com ar cond., Cr\$ 180,00 (solteiro) — Cr\$ 200,00 (casal) — sem ar cond.: Cr\$ 130,00/180,00.

Hotel Samburá — 74 apartamentos, 2 suites — Estacionamento próprio, bar, restaurante — telefone e televisor nas suites — geladeira em todos os apartamentos, ar condicionado em 37 — Diárias: com ar cond.: Cr\$ 170,00/220,00. Sem ar ar cond.: Cr\$ 135,00/185,00.

Pousada do Sol — 48 apartamen-

tos e 1 suite — Estacionamento próprio — bar, restaurante — Telefone nos apartamentos, geladeiras em apenas cinco — Ar condicionado em todos.

Hotel União — 15 apartamentos — Garagem, bar, restaurante — Telefone e televisor em 5 apartamentos. Ar condicionado também em 5. Diárias: com ar condicionado Cr\$ 90,00/140,00. Sem ar cond.: Cr\$ 70,00/100,00.

Motel Tirol — 24 apartamentos — Garagem — Televisor e geladeira na única suite — Ar condicionado em 9 aptos. Diárias: Com ar cond.: Cr\$ 100,00/140,00. Sem ar cond.: Cr\$ 80,00/120,00.

Grande Hotel — 64 apartamentos — Estacionamento — Bar e restaurante — Ar condicionado em 4 aptos. — Diárias: Cr\$ 85,00/110,00 e Cr\$ 70,00/90,00.

Casa de Hóspedes de Ponta Negra — 16 apartamentos — Estacionamento — Bar e restaurante — Diárias: Cr\$ 80,00/120,00.

Fenícia Hotel — 21 apartamentos — Estacionamento — Ar condicionado em 11 aptos. — Diárias: Cr\$ 120,00/95,00 com ar condicionado. Sem ar cond.: três tipos de aposentos: Cr\$ 70,00 — Cr\$ 60,00 — Cr\$ 40,00 para solteiros — Cr\$ 100,00 — Cr\$ 80,00 e Cr\$ 60,00 para casais.

Casa do Chapéu de Couro — 10 apartamentos — Estacionamento — Bar e restaurante — Diárias: Cr\$ 40,00/Cr\$ 60,00.

Hotel Natal — 25 apartamentos — Ar condicionado em 5 — Diárias: com ar cond.: Cr\$ 80,00/110,00 — Sem ar cond.: Cr\$ 60,00/80,00.

Hotel Marabá — 11 apartamentos — Diárias: Cr\$ 55,00/80,00.

UM PLANTEL SADIO



Conflança não se compra, conquista-se. Há 18 anos, a **COMERCIAL PAULA CABRAL** serve à Agricultura e a Pecuária do RN, com Adubos Químicos Fertilizantes, Rações Purina, defensivos para a lavoura e medicamentos veterinários.

Comercial
**PAULA
CABRAL
LTDA.**

Rua Presidente Quaresma, 434
Fone 2-0855 - Alecrim
Natal-RN

A SERTANEJA RECEBE DA PHILIPS O TROFÉU "GALO DE OURO"

A SERTANEJA, de Radir Pereira & Cia., foi uma das duas únicas firmas do Nordeste a receber o Galo de Ouro, da S. A. Philips do Brasil, troféu outorgado aos revendedores mais atuantes, apenas vinte e dois em todo o país. Para Radir Pereira, o prêmio foi ganho por todos que fazem a cadeia de lojas de sua organização, e também pelos clientes, que preferem os produtos Philips.

Melhor presente, no ano em que comemora sessenta anos de fundação, A SERTANEJA certamente não poderia receber: no dia 12 de dezembro, num jantar no Restaurante da Rampa, o gerente da S. A. Philips do Brasil no Nordeste, sr. Dimas Barroso Albuquerque, entregava a Radir Pereira o troféu *Galo de Ouro*, outorgado à organização Radir Pereira & Cia. pelo seu desempenho no esforço para colocação dos artigos daquela marca, no Rio Grande do Norte.

— "A Philips criou esse troféu com a intenção de reconhecer a agressividade comercial e o esforço dos seus revendedores" — disse Dimas Albuquerque — "estabelecendo um critério de pontos, que A SERTANEJA conseguiu em maior número, através da atuação segura de todas as suas lojas".

Emocionado, Radir Pereira agradeceu, dizendo que "desde que A SERTANEJA entrou no ramo de eletro-domésticos, trabalha com a Philips, uma empresa séria". E acrescentou:

— "Estou vaidoso, como empresário, e se vaidade é pe-

cado estou pecando. Mas este troféu não é somente meu. É também de quantos têm me ajudado, ao longo dos anos, a fazer A SERTANEJA: meus auxiliares, e também os clientes da empresa".

A entrega do *Galo de Ouro* à SERTANEJA ocorreu no jantar em que a firma comemorou os seus sessenta anos de fundação, promovendo a confraternização natalina, entre diretores, chefes de setores

e empregados diversos — ao lado de convidados especiais notadamente diretores de emissoras de rádio, jornais e publicações especializadas.

O troféu foi entregue a apenas 22 revendedores Philips, em todo o Brasil, dos quais somente dois no Nordeste: A SERTANEJA e uma firma cearense.

Além do *Galo de Ouro*, a S. A. Philips do Brasil premiou A SERTANEJA com



Radir Pereira recebe o Galo de Ouro da Philips, entregue por Dimas Barroso.

uma réplica do troféu, um crachá, que Radir Pereira deveria entregar ao seu gerente de vendas mais atuante. Foi nessa ocasião que ele encontrou dificuldades:

— “É difícil para mim escolher dentre os meus auxiliares, o que mais se destacou. Mas, como uma homenagem ao homem que continuou meu trabalho em Currais Novos, logo que a empresa cresceu em busca da capital, entrego o crachá a Nerival Araújo, diretor-gerente d’A SERTANEJA naquela cidade seridoense”.

Dona Alda Ramalho esposa do diretor-presidente da empresa, entregou o crachá ao homenageado, sob os aplausos dos presentes.

A SERTANEJA EM NATAL

Quando discursava, agradecendo a outorga do do *Galo de Ouro*, Radir Pereira de Araújo fez um rápido histórico d’A SERTANEJA, lembrando que, existindo em Currais Novos há muitos anos, a firma teve a sua primeira filial aberta em Natal no dia 23 de maio de 1959. No ano anterior ele chegara à capital para exercer o seu primeiro mandato de deputado estadual, sentindo então necessidade de ocupar o tempo ocioso entre as sessões parlamentares. Essa filial foi a rua Ulisses Caldas. A 30 de março de 1966 surgia a loja do bairro do Alecrim. E a 5 de abril de 1971, era inaugurada a da Avenida Rio Branco.

Em 1968 ele fundou A SERTANEJA Distribuidora de Automóveis Ltda., em Currais Novos e em 1970, a Oeste Veículos Ltda., em Mossoró, em sociedade com Diran Ramos do Amaral, que hoje detém o controle total da organização.



D. Alda Ramalho entrega crachá ao gerente Nerival Araújo.




Aspecto do jantar de confraternização d’A SERTANEJA.

Atualmente, existem oito lojas A SERTANEJA espalhadas pelo Rio Grande do Norte e na Paraíba (uma, na cidade de Cuité) além de 12 representantes que funcionam como uma espécie de super-vendedores, em outras tantas cidades do Estado.

A organização Radir Pereira & Cia. está assim constituída: Diretor-presidente — Radir Pereira; Diretor vice-presidente — Zildamir José Soares de Maria; Diretor superintendente — Nerival Araújo; Diretor de Compras — Luciano Rodrigues Lucio; Diretor de Vendas — Francisco Araújo; Diretora-Financeira — Aldanira Ramalho Souto Barreto; Diretora Administrativa — Aldair Pereira de Araújo.

Nas filiais, os gerentes são Nerival Araújo — Currais Novos; José Ernaide da Cunha — Mossoró; Tarcisio Bezerra — Caicó; José Leite da Fonseca — Pau dos Ferros; Edilson Dantas — Cuité-PB; Francisco Araújo — Natal — Av. Rio Branco; Rui Sales — Natal — Alecrim; Zildamir José Soares — Natal — Ulisses Caldas.

Nos planos de expansão de sua organização, Radir Pereira vai iniciar dentro em breve a construção de uma grande loja de departamentos, na rua João Pessoa esquina com Avenida Deodoro, um prédio de dez andares onde será também explorado um hotel — um novo ramo de atividades a que ele quer começar a se dedicar. ●



um natal
mais feliz
em 1976

A equipe da Prefeitura sabe que o natalense merece um Natal Feliz, numa cidade humana, com poucos problemas. Esta vem sendo a preocupação do Prefeito, Secretários e Servidores. Alguns frutos desse trabalho, quase anônimo, já estão servindo para melhorar as condições de vida dos habitantes da Cidade, a quem desejamos um Feliz Natal.

Natal que no próximo ano poderá ser ainda melhor. Para isso vamos continuar trabalhando todos os dias do ano de 1976.



PREFEITURA MUNICIPAL DO NATAL

BANDERN – aumento de capital permitirá abrir agências no Sul

O aumento do capital social de Cr\$ 10 milhões, para 50 milhões, que deverá ser efetuado logo no início do próximo ano, é uma das principais metas da direção do Bandern, pois com este aumento de capital, o Banco terá condições de oferecer novas linhas de crédito, além de poder instalar agências no Rio de Janeiro e São Paulo.

Atualmente o Capital Social do Banco do Estado do Rio Grande do Norte S/A é um dos menores de todo o Brasil e isto vem causando algumas dificuldades para a sua direção, que tendo assumido em abril último e encontrado vários problemas de ordem funcional e operativa, vem tentando resolvê-las da melhor maneira. A maior prova disto é que os depósitos já sofreram um aumento de mais de 45 milhões de cruzeiros, estando atualmente o Bandern com Cr\$ 118.000.000,00 em depósito.

UM BANCO PARA O ESTADO

No momento atual, dirigido pelo Dr. José Dantas de Araújo e contando ainda com os senhores Ivaldo Rosa do Fernandes e José Vale Melo, o Bandern está experimentando pela primeira vez o que é ser administrado dentro de um espírito de colegiado, pois conforme declarou seu Presidente, todas as deliberações merecem reuniões e são tomadas de comum acordo pela Diretoria. Foram estas reuniões que permitiram ao Banco conseguir um importante aumento nos seus depósitos, sem depender para isso de aumentar suas aplicações, conseguindo assim manter-se desde o dia 2 de abril, data da posse da atual Diretoria até hoje, sem fazer redescontos no Banco Central, melhorando desta maneira a imagem não só do Banco como do próprio Estado.

Dentro da nova estrutura imposta, foi criada uma inspetoria responsável pela fiscalização das 13 agências, três na Capital (Centro, Ribeira e Alecrim) e dez no interior (Mossoró, Macau, Areia Branca, Currais Novos, Caicó, Lages, Patu, Parelhas, Ceará-Mirim e Macaíba) mostrando a preocupação de atingir dentro do menor tempo possível, todas as cidades que realmente tenham possibilidade de ter uma agência bancária, tornando-se cada vez mais um Banco para o Rio Grande do Norte.

TRABALHOS E REALIZAÇÕES

Sempre contando com o apoio e o interesse do Governador Tarcísio Maia, a atual direção do Banco do Rio Grande do Norte, vem conseguindo neste ano de 1975, desenvolver realmente um bom trabalho. Assim é que através de seu Departamento de Crédito Agrícola e Industrial vem operando tanto com recursos próprios, como através de repasses de outros órgãos, como o BNDE, BNH, FUNDECE, etc., realizando empréstimos aos industriais e principalmente a Prefeituras Municipais, realizando uma operação onde antecipa as verbas que as mesmas receberão, sendo ressarcido posteriormente quando do recebimento das quotas de participação dos municípios. Este tipo de empréstimo tem permitido que muitos administradores possam colocar suas cidades dentro de um ritmo de trabalho, às vezes nem sempre possível por falta de verbas.

Também vem de firmar um convênio com a SUDENE, para através de uma linha de crédito especial, permitir a perfuração de poços tubulares nas diversas regiões do Estado. Esta linha, contará com o financiamento do Bandern, repasse através de verbas da SUDENE e execução pela Casol. Ainda na Carteira de Crédito Agrícola, (que mesmo sem estar operando, passando no momento por uma fase de reestruturação, já demonstrou sua força durante a última exposição de animais) o Banco vem resolvendo todos os anteriores problemas de débitos que estavam atrasados motivados pelas secas e cheias que destruíram laavouras e deixaram nossos agricultores sem condição de saldarem seus empréstimos. Assim, estas dívidas estão sendo reescaladas, com recursos do Proeme e do próprio Bandern, com prazos que variam de 2 a 5 anos.

FESTA DO BOI UM SUCESSO

Um dos grandes problemas para todos os bancos estaduais e também para a rede particular é a operação com crédito rural, pois enquanto os Bancos do Brasil e do Nordeste podem operar com recursos do Proterra e assim oferecer empréstimos a juros de apenas 7% ao ano, os demais bancos são obrigados a operar com recursos próprios, não podendo então realizar grandes negócios, pois os melhores

criadores, aqueles que tem condições de transacionar com bancos, preferem realmente as operações com repasses do Proterra. Inclusive este problema foi levantado no último Congresso Nacional de Bancos, realizado no mês de outubro na cidade do Rio de Janeiro, ficando a decisão do assunto para uma data posterior.

Assim quando da realização da Festa do Boi, promoção do Governo do Estado, através da Secretaria da Agricultura, o Bandern teve de participar operando com recursos próprios com taxas subsidiadas de 10% ao ano. Foi um empreendimento arriscado e trabalhoso, mas que valeu a pena, pois encerrada a mostra, a atuação do Banco era reconhecida por todos, que creditavam ao Banco a co-responsabilidade pelo sucesso da promoção.

BANDERN EM 76

Para 1976, espera a Diretoria, além de promover o aumento do Capital Social, abrir agência no Rio de Janeiro e talvez em São Paulo, ambas já autorizadas pelo Banco Central. Espera poder preparar um estudo sobre as cidades do Estado, que tenham condições de receber uma agência do Bandern, e ao mesmo tempo melhorar cada vez mais o serviço para atender a uma clientela cada vez maior.

Dentro deste esquema de melhoria de atendimento, já foi autorizado o funcionamento de um Posto de Serviço, localizado na Rua Frei Miguelinho, onde se concentrarão os pagamentos de funcionários públicos, procurando dessa maneira eliminar a formação de grandes filas. Outro melhoramento e estender o uso de computadores às demais agências, pois no momento apenas Natal, Macaíba, Ceará Mirim e Currais Novos contam com esta modernização, valendo salientar que as agências do interior, já receberam este melhoramento na atual administração.

De acordo com sistemática de operação e administração do Banco, a Diretoria do Bandern espera dinamizar o crédito às indústrias e prefeituras e cada vez mais desenvolver o RECON, linha para construção e reconstrução, com repasse do BNH e onde o Banco do Rio Grande do Norte, pode operar sem nenhum limite, já que segundo declara seu Presidente, está com "sinal verde" do Banco Nacional de Habitação. ●

FIAÇÃO BORBOREMA

A META PARA 1976 É DUPLICAR A PRODUÇÃO

Até junho de 1976 a S.A. FIAÇÃO BORBOREMA põe em funcionamento a primeira etapa do seu plano de expansão, dobrando a produção de fios finos de algodão para 4.000 quilos/dia. Ficará com 30.000 fusos, mas a meta final é 45.000.

Atualmente na S. A. Fiação Borborema, as atividades se desenvolvem em duas frentes: na fábrica propriamente dita, com a produção de fios finos de algodão, e na construção do anexo que representa a expansão da empresa e que vai abrigar maior número de máquinas que o existente desde implantação da primeira etapa da fábrica. Proporcionando que a produção atual seja dobrada, passando de 2.000 quilos diários de fios para 4.000.

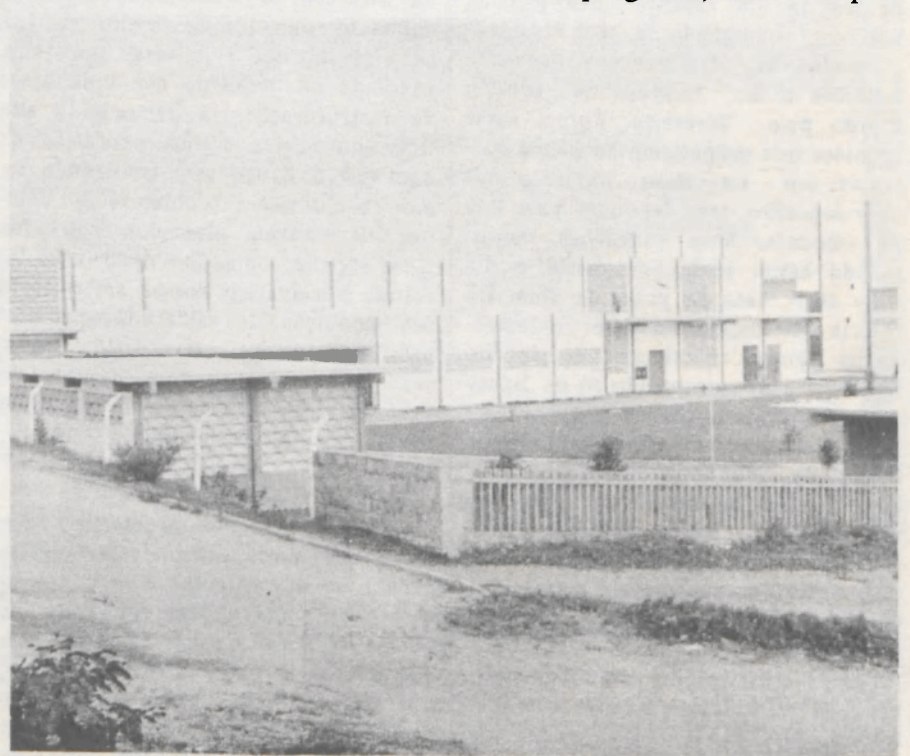
A expansão da S. A. Fiação Borborema se dá três anos após a implantação do projeto, no núcleo residencial de Potilândia, uma empresa pertencente aos Irmãos Crissiuma, que possuem também a S. A. Têxtil Nova Odessa, em São Paulo. A localização da nova unidade no Rio Grande do Norte se deu por razões óbvias: o nosso Estado é o maior produtor do algodão fibra longa, justamente o utilizado na manufatura dos fios finos. E ocorreu que a Borborema foi, em verdade, uma espécie de pioneira na fixação do parque têxtil do Rio Grande do Norte, delineado logo a seguir com o interesse de outros grupos e já agora definitivamente implan-

tado. O esforço para a localização, na primeira etapa, contou com a colaboração financeira (incentivos fiscais) da Sudene, através do sistema 34/18 e do Banco do Nordeste do Brasil, repassando fundo do Banco Internacional de Desenvolvimento. Agora, na ampliação, novamente o Banco do Nordeste colabora, repassando dinheiro oriundo do BNDE — Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico.

Antes mesmo de programar a sua expansão, a S. A.

Fiação Borborema já era uma realidade, desenvolvendo uma atividade que, afora utilizar matéria prima exclusiva do nosso Estado, emprega uma mão de obra semi-qualificada toda arremetida na capital. Com referência a este ponto, o diretor administrativo, Angelo Lagrota de Almeida Bastos, faz questão de frisar a facilidade de adaptação do pessoal, apesar da certa especialização que as funções exigem.

Hoje, a Borborema tem 170 empregados, entre o pes-



soal que atua nas máquinas e o burocrático. Número que deverá chegar a 280 dentro de poucos meses, quando entrar em funcionamento a etapa de expansão.

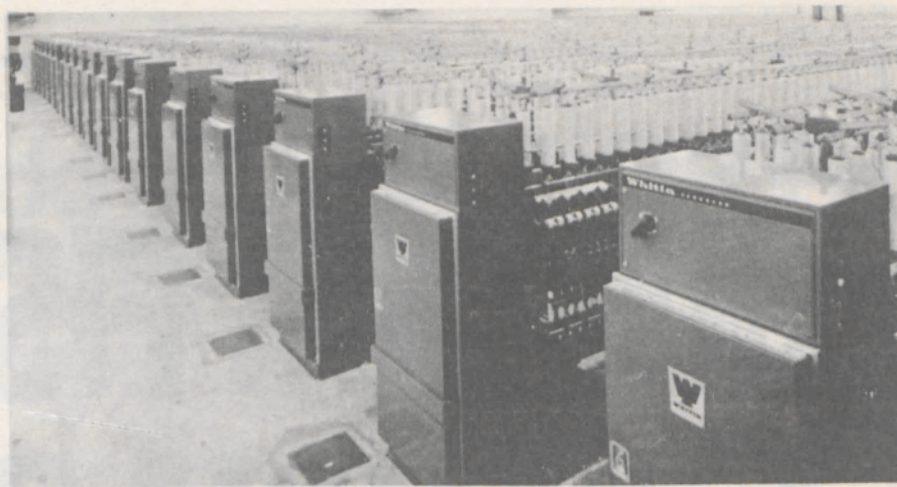
SEGUNDA ETAPA: JUNHO

Quando começou a funcionar há três anos passados, a Borborema praticamente já atingia a produção de 2.000 quilos/dia de fios finos de algodão, diz Angelo Lagrota. A diferença da produção anterior para a atual era apenas no que se referia aos tipos de fios: atualmente, são produzidos os tipos 50, 60 e 80, fio crú (simples) a um cabo, que daqui segue para São Paulo, onde parte é beneficiada na S. A. Textil Nova Odessa. O algodão consumido, uma média de 75 toneladas mensais, é adquirido no Rio Grande do Norte e uma parte no Ceará, sendo a firma Medeiros & Cia. a maior fornecedora local, com contrato até o mês de agosto do próximo ano.

A produção é levada 95% para o Estado de São Paulo, indo alguma coisa para o Rio de Janeiro, sempre atendendo-se à indústria de tecelagem e à exportação.

Hoje, a fábrica possui 15.000 fusos, número que será aumentado para 30.000, provavelmente já a partir de junho de 1976, quando a nova unidade estará funcionando. Diz Angelo Lagrota que a parte física do anexo já está construída, o prédio está tendo completada a cobertura e os serviços de aclimação, estes feitos pela firma Sulzer do Brasil: o ambiente interno obrigatoriamente tem que possuir uma temperatura constante, exigida pela fabricação de fios finos.

Atualmente com uma área



de 5.000 m², a Borborema fica agora com 9.000, já que mais 4.000 m² foram aumentados, com a construção do anexo.

— “Enquanto isto” — diz Angelo Lagrota — “as máquinas estão chegando. E dentro em breve serão montadas, sem perda de tempo.

As máquinas utilizadas pela Borborema formam uma variedade exclusiva: abridores, bate-dores, cardas, passadeiras, reunideiras, penteadeiras, massaroqueiras, filatórios, etc.

A grande maioria dessas máquinas é de procedência estrangeira e só agora é que serão usados filatórios brasileiros fabricados pela FASA. Enquanto isto, as novas massaroqueiras estão sendo importadas da Inglaterra (marca PLATT). As conicaleiras são belgas, marca GILBOS. As penteadeiras são americanas, marca WHITIN, etc.

META: 45.000 FUSOS

Pondo em funcionamento a segunda etapa de seu projeto de implantação, três anos após ser inaugurada, a S. A. Fiação Borborema, no entanto, não encerra agora a sua programação de expansão. A plenitude de funcionamento da fábrica ocorrerá quando estiverem mon-

tados 45.000 fusos, diz Angelo Lagrota.

Atualmente, a empresa tem capital de cerca de Cr\$ 20 milhões. Goza de incentivos de 48% do ICM, concedidos pelo Governo do Estado — para aplicação em novos investimentos — e comercia a sua produção também para o exterior, vendendo principalmente para a Suíça, Holanda, Irlanda e Alemanha.

A empresa hoje está assim constituída: diretor presidente — Roberto Pinto de Souza; diretor superintendente — Fernando de Freitas Crissiuma; diretor comercial — José Eduardo Freitas Crissiuma; diretor administrativo — Angelo Lagrota de Almeida Bastos.

É hoje uma das mais sólidas empresas do parque industrial norterio-grandense. A complexidade de sua maquinaria funcionando toda automaticamente, com a ação quase que apenas fiscalizadora do elemento humano, constitui uma visão diferente, para quantos penetram no galpão industrial. Várias outras indústrias potiguares, por outro lado, são fornecedoras de materiais diversos, utilizados pela Borborema, como é o caso da PLANOSA, aonde se adquire as embalagens de polipropileno, em que são acondicionados os conicais de fios. ●

JUSTIÇA FISCAL É JUSTIÇA PARA O EMPRESÁRIO

O Comércio e a Indústria estão entendendo - e colaborando - com a campanha de Justiça Fiscal desenvolvida pelo Estado.

Eles sabem que somente com um trabalho austero e contínuo se impede a concorrência desleal exercida por uma minoria que, não pagando os tributos devidos, ampliava seus lucros, em detrimento da maioria, distorcendo e impedindo o Progresso.

Felizmente, o Comércio e a Indústria do Rio Grande do Norte têm entendido o alcance das medidas adotadas e colaborado com o Governo, participando da construção de um futuro melhor para todos.

Justiça Fiscal é sinônimo de Desenvolvimento.



Governo do Estado do Rio Grande do Norte

Dólares do RURALNORTE garantem futuro do algodão

Os problemas centenários da cultura algodoeira do Rio Grande do Norte persistem hoje, efetivamente, com o mesmo elenco de probabilidades: baixa produtividade, irregularidades climáticas, descapitalização, preços aviltados. Em vinte anos, porém (um prazo longo?) pelo menos o da produtividade e o da descapitalização poderão estar sanados: está sendo implantado no RN o Programa de Desenvolvimento Rural Integrado (RURALNORTE) que, nesse espaço de tempo (a preços de 1974) deverá aplicar no Estado Cr\$ 1.289.937.000,00.

A cultura algodoeira do Rio Grande do Norte tem enfrentado problemas de diferentes origens nos últimos anos. O diretor do Departamento de Classificação de Produtos Agropecuários do Estado, agrônomo Walter Lopes, aponta — por exemplo — os seguintes entraves constatados nos cinco anos passados: baixa produtividade, irregularidades climáticas e descapitalização acumulada. Outro entrave, sempre presente por ocasião das safras, tem sido o do preço — não raro considerado insuficiente para os produtores.

Os empresários do setor, condicionados pela realidade, fazem agora seus prognósticos nada eufóricos. O diretor-gerente da firma Medeiros & Cia. S/A, Sr. Djalma Medeiros, na metade de novembro, não vislumbrava "maiores perspectivas em termos de preços para o algodão este ano, pois o mercado externo ainda não se pronunciou". E o Sr. Kléber Bezerra, diretor de Theodorico Bezerra S/A Indústria e Comércio, identificava especulação de grandes produtores de sul: "Existe uma jogada do sul, ao que parece, para baixar o preço no mercado, uma vez que o nosso algodão mata sofre concorrência daquele mercado agrícola".



Walter Lopes: "O produtor precisa ter melhor e maior acesso aos mercados consumidores, participando particularmente das mutações dos preços mínimos, em casos de superprodução".

com a sugestão de criação de cooperativas, ainda que não em termos oficiais, onde os pequenos se reuniam em grupos e promoveriam compras de máquinas de rolo para beneficiamento da matéria-prima, evitando assim os intermediários. Outra saída seria o governo estudar for-

mas de financiamento que possam propiciar ao produtor a utilização dessas máquinas. Desse modo, o produtor teria acesso direto aos mercados consumidores e à própria Comissão de Financiamento da Produção (CFP), que garante os preços mínimos, mesmo em casos de superprodução.

O diretor do Departamento de Classificação vê o produtor como o elemento mais prejudicado no processo de comercialização, uma vez que ele faz grandes investimentos (relativamente ao capital de que dispõe), tendo de correr o risco das intempéries e de outras adversidades. "Nos últimos cinco anos — observa o produtor se defrontou com os mais variados problemas, que vão desde as enchentes à baixa produtividade. Constatou-se que o capital obtido pelos produtores quando das últimas colheitas, mal dará para a efetivação do pagamento bancário, de empréstimos com os quais se comprometeu, e o acúmulo dessas constantes dificuldades gerou o que se chama de descapitalização acumulada". Além disso — destaca o técnico — existe um intermediário entre o agricultor e o maquinista-exportador, aparecendo no contexto como um "mal necessário".

PREÇOS

Logo no início da presente safra, o preço do algodão em caroço era de

PROBLEMAS

Qual seria a solução para minorar os problemas do produtor?

O Sr. Walter Lopes responde

Cr\$ 3,80, havendo uma débil majoração de apenas Cr\$ 0,40, até agora.

As fábricas consumidoras do centro-sul, destinadas ao setor têxtil, ainda não se pronunciaram com relação às compras, que já deveriam ter começado. Algumas firmas do Rio Grande do Norte que comercializam e beneficiam o algodão, ainda têm em estoque o produto da safra passada, que não conseguiu lugar no mercado nacional nem no internacional.



Djalma Medeiros: não vislumbra maiores perspectivas de melhores preços para a próxima safra, porque o mercado externo até agora não se pronunciou.

Quanto ao volume da safra atual, acredita o Sr. Djalma Medeiros que em certas regiões a diminuição foi acentuada, mas que — em outras — houve realmente um acréscimo — “o que significa dizer que o Rio Grande do Norte produzirá a mesma quantidade, aproximadamente, da safra anterior”.

Segundo estimativas oficiais (ver entrevista do Secretário Moacir Duarte), a atual safra deverá girar em torno de 26 a 28 mil toneladas, superior — portanto — à safra anterior, que foi de apenas 25,5 mil toneladas de pluma, ou 91.126 toneladas em algodão em caroço. Tal previsão, contudo, é refutada por maquinistas da capital, a exemplo do Sr. Kléber Bezerra, que desconfia que a safra atual chegue a atingir marca igual ou superior à última.

Para iniciar a implantação de seu mais ambicioso programa destinado ao campo, o Estado do Rio Grande do Norte já dispõe de 30 milhões de dólares, ou seja, cerca de Cr\$ 260 milhões, provenientes de financiamentos do Banco Interamericano de Desenvolvimento — BIRD,

ou Banco Mundial — e do Polonordeste. Trata-se do Programa de Desenvolvimento Rural Integrado (Ruralnorte), que tem o algodão como meta principal.

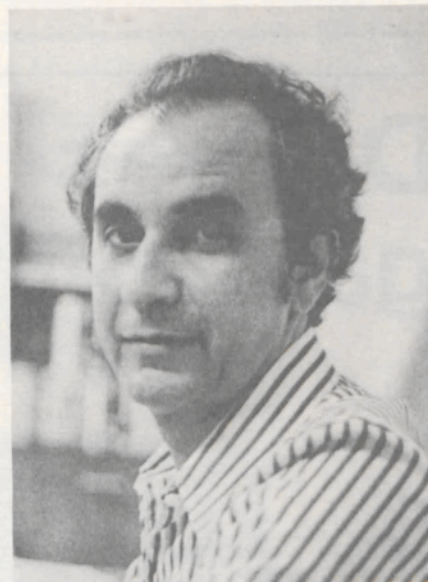
Um dos objetivos dessa ação governamental no campo será o aumento da produção e da produtividade algodoeira, em particular do algodão arbóreo, que deverá fornecer 400 kg de fibra por hectare, dentro de cinco anos, ao invés de apenas 200 — como atualmente. Para tanto, o poder público oferecerá assistência técnica e financeira, sobretudo ao pequeno e médio produtor, cuidando ainda da montagem de uma infra-estrutura de educação e saúde nas áreas envolvidas.

Embora seja um programa para implantação a longo prazo, no decorrer de duas décadas, o Ruralnorte terá de imediato uma primeira etapa de execução, que abrangerá 11 municípios, num total de 4 mil km² de área a ser ativada nos próximos cinco anos. Essa primeira etapa está prevista para ser cumprida em cinco anos.

RECURSOS

Explica o Secretário Marcos Formiga, do Planejamento, que os 30 milhões de dólares até agora obtidos são suficientes para a primeira etapa do Ruralnorte, acrescentando: “O Governo Federal, através do Polonorte, já autorizou a liberação de 18 milhões de dólares para o empreendimento, e o Banco Mundial, de Washington, financiará a parcela restante — 12 milhões —, importância que deverá o Estado receber entre março e abril de 1976”.

No total, o programa de desenvolvimento rural envolverá recursos da ordem de Cr\$ 1.289.937.000,00, a preços do ano passado (seus estudos foram feitos ainda no governo Cortez Pereira), que deverão ser aplicados no decorrer de 20 anos. No entanto, a implantação propriamente dita do programa ocorrerá em oito anos, sendo as fases seguintes apenas de consolidação. A quase totalidade dos recursos se destina ao desenvolvimento da cultura do algodão arbóreo. A partir do nono ano de implantação do programa, quando se prevê sua estabilização, admite-se um aumento mínimo da produção do arbóreo de 76 mil para 139.364 toneladas, isto é, um incremento superior a 83% em relação ao total produzido em



Kleber Bezerra: chama a atenção para a manobra dos grandes produtores do sul, com os quais concorre o nosso algodão mata.

todo Estado. E a área plantada com esse tipo de algodão deverá passar de 216.580 para 348.100 hectares, representando, em percentuais uma participação de 87% na área cultivada com o produto no Estado.

“Mais importante ainda — diz o programa — é o aspecto que diz respeito à utilização de mão-de-obra. Estima-se o incremento do número de homens/dia/ano em 109,7% em relação às necessidades atuais do cultivo do algodão”.



Marcos Formiga: “O Governo Federal, através do Polonorte, já autorizou a liberação de 18 milhões de dólares”.

Secretário da Agricultura analisa problemas do algodão

A principal cultura norte-riograndense, o algodão, que contribui com cerca de 37% da renda total do setor agropecuário do Estado, apresenta perspectivas ao menos razoáveis na presente safra — segundo as estimativas da Secretaria da Agricultura. A safra deverá oscilar entre 26 a 28 mil toneladas, e os preços tendem a permanecer estáveis. Essas e outras questões são analisadas pelo Secretário Moacir Torres Duarte, em entrevista exclusiva a RN-ECONÔMICO.

P. — COMO SERÁ A SAFRA ATUAL DO ALGODÃO ?

R. — De acordo com as estimativas dos órgãos técnicos da Secretaria da Agricultura, a safra 1975/76 de algodão deverá ser de 26 a 28 mil toneladas, um pouco superior à de 1974/75, quando registrou-se um total de 25,5 mil toneladas. Quanto a composição, não deverá ser alterada a distribuição tradicional, isto é, 60% de Algodão "Seridó", 15% de "Seridão" e 25% de "Mata".

P. — QUANTO AOS PREÇOS, QUAL A SITUAÇÃO ATUAL ?

R. — Os preços atualmente predominantes no Estado, Cr\$ 2,50/Kg para o tipo "Mata" e Cr\$ 4,20/Kg para o "Seridó", podem ser considerados como razoáveis. Tudo leva a crer que esses valores permanecerão estáveis, dadas as perspectivas do mercado doméstico e a política de financiamento da produção desenvolvida pela CFP.

P. — HAVERÁ PROBLEMAS DE ARMAZENAGEM NA SAFRA DE 1975/76 ?

R. — Dificilmente poderíamos afirmar algo sobre a ocorrência ou não de futuros problemas com a armazenagem da safra algodoeira ora em processo de beneficiamento. O comportamento do mercado, evidentemente, é que definirá o volume de pluma a ser armazenado. De qualquer forma, a Secretaria da Agricultura encontra-se atenta ao problema e a CIBRAZEM, como medida de precaução, já adotou providências, como



Moacir Duarte:

"A preocupação do Governo Estadual tem sido adotar medidas capazes de reorganizar a economia agrícola northeriograndense, tornando-a moderna e dinâmica, através de um melhor direcionamento às aplicações de recursos estaduais, em estreita complementariedade com os programas federais".

a aquisição de lonas especiais para estocagem a céu aberto, que contornarão a escassez de armazéns, caso venha a ocorrer uma retração na comercialização da pluma.

P. — QUAL A PRODUTIVIDADE ATUAL NO RIO GRANDE DO NORTE ? HÁ DIFERENÇAS SIGNIFICATIVAS DE REGIÃO PARA REGIÃO ? QUAL A NOSSA SITUAÇÃO, COMPARANDO-SE COM SÃO PAULO ?

R. — No caso, têm-se de considerar separadamente as culturas do algodoeiro herbáceo e arbóreo. Quanto ao primeiro, a produtividade média estimada é de 350 kg/ha, muito inferior à de São Paulo, onde o rendimento físico dos algodoads atinge à média de 1.225 kg/ha. Os números evidenciam uma enorme defasagem existente entre os índices obtidos em nosso Estado e os que são alcançados no Centro-Sul. Quanto ao algodão arbóreo, de fibra longa, por suas características especiais, onde os elementos qualitativos apresentam maior ponderação que os quantitativos, comparações com a produtividade das lavouras paulistas carecem de validade. A sua produtividade atual, gira em torno dos 200 kg/ha. Face a importância de seu cultivo para o Rio Grande do Norte, tanto em termos econômicos como sociais, os primeiros esforços do RURALNORTE/RN concentram-se no desenvolvimento do Projeto Algodão Arbóreo, onde se preconiza o aumento de sua produção pela ampliação da área cultivada e a elevação da produtividade de 200

para 400 kg/ha, em média. Na verdade, a política de fomento à cotoni-cultura no Rio Grande do Norte, deve objetivar uma especialização sistemá-tica na produção de algodão de fibra longa de elevada qualidade. Quanto às diferenças regionais de produtivi-dade, considerando-se de per si as espécies arbórea e herbácea, não se assinalam diferenças significativas entre as médias obtidas nas diversas micro-regiões homogêneas do Estado.

“Os primeiros esforços do Ruralnorte/RN concentram-se no desenvolvimento do Projeto Algodão Arbóreo, onde se preconiza o aumento da produção pela ampliação da área cultivada e a elevação da produtividade, de 200 para 400 kg/ha”.

P. — QUAIS AS PRINCIPAIS FORMAS DE APOIO DO ESTADO AOS PRODUTORES?

R. — A preocupação do Governo Estadual tem sido adotar medidas ca-pazes de reorganizar a economia agrí-cola norteriograndense, tornando-a moderna e dinâmica, através de um melhor direcionamento às aplicações dos recursos estaduais, em estreita complementariedade com os prográ-mas federais. Assim, somente em ter-mos de ação do Setor Público como um todo, abrangendo as esferas fede-ral, estadual e municipal, é que se pode avaliar o apoio que está se em-prestando aos produtores de algodão.

Mesmo sucintamente, podem ser ali-nhadas uma série de formas pelas quais vem se materializando este apoio: 1) revenda de insumos agro-pecuários em geral; 2) produção e distribuição de sementes seleciona-das; 3) concessão de financiamentos para custeio e investimento; 4) orien-tação, através dos serviços de assis-tência técnica e extensão rural, quan-to ao uso do crédito, envolvendo, in-clusive, a elaboração de projetos; 5) prestação de assistência técnica; 6) classificação da produção; 7) defini-ção de preços mínimos compatíveis com os custos da produção; 8) ga-rantia de armazenagem; 9) apoio à implantação do polo têxtil. Além disso, o conjunto de serviços integra-dos definidos no primeiro desdobra-mento objetivo do RURALNORTE/RN o Projeto Algodão Arbóreo, ambicio-na promover uma ação efetiva de fo-mento a esta cultura, beneficiando diretamente aos seus produtores.

P. QUAL O VOLUME DE MÃO DE-OBRA ENVOLVIDO NA PRODU-ÇÃO DO ALGODÃO NO RIO GRAN-DE DO NORTE?

R. — Um trabalho realizado pela CEPA/RN, “Subsídios para elabora-ção de um balanço de mão-de-obra ocupada no Setor Agrícola do Rio Grande do Norte”, com base nos da-dos relativos a 1973, estimou que o sistema de produção de algodão ab-sorveu aproximadamente 35,7 milhões de jornadas de trabalho, o que, con-siderando-se o trabalho de um homem adulto igual a 250 jornadas/ano, equi-vale a 142,8 mil homens/ano, apre-sentando deficit nos períodos de “pi-que”, isto é, nas épocas de semea-dura e colheita, que é suprido pela contratação do trabalhador eventual

e/ou por uma maior aplicação da força de trabalho familiar.

P. — QUAL A PARTICIPAÇÃO DA MULHER NO TOTAL DA MÃO-DE-OBRA EMPREGADA NA CUL-TURA DO ALGODÃO?

R. — A participação da mão-de-obra feminina não apresenta a impor-tância quantitativa que muitos ima-ginam. Uma pesquisa realizada pelo CEPA/RN nas regiões do Seridó e Agreste, operando com uma amostra

“Armazenamento? Difícilmente poderemos afirmar algo sobre a ocorrência ou não de futuros problemas com a armazenagem da safra algodoeira, ora em processo de beneficiamento. O comportamento do mercado é que definirá o volume de pluma a ser armazenado”.

bastante significativa, constatou que a participação da mulher representa 8,69% da força de trabalho total. A análise da força de trabalho revela, ainda, uma correlação inversa entre o tamanho dos estabelecimentos e a percentagem de mão-de-obra femini-na utilizada. Essa informação confir-ma o fato normal de uma maior con-tribuição da mulher nos estabeleci-mentos de reduzida dimensão, num esforço para complementar a exigua renda da família.

P. — QUAL A PARTICIPAÇÃO DO ALGODÃO NA RENDA SETO-RIAL?

R. — Aproximadamente 37% da renda gerada pela agropecuária. ●

Nós conhecemos os bons caminhos do turismo

Somos a primeira agência de passagens a turismo em Natal. Acreditamos no turismo, quando ele mal era conhecido como a indústria sem chaminés.

Confie nos pioneiros.

AGÊNCIA AEROTUR

Fundada em 1966

EMBRATUR - 3/RN CAT. "A" - IATA - 57 5 0629
Rua João Pessoa, 219 - Loja 4 - Ed. SISAL - Fone DDD (0842) 2-297



Construindo um novo Rio Grande do Norte



Com QUEIROZ, OLIVEIRA acontece isto:
nós estamos ajudando a construir o
desenvolvimento do Rio Grande do Norte.
De uma outra forma, também o RN-ECONÔMICO
cumpre esta missão, divulgando e promovendo
as realizações dos nossos homens de empresa.

Por nos identificarmos plenamente com os
propósitos de construção de um novo Estado,
mais rico e mais forte, ficamos satisfeitos
em poder parabenizar os que fazem esta
revista, quando se comemora o seu sexto
aniversário de circulação.



QUEIROZ OLIVEIRA
FERRO MADEIRA S/A.

Av. Rio Branco, 185 - Ribeira - Tel. PABX - 2-2056

Por que os vales úmidos são improdutivos ?

Apesar de estar encravado no Polígono das Secas, uma boa área do Rio Grande do Norte é formada por vales úmidos, encostas e taboleiros onde a incidência de chuvas é bastante regular e a água nunca constituiu problema. No entanto, a produção agrícola dessa área é irrisória, por falta de uma política de irrigação, de drenagem dos rios e de apoio técnico ao agricultor.

O Rio Grande do Norte é o Estado do Nordeste que detém, em termos proporcionais às superfícies das outras unidades da região, o maior percentual de área encravado no chamado Polígono das Secas. 87,5% do território potiguar é semi-árido, sujeito, portanto, a todos os percalços da aridez natural da região. O Estado possui, no entanto, na faixa litorânea, cerca de 46.620 hectares de vales úmidos, de encostas e até taboleiros, onde a estabilidade climática inerente à região não chega a constituir fator de influência decisiva, em termos de finalidade ou aproveitamento dessas terras, para culturas agrícolas. Mas, apesar de se constituir uma espécie de oásis no pleno deserto da aridez generalizada, essa faixa permanece ainda hoje sub-utilizada, inculta e improdutiva.

O Estado, por outro lado, de ano para ano vê se fragilizar a sua produção agrícola, com sérias flutuações de safras, que desorganizam e desequilibram a sua economia e as suas finanças, além dos problemas sociais que vão acarretando paulatina e decisivamente. Durante todo o ano, importamos alimentos para suprir as necessidades do consumo interno e essa prática compulsória gera outra distorção: porque temos que adquirir fora esses produtos, pagamos muito mais caro por eles, do que resulta que o nosso custo de vida é bem mais caro do que não seria, caso produzíssemos aqui uma boa proporção do que consumimos.

O aproveitamento dos vales úmidos do Rio Grande do Norte,

para plantio de culturas de subsistência, tem sido um assunto tão discutido quanto nunca levado corretamente a sério, afora ser uma medida que urge na proporção em que aumentam as necessidades do nosso consumo interno de alimentos.



Estélio Ferreira: "Vales úmidos representam potencial econômico desde que haja infra-estrutura".

O agrônomo Estélio Ferreira, um dos mais dedicados estudiosos da nossa problemática agrícola, até pouco tempo, inclusive, delegado no Estado do Ministério de Agricultura, é também um dos adeptos mais fervorosos do aproveitamento dos vales úmidos do RN, para o cultivo de alimentos. Ele sabe que

essas terras representam um enorme potencial para a nossa economia agrícola, desde que nelas sejam feitos trabalhos de infra-estrutura de drenagem com a construção de comportas e barragens, do que resultaria ainda, fatalmente, melhores condições de salubridade para as populações rurais da área.

Em recente conferência feita na ADESG-RN, Estélio Ferreira como que radiografou a questão dos nossos vales úmidos, tendo o seu trabalho despertado vivo interesse até mesmo do Governador Tarcísio Maia. Com base nessa conferência, RN-ECONÔMICO levanta a problemática do aproveitamento dos vales úmidos do Curimataú, do Jacu, do Trairi, do Potengi e do Ceará Mirim, Guaju, Catu, Santo Alberto, Pirangi, Doce, Maxaranguape e Punaú.

Os vales úmidos estão localizados na micro-região litorânea do Rio Grande do Norte, que representa 12,5% do território estadual, correspondente a 6.615 km², englobando 18 municípios. A região é também a mais densamente povoada do Estado: do total de 1.611.606 habitantes computados no último Censo, 689.766 estão no litoral, o que representa uma densidade de 104,2 habitantes por quilômetro quadrado. A inclusão de Natal nesse cômputo faz com que essa população seja representada por 67,3% de habitantes urbanos e de 32,7% rurais.

O Rio Grande do Norte, por outro lado, ainda de acordo com o último Censo, foi o Estado que apresentou maior incremento de-

mográfico: 39,3% — superior ao observado no mesmo período em todos os outros Estados nordestinos. Maior mesmo que o aumento demográfico de toda a região, que atingiu 27,8%.

A estrutura agrária do RN caracteriza-se pela predominância do complexo latifúndio/minifúndio e, segundo o Cadastro do INCRA/67, para um total de 58.481 estabelecimentos, 80,2% são minifúndios por exploração, sendo que a área média desses minifúndios é de 19,9 hectares, quatro vezes inferior ao módulo médio do INCRA, que é de 79,9 ha., estabelecido para o Estado, ocupando apenas 20,4% da área total explorada pelos estabelecimentos cadastrados.

Por outro lado, os latifúndios por exploração, com área média de 310 ha., representam 75,8% da área total ocupada, situando-se no litoral a predominância de estabelecimentos com 50,100 e 200 hectares.

Como o que interessa nesse levantamento é justamente a faixa litorânea, verifiquemos o quadro abaixo, de distribuição de estabelecimentos agrícolas:

QUADRO I

DISTRIBUIÇÃO DOS ESTABELECIMENTOS AGRÍCOLAS

Zona Litoral do RN

Grupo de Área Ha.	Numero de Estabelecimentos	%
0 a 10	916	9,74
10 a 20	808	8,59
20 a 30	711	7,56
30 a 40	516	5,49
40 a 50	454	4,83
50 a 100	1687	17,94
100 a 200	1486	15,80
200 a 300	734	7,81
300 a 400	417	4,43
400 a 500	262	2,79
500 a 1000	606	6,44
1000 a 1500	246	2,62
1500 a 2000	153	1,63
2000 a mais	404	4,33
T O T A L	9403	100,00

É nessa faixa que estão localizados os vales úmidos, sub-explorados, sub-utilizados, encharcados e pouco produtivos, em um Estado com 87,5% de sua superfície no Polígono das Secas, esquecendo os 12,5% restantes, de condições cli-

máticas e dafológicas ideais, onde se poderia implantar um sistema integrado de exploração agrícola. Atualmente, a faixa litorânea do RN é responsável pela seguinte produção:

QUADRO II

MICRO REGIÃO HOMOGÊNEA VI

Litoral

Produção e Valor - 1972

CULTURA	PRODUÇÃO	VALOR - Cr\$
Algodão herbáceo	1.563,5 ton.	1.340.750,00
Cana de Açúcar	594.150 ton.	18.313.862,00
Feijão	6.091 ton.	5.209.879,00
Milho	5.660 ton.	2.509.092,00
Mandioca	129.883 ton.	7.483.156,00
Banana	4.716.221 cachos	14.541.984,00
Coco	35.000 milheiros	2.981.590,00

OS VALES ÚMIDOS DO RN

Durante a seca de 1958, o agrônomo Estélio Ferreira procurou identificar in-loco a origem dos cursos d'água que servem os vales úmidos, concluindo que, apesar das depressões e baixios situados no início dos cursos, a área estava ressequida e a vegetação raquítica, por causa da estiagem. Daí, concluiu que poderia definir vale úmido como sendo toda a área à jusante da origem do curso d'água, no momento mais crítico da seca. E classificou-os, de acordo com a profundidade e formação, de vales úmidos de longo curso e de pequeno curso.

Os vales de longo curso são os de extensão superior a 100 kms., originários do limo carregado pelas águas das enchentes e decantado ao seu curso: as águas das primeiras chuvas batem violentamente sobre o solo desnudo da área serrena, situada no prolongamento da Serra da Borborema e descem abundantes, avermelhadas, levando em solução ou em suspensão sais minerais, argila e o próprio humus. Atingindo a região litorânea do RN, lamacenta e mal cheirosa, por causa da quantidade de matérias

orgânicas em decomposição, galgam as margens e espalham-se nos baixos, deixando por toda a parte uma camada fina de limo avermelhado, fertilíssimo — o que de melhor havia nos solos ferazes das encostas.

Os vales de pequeno curso são os que nunca têm extensão superior a 50 kms. e de modo geral possuem solos orgânicos, os chamados paús — turfosos, argilosos e siliciosos.

Correspondendo a vales úmidos de longo curso, o professor Estélio Ferreira alinhou os vales de Curimataú, Jacu, Trairi, Potengi e Ceará-Mirim.

Vale de Curimataú — nasce no município de Caiçara, na Paraíba e entra no RN pelo município de Nova Cruz, onde o rio Curimataú recebe o seu maior afluente, o Cabouço, que vem da Serra de São Bento, atravessa os municípios de Montanhas e Pedro Velho e desagua no Oceano Atlântico em Canguaretama. Esse vale tem uma área de várzea correspondente a 3.600 ha. e nele havia, antigamente, os engenhos Casqueira, Ilha do Maranhão e Oiteiro, pela margem direita e Cruzeiro, Murim, Pituassu, Torre, Cunhau, Bom Passar, Mangueira, Boa Vista, pela margem direita.

Vale do Jacu — O rio Jacu nasce no município do mesmo nome, passando pelos de Campestre, Serrinha, Santo Antonio, Passagem, Várzea, Espirito Santo, Goianinha, Arês, desaguando na Lagoa de Groairas. Neles se encontram os engenhos Sumaré, Ilha Grande, Paquetá, Benfica, Bom Jardim, Bosque e Jardim, na margem direita. E Umbuzeiro, Panjoá, Cametá, Estivas, Limal, Lamarão, Moristo e Prata, na margem esquerda. Todo o vale tem uma área de 5.800 ha.

Vale do Trairi — Nasce o rio Trairi nos municípios de Jaçanã, Campo Redondo e Coronel Ezequiel, passando por Santa Cruz, Tangará, Presidente Juscelino, Januário Cicco, Lagoa Salgada, Lagoa de Pedra, Monte Alegre, São José de Mipibú, Nizia Floresta, indo desagua na Lagoa Groairas e dali no oceano, em Tibau do Sul. O DNOS considera o Sistema Groairas os Vales do Jacu e do Trairi, porque ambos desaguam naquela lagoa. O rio Trairi detém uma área equivalente a 7.200 ha. de várzeas fertilíssimas e na sua margem direita estão os engenhos Golandi, Sapé,

Monte, Ribeiro. Pela esquerda, os engenhos Ilha, Pavilhão, Descanso, São Roque, Dedo, Belém, Canadá, Olho D'água, Pitimbu, Lagoa do Fumo e Saué.

Vale do Potengi — Em Cerro Corá nasce o rio, atravessando os municípios de São Tomé, Barcelona, São Paulo do Potengi, São Pedro, São Gonçalo do Amarante, Macaíba, desaguando em Natal. Em Macaíba, recebe o seu maior afluente, o rio Jundiá. Pela margem esquerda, no Vale do Potengi existiam os engenhos Milharada, Arvoredo, Utinga e pela direita ainda há o Engenho California. O Potengi tem vales úmidos equivalentes a 4.300 ha., computando-se a várzea do Jundiá.

Vale do Ceará Mirim — O rio nasce nos municípios de Lages e Cerro Corá e tem um comprimento superior a 120 quilômetros constituindo a maior área contínua úmida da região litorânea do RN. Atravessa os municípios de Lages, Caiçara, Jardim, Baixa Verde, Poço Branco, Bento Fernandes, Taipu, Ceará Mirim e Extremoz, onde desagua no Atlântico. Na sua margem esquerda estão os engenhos Palmeiras, Alabama, Paraíso, São Leopoldo, Bica, Murim, Santa Isabel, Mucuripe, Cumbi, Alagoas, Oiteiro, Cruzeiro, Verde-Naca, Umburanas, Trigueiro, Guaporé, Carnaubal, Divisão, Diamante, Gericó, Santa Esmeralda, Capela, Santa Rita e Pedregulho. Pela direita Barra da Lavada, Floresta, Timbó

de Dentro, Saco, Cajazeiras, Ilha Grande, Laranjeiras, Guanabara, Ilha Bela, São João, Guarape, União, Jaçanã, São Francisco, São José, Camurupim e Timbó de Fora.

Os vales de pequeno curso, formados pelos rios de menores proporções, temos:

Vale do Guaju — nasce em Canguaretama, nos limites com a Paraíba e desagua em Baía Formosa. Tem área de 2.230 ha., quase totalmente enxarcada e sub-utilizada.

Vale do Catu — o rio nasce em Pedro Velho e desagua no Atlântico entre Canguaretama e Tibau do Sul. Tem uma área de 3.330 ha., praticamente inaproveitada.

Vale do Santo Alberto — começa nos limites dos municípios de Arês e São José de Mipibu, desaguando na Lagoa de Papeba, do sistema Trairi. Área de 2.650 ha., com menos de 20% aproveitados.

Vale do Pirangi — tem nascente no município de Macaíba, recebe vários afluentes (entre os quais os rios Japecanga, Cajupiranguinha, Jiqui e Pium), antes de desagua no oceano, entre Parnamirim e Nizia Floresta. Tem 2.680 ha. e mais de 40% sub-utilizado.

Vale do Rio Doce — O rio nasce com o nome de Mudo, em Ceará Mirim, atravessa a Lagoa de Extremoz e desagua no Oceano, em Natal. Superfície de 220 hectares.

Vale do Maxaranguape — é o maior dos menores, com superfície de 3.600 ha. Nasce em Baixa Verde, onde é periódico e a partir de Puzos se torna perene, desaguando

Quadro III

PRODUÇÃO PARA 46.620 Ha. Vales Úmidos

PRODUTOS	ÁREA-Ha.	PRODUÇÃO-Ton.
Cana de Açúcar	10.000	900.000
Arroz	10.000	20.000
Feijão	9.000	18.000
Mandioca	1.000	40.000
Milho	4.000	8.000
Banana	2.000	12.000
Batata Doce	1.000	30.000
Forageiras	7.800	624.000
Hortaliças Diversas	1.820	52.000
TOTAL	46.620	1.704.000

no Atlântico no município de Maxaranguape. É um dos que estão parcialmente utilizados.

Vale do Punaú — nasce no município de Touros e desagua no oceano em Maxaranguape. Superfície de 1.300 ha. Mais de 50% da área está subutilizada.

COMO APROVEITAR?

Para Estélio Ferreira, a medida básica para o aproveitamento dos vales úmidos do litoral leste do RN é a drenagem. O excesso d'água, diz ele, constitui um óbice ao uso total da área úmida. O DNOS — Departamento Nacional de Obras e Saneamento, a que está afeto o problema de drenagem, tem agido vagarosamente e somente o Vale do Ceará Mirim, pela sua importância no cultivo da cana de açúcar, recebeu maiores cuidados, a partir da construção da Barragem de Poço Branco. Mesmo assim, o baixo Vale está a carecer de estudos e serviços, que permitam o uso de boa área de terras úmidas. O DNOS atua ainda nos Vales de Punaú, Pirangi e Trairi, com obras que se desenvolvem lentamente.

Outra medida considerada importante, para o aproveitamento das áreas úmidas: a construção de comportas que evitam a penetração das águas das marés, fenômeno que ocorre em virtude do desnível entre o vale e as marés altas.

Trabalhos já levados a efeito na área, com a adoção de boa tecnologia, levaram a bons resultados como é o caso do aproveitamento dos taboleiros próximos a Usina Estivas, onde se incrementa a cultura da cana de açúcar, obtendo-se resultados compensadores.

Com a adoção de medidas técnicas modernas, adotando-se correção do solo, adubação, combate às pragas, se terá multiplicada a própria produção por unidade, da área.

Quanto ao aproveitamento racional das áreas que hoje estão estagnadas, o agrônomo Estélio Ferreira tomou por base o consumo do RN no ano de 1975, quando a população do Estado atinge 1.808.500

habitantes e programou o aproveitamento dos 46.620 hectares de vales úmidos, para determinados produtos, conforme o Quadro III

Comparados os dados da produção com os das necessidades, se pode concluir, através da interpretação dos percentuais para cada produto, que é altamente significativo o crescimento da oferta de alimentos, acrescido a este fator, a segu-

rança da produção, sem os riscos das secas.

Para se chegar ao equacionamento da problemática, Estélio Ferreira sugere a elaboração de um Plano de Desenvolvimento Integrado para a Micro Região Litorânea

— Uma Medida Preliminar Racional Para a Exploração dos Vales Úmidos do RN.



Ao mecanizar sua lavoura, não compre só meio trator.



CATERPILLAR

Caterpillar, Cat e D são marcas de Caterpillar Tractor Co

Nossas máquinas constroem estradas perfeitas.
Quem as faz seguros é você. Dirija com cuidado.



marcosa s.a.
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

NATAL - R. G. do Norte
Trav. das Donzelas, 311

J. PESSOA - Paraíba
BR - 101, n.º 235

FORTALEZA - Ceará
Rua Castro e Silva, 294/8

Caixa Econômica encerra bem 75 e vai crescer mais em 76

A Caixa Econômica Federal — Filial do Rio Grande do Norte — cumpriu rigorosamente a programação para o ano de 1975, em todos os setores de operação.

Toda a programação operacional determinada pela gerência geral da Caixa Econômica Federal — Filial do Rio Grande do Norte, para o ano de 1975, foi cumprida integralmente, através das agências da jurisdição e dos vários setores do órgão. E 1976 vai começar com outra gama de operações ativas e passivas que logo em janeiro começam a ser postas em prática.

Ao afirmar isto, o gerente geral da Caixa em nosso Estado está evidenciando uma coerência: a do funcionamento do órgão com a sua própria maneira de trabalhar. Porque, em verdade, Manoel Newton Siminéia é o que se pode chamar um servidor full-time, um gerente que diariamente é o primeiro a chegar e o último a sair de seu gabinete, aproveitando até os domingos e feriados para adiantar algum relatório mais urgente ou providenciar um malote que não pode atrasar.

Em 1975 a Caixa em nosso Estado deu ênfase às operações de consignações, de habitação e hipotecas, agindo também de maneira insofismável nos setores de financiamento de veículos, de bens de consumo durável, penhores e execução do PIS — Programa de Integração Social.

REALIZAÇÕES E EXPANSÃO

Começando a falar sobre o que foi o ano de 1975, Manoel Newton Siminéia se refere à atuação física da Caixa. E lembra que já no dia 20 de abril inaugurava, em instalações cedidas pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte, o Posto de Serviço da CEF no Campus Universitário, "para atendimento de depósitos e empréstimos de professores e demais servidores lotados na UFRN". Os resultados obtidos a partir do funcionamento desse Posto têm sido os mais satisfatórios, diz ele.



Manoel Newton Siminéia: um gerente-geral full-time.

Em junho, a gerência geral enviou à matriz os estudos geo-socio-econômicos das cidades de Caicó, Currais Novos, Areia Branca e Macau, onde a Caixa vai instalar agências no próximo ano. Os estudos já foram previamente aprovados pela Diretoria da CEF, faltando apenas o assentimento final do Banco Central.

Com relação à construção de sedes próprias, a 31 de julho de 1975 era assinado o contrato com a empresa Master Incosa Engenharia, no valor de Cr\$ 13,8 milhões, para

construção da sede da filial e sua agência central do Estado, localizada na rua João Pessoa (Cidade Alta) e que a esta altura está com obras em adiantado estado de desenvolvimento, pois de acordo com o contrato assinado para construção, o prédio deverá ser entregue um ano após a assinatura. O prazo não terá prorrogação e o prédio terá sub-solo sobreloja e mais seis pavimentos, com central de ar condicionado e moderno sistema de intercomunicação e música funcional. Uma área construída de 5.000m² servida por dois elevadores.

A sede própria da agência de Mossoró será construída durante 1976 e já está convencionada a aquisição do terreno, de propriedade da Prefeitura daquela cidade. O prédio terá uma área construída de 1.000m² e ficará localizado no centro da cidade, próximo à agência do Banco do Brasil. Terá dois pavimentos e instalações modernas. Como o de Natal, será construído com utilização de materiais de primeira qualidade.

OPERAÇÕES DIVERSAS

Os vários setores operacionais da Caixa Econômica Federal-Filial do Rio Grande do Norte funcionaram de acordo com os cronogramas de trabalho, e sempre excedendo as expectativas, quanto a resultados gerais. Assim ocorreu, por exemplo, com o setor **Habitação**, que começou tendo elevado para até 3.000 maior-salário-mínimo do País o seu teto operacional, com redução da poupança para em média 10% do valor global do empréstimo. Isto proporcionou uma maior procura desse benefício, possibilitando uma ação vultosa da Caixa. Ainda no setor **Habitação**, foi assinado contrato com a Construtora A. Gaspar, para construção da **Chácara 402**, na avenida Deodoro, vários blocos de

apartamentos (cada bloco com 21 unidades) para atendimento a uma faixa de clientes de maior poder aquisitivo.

Em 1975 começou a ser implantado o FAS — Fundo de Apoio ao Desenvolvimento Social — cujos recursos se destinam às áreas de Educação e Saúde. A filial do RN recebeu de imediato doze projetos, que foram endereçados ao Grupo Executivo da CEF, que trata do assunto tendo inicialmente sido aprovados três desses projetos:

Universidade Regional do Rio Grande do Norte, em Mossoró, no valor de Cr\$ 6 milhões para complementação de obras do Campus Universitário e outras.

Prefeitura de São Bento do Norte, no valor de Cr\$ 980 mil, para obras de Saúde e Saneamento.

Casa de Saúde Natal, no valor de Cr\$ 2,5 milhões para inversões fixas e despesas de custeio que incluem aumento de leitos, aquisição de equipamentos, manutenção, etc.

No setor de Crédito, a operação mais importante do ano foi a assinatura de contrato aditivo com a Rionorte — Companhia Northerio-grandense de Crédito, Financiamento e Investimento, elevando o crédito rotativo desse estabelecimento para Cr\$ 3 milhões. Os recursos se destinam ao refinanciamento de contratos vinculados à aquisição de bens de consumo durável (principalmente automóveis) de fabricação nacional.

O movimento de Cadernetas de Poupança foi ativado em 1975, inclusive se conseguindo duplicar o volume de depósitos, tanto na agência Central da Ribeira como nas da Princesa Isabel, do Alecrim, no Posto do Campus Universitário e na Agência de Mossoró.

CRÉDITO EDUCATIVO E OUTROS

Já no final do ano, a Caixa implantava no Estado o Crédito Educativo, programa criado pelo Governo Federal objetivando a criação de uma linha de crédito que possibilite o custeio dos estudos de universitários carentes de recursos.

O programa complementa numerosas tentativas, que vêm de administrações passadas e proporciona ao estudantes duas opções, que podem ser utilizadas ao mesmo tempo: pagamento das anuidades e custeio de despesas de manutenção. No caso

das anuidades, o candidato poderá pleitear o valor global e no empréstimo para manutenção, o relativo a doze maior-salário-mínimo; anualmente.

No Posto de Serviço do Campus, a Caixa, nos últimos dias de novembro, já tinha pessoal capacitado a orientar os estudantes desejosos de se beneficiar com o Crédito Educativo e imediatamente iniciava as operações.

Com referência a outras linhas de crédito, diz Manoel Newton Siminéia que a atuação da Caixa Econômica Federal do Rio Grande do Norte também atuou ativamente, durante 1975. Assim ocorreu com as:

Consignações sob Folha de Pagamento — aos servidores civis e militares e também de autarquias e outras empresas públicas. Em 1975 o teto dessas operações foi elevado para Cr\$ 53 mil, pagáveis em 24 meses e houve atendimento também a funcionários da Prefeitura Municipal do Natal, através de convênio com a edilidade.

Empréstimos aos sindicatos — Praticamente todos os sindicatos do Estado — pelo menos os que se interessaram — foram beneficiados com a linha de empréstimos, para repasse aos seus filiados, através de desconto em folha, nas próprias empresas em que trabalham. Esse programa vem de ano para ano obtendo mais sucesso.

Empréstimos sob penhores — Com o prazo de seis meses, esse tipo de empréstimo, feito mediante penhora de jóias e eletrodomésticos, também teve grande movimentação em 1975, inclusive permitindo a renovação do contrato mais de uma vez, por igual prazo ao inicial.

Financiamento de veículos — À sua clientela cadastrada, a Caixa também financiou a aquisição de veículos novos, para pagamento em 24 meses e com juros acessíveis.

Financiamento para capital de giro — para empresas comerciais e industriais, com recursos próprios, a Caixa também movimentou esse setor operacional, atendendo a grande número de empresários, que puderam dar continuidade a seus programas de ação, durante o ano que finda.

CONCURSO E PIS

No mês de novembro, a Caixa também instituiu e realizou um concurso para admissão de pessoal,

para a carreira inicial de escriturário. Em Natal se inscreveram 2.612 candidatos. Em Mossoró, 1.036. Os candidatos aprovados podem optar por uma vaga no Estado ou em qualquer outro ponto do País, dentro da área de jurisdição do concurso. Embora de início houvesse apenas 25 vagas para o Rio Grande do Norte, esse número aumentará já a partir de 1976, com a instalação das agências das cidades de Caicó, Currais Novos, Macau e Areia Branca.

Com relação ao PIS, a Caixa iniciou também em novembro, o pagamento, a todos os participantes cadastrados, dos rendimentos relativos a juros e correção monetária. O escalonamento desse pagamento, de acordo com determinação a nível nacional, obedeceu à observância da data de nascimento do beneficiário. Os nascidos entre janeiro e abril, receberam em novembro. Os nascidos entre maio e agosto, receberam em dezembro. Os nascidos entre setembro e dezembro, receberão em janeiro. Os que porventura não foram atendidos, o serão nos meses de fevereiro, março, abril e maio de 1976.

A Caixa ainda está atendendo outro tipo de beneficiário do PIS: os participantes inscritos e cadastrados nos anos de 1971 a 1974, que poderão já agora solicitar o pagamento de suas cotas, creditadas naqueles exercícios, desde que haja ocorrido eventos como casamento, morte do participante, aquisição de casa própria ou aposentadoria por invalidez, a partir da data de seu cadastramento.

UM NOVO ANO

Analisando o balanço geral da Caixa Econômica do Rio Grande do Norte em 1975, Manoel Newton Siminéia se diz plenamente satisfeito com os resultados obtidos. E se prepara, a fim de começar 1976 pondo em prática outro plano de ação que antes de mais nada visa contribuir para a melhoria do bem estar social, permitindo atender à doutrina de ação da CEF, de acordo com a política econômico-financeira do Governo Federal.

— “E tudo isto temos conseguido” — diz ele — “graças ao apoio total da Diretoria da CEF e do seu corpo técnico, que não nos têm regateado colaboração, para a consecução dos nossos objetivos”. ●

SEDE PRÓPRIA DA BANORTE FOI UMA EXIGÊNCIA DOS NATALENSES



Esta é a fachada da nova sede da Caderneta de Poupança Banorte, na Av. Rio Branco, 684.



Dr. Nelson da Matta, diretor da Banorte Crédito Imobiliário e ABECIP, no momento do seu discurso.

No seu discurso de inauguração da nova sede própria da Caderneta de Poupança Banorte, o Dr. Nelson da Matta, Diretor da Banorte Crédito Imobiliário e da Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança declarou que a ampliação das instalações de sua Empresa deve-se a uma exigência do povo natalense. Na íntegra, o seu discurso:

"Nesta oportunidade em que estamos instalando esta nova casa, por delegação do Conselho de Administração do Sistema Financeiro BANORTE, tenho a honra de dirigir algumas palavras de grato reconhecimento ao extraordinário povo desta cidade, pela forma simpática e participativa com que nos recebeu, desde o início das nossas atividades nesta capital.

Hoje estamos inaugurando as instalações próprias desta filial da BANORTE- Crédito Imobiliário S.A., que começou funcionando aqui em Natal, ali na Rua João Pessoa, há dois anos, em instalações bem menores.

A ampliação das instalações da BANORTE deve-se, na verdade, e digo isto com muita alegria, a uma exigência da comunidade natalense.

A expressiva participação do povo de Natal no nosso negócio, deu a medida da ampliação que deveríamos proceder na nossa casa.

O Sistema Financeiro Banorte, se caracteriza como um grupo financeiro do Nordeste que, em sendo nordestino, não foge às suas raízes, e se mantém sempre alerta aos interesses econômicos, financeiros e sociais desta Região.

Assim é que, estamos sempre na busca de novos recursos que possam representar incremento para a economia nordestina.

E foi precisamente aqui em Natal, em 1973, por-

tanto, há dois anos passados, que vimos de perto o extraordinário trabalho desenvolvido pelo Inocoop-RN, sob a liderança da sua Superintendente dona Severina Porpino Dias, no campo da produção de Habitações destinadas a famílias de renda média-inferior a média.

De logo nos colocamos à disposição daquele órgão para o agenciamento financeiro, de todos os seus programas habitacionais.

Canalizou-se para a economia local, ao longo desses dois anos de dinâmica atividade, mais de 200 milhões de cruzeiros, com uma produção de, aproximadamente 2.500 unidades habitacionais.

Isto representou, obviamente, aumento da demanda de mão-de-obra, maior oportunidade para a Indústria da Construção local e, finalmente, o atendimento do principal objetivo desses programas, qual seja o de propiciar as famílias da classe de renda média, a aquisição da casa própria a preços de custo.

Entre programas já realizados e projetos em andamento, o número de habitações atinge o expressivo nível das 5.000 casas, com um aporte financeiro da ordem de 500 milhões de cruzeiros. E tudo isto está sendo realizado aqui em Natal.

Fatos como estes, nos animam hoje, a dizer à comunidade natalense, que aqui estamos para servir a economia local, e para colaborar com os objetivos do Governo, no que respeita à expansão do Plano Habitacional da Cidade.

É propósito nosso, senhor representante do Governador, como forma de apoio a Administração do Governo do Exmo. Senhor Doutor Tarcísio Maia, continuar carregando recursos financeiros para o Rio Grande do Norte.

Recentemente, em Vitória do Espírito Santo, o Governo Federal, através do Banco Nacional da Habitação, assinou um convênio com seus Agentes, para repasse do significativo volume de 25 bilhões de cruzeiros (25 trilhões antigos), para produção de 245 mil unidades habitacionais em todo o Brasil, ao longo do triênio 76/78.

Ao Nordeste, coube o montante de 3 bilhões de cruzeiros, aproximadamente, para construção de 22 mil casas de faixa média, no mesmo período.

Pretendemos canalizar para Natal, uma significativa parcela desses recursos financeiros, naturalmente com a valiosa participação do Inocoop- do Rio Grande do Norte, e, ainda, com o indispensável apoio do BNH, através da sua supervisão regional de programas habitacionais, e, acima de tudo, com a elevada sensibilidade já demonstrada pelo Exmo. Senhor Governador do Estado para programas como estes, reconhecidamente, do mais alto sentido social.

Já temos em fase final de projeto, um programa conjunto BANORTE-INOCOOP-RN, para construção de mais 1.813 casas do bairro de Ponta Negra, envolvendo o montante da ordem de 250 milhões de cruzeiros, ao longo de 1976.

Finalmente, queremos marcar esta solenidade, com a assinatura de dois contratos de cessão de créditos do BNH, para a BANORTE, com a intervenção do INOCOOP do Rio Grande do Norte, da Cooperativa dos Trabalhadores Sindicalizados de Natal, e da Cooperativa dos Funcionários da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, cujo montante atinge 34 milhões de cruzeiros e relativos a 810 casas.

É assim que entendemos o Sistema Financeiro Banorte no Nordeste, e, com esta filosofia, queremos manter nossa Filial aqui em Natal".

BANORTE NOS PROGRAMAS DE COOPERATIVAS



O prefeito de Natal, Dr. Vauban Bezerra de Faria, participou da inauguração da Banorte.

O representante do Banco Nacional da Habitação nas solenidades de inauguração da sede da Caderneta de Poupança Banorte, Dr. Daniel Uchoa Cavalcante, ressaltou a importância da Banorte nos Projetos de Cooperativas e destacou a marcha serena, cuidadosa e inspiradora de confiança, das Empresas do Sistema Financeiro Banorte. Na íntegra, o seu discurso:

“A DELEGACIA DA 3ª REGIÃO, do BNH, se faz presente nesta Festa com grande satisfação. Vimos aqui testemunhar o constante crescimento do Banco Nacional do Norte, especialmente da Banorte Crédito Imobiliário. Ao observador atento a este movimento ascendente desta Organização, não pode escapar o detalhe de sua marcha serena, cuidadosa e inspiradora de confiança onde quer que se localize uma de suas Agências. Para um bom resultado dos Planos do BNH a questão denominada confiança tem um significado de real importância. É no Agente Financeiro e no Agente Promotor, onde se encontram as colunas básicas do Sistema Financeiro da Habitação. Quando estes Agentes executam um correto trabalho gozando a confiança dos seus depositantes e mutuários, a imagem do BNH se apresenta em sua grandiosa e verdadeira proporção. Então, a sua finalidade é compreendida por todos participantes do Plano Nacional da Habitação.

O Programa de Projetos Cooperativos, em Natal, sob a direção do INOCOOP-RN e com a compreensão e o apoio da Banorte Crédito Imobiliário, somente tem oferecido ao BNH satisfações. Hoje, para todo Brasil, a cidade de Natal demonstra um exemplo de trabalho sereno e honesto de um Programa de Cooperativas Habitacionais. A estas duas Organizações portanto, os nossos agradecimentos.

Senhores Diretores do BANORTE!

Estamos regosijados com esta Festa! Permitam-nos que à satisfação espelhada em todas as faces, juntemos as nossas em particular e a de todos aqueles que compõem a Delegacia da 3ª Região do BNH”.



Dr. Vauban Bezerra de Faria, Prefeito de Natal; Dr. José Dantas de Araújo, representando o Governador Tarcísio de Vasconcelos Maia; Dr. Francisco de Assis Câmara, Secretário de Administração; Dr. Antônio Moraes, Superintendente do INPS; Dr. Lavoisier Maia Sobrinho, Secretário da Saúde e Dr. Jorge Ivan Cascudo Rodrigues, Secretário do Interior e Justiça, autoridades presentes à inauguração da Banorte.

Falta de estrutura entrava desenvolvimento do setor

O que dificulta o desenvolvimento da atividade cooperativista no Rio Grande do Norte é a falta de estrutura. E, dentro desse aspecto, a falta de capacitação da grande maioria dos dirigentes das cooperativas existentes. O Banco do Nordeste tem o maior interesse em operar com as cooperativas potiguaras, mas faltam-lhe garantias de que os investimentos chegarão a bom termo. Atualmente o INCRA — a quem está afeto o controle dessas entidades — se rege por uma rígida legislação para deixá-las operar. Por isto, o panorama cooperativista do RN hoje é caótico: de 82 cooperativas que existiam em 1971 — quando foi sancionada a Lei 5.764, que instituiu novo regime jurídico para controlar as entidades em todo o País — existem agora apenas 39. Outras 29 estão irregulares perante a Lei. Oito estão em processo de dissolução e duas já tiveram registros cancelados.

Cooperativismo no Rio Grande do Norte inexistente. Esta pode ser uma assertiva algo contundente, mas também realisticamente autêntica. Os caminhos para se chegar a ela são múltiplos, contraditórios e vez por outra ilusórios, pois não raro se depara com uma miragem e existem até números bem manipulados e convenientemente corretos. Mas a priori a insipiência no trato do assunto, entre nós, chega a atingir as raias da incompetência — e este flagrante é o mais notório e comumente assinalado.

Resta o conforto de se saber que o problema não é apenas nosso. De modo generalizado, o sistema cooperativista do Nordeste sofre do mesmo mal, agravado de Estado para Estado — mas no caso do Rio Grande do Norte os sintomas são detetados com uma adequação doméstica lamentável.

São incipiências técnicas e sociais, as que criam as discrepâncias do nosso sistema cooperativista. As segundas gerando as primeiras, numa inversão de fatores certamente bem digna do nosso subdesenvolvimento, pois se, boa ou má, sempre houve orientação técnica com vistas à criação e funcionamento de cooperativas, qualquer esforço sempre

esbarrou na incapacidade do elemento humano para geri-las. Incapacidade até por conta da natural falta de preparo dos homens escolhidos para as missões administrativas — certamente já escolhidos entre os pretensamente mais capacitados.



José Walter: "Não se deve esconder a verdade só para não tirar o mérito das empreitadas que caminham corretamente".

À parte a incapacidade administrativa pura e simples — o que por si só bastaria para provocar a derrocada de qualquer empreendimento — existem as variações sobre o mesmo tema: no meio cooperativista norterio-grandense geralmente se confunde interesse de classe com interesses de grupos. E a classe reunida para constituir uma cooperativa, no final das contas, tem tido preteridas as suas pretensões em favor da ascensão de suspeitos grupos organizados.

A QUESTÃO DA INCAPACIDADE

Qualquer autoridade ligada ao cooperativismo em nosso Estado é coerente com a verdade sem sofismas. José Walter Chaves Filho, chefe do Setor de Crédito Rural do Banco do Nordeste do Brasil, em Natal, por exemplo:

— "A maior deficiência do sistema cooperativista no Nordeste é de ordem administrativa, sim. E no Rio Grande do Norte ainda mais. Há exemplos de cooperativas que progridem, mas esses poucos fatos não invalidam a certeza de que a má condução administrativa, de modo global, é que entrava o bom

andamento do sistema. Geralmente se tem o hábito de esconder verdades como esta, para não tirar o mérito das empreitadas que caminham corretamente, mas o fato é que entre nós não existe ainda o verdadeiro sentido cooperativista, esse que determina a renúncia de interesses pessoais em favor do interesse da classe".

Joani Brito de Sá, coordenadora do Grupo de Cooperativismo do INCRA — Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária — tem opinião idêntica:

— "O maior problema com que se debatem as cooperativas entre nós é a falta de estrutura administrativa. Ainda hoje, com uma legislação até certo ponto rigorosa, controlando seu funcionamento, as cooperativas do Rio Grande do Norte sofrem desse mal que, infelizmente, poderá persistir por muito tempo ainda".

A legislação a que se refere Joani Brito de Sá está contida na chamada Lei 5.764, de dezembro de 1971, que define a Política Nacional de Cooperativismo, instituindo o regime jurídico das sociedades cooperativas e que, apesar do longo prazo de implantação, só agora está

começando a obter resultados práticos, e mesmo assim por conta da instituição dos PIDCOOPs — Projetos Integrados de Desenvolvimento Cooperativista. Uma mola de escape para que a letra da Lei 5.764, com seu rigor jurídico, seja aplicada na dissolução de pretensas coo-



Joani Brito Sá: "A falta de estruturação, infelizmente, ainda vai persistir por muito tempo".

perativas, algumas existindo apenas na nomeação e sem sequer uma sede, outras em tempo de dissolução e outras funcionando precariamente. Pois os PIDCOOPs possibilitam justamente a fusão de cooperativas ainda com sangue nas veias, numa tentativa tanto de salvar o interesse pelo menos já despertado para o setor, entre determinadas classes, como de continuar incrementando esse sistema — um dos interesses maiores da política agro-pecuária do Governo.

QUEM VAI BEM OU MAL

No Rio Grande do Norte hoje existem 39 cooperativas legalmente registradas no INCRA — que coordena e executa a política associativa, emanada do CNC — Conselho Nacional de Cooperativismo — órgãos afetos ao Ministério da Agricultura. Mas, em compensação, há 43 em situação irregular, em processo de dissolução ou com registros já cancelados.

Ou seja: até dezembro de 1971, quando a Lei 5.764 foi sancionada, existiam no Rio Grande do Norte 82 cooperativas, mais de metade das quais sem as mínimas condições de funcionamento. Das 39 que jus-

Por falta de máquinas o RN não para...

**Máquinas, motores, equipamentos
e acessórios para a indústria
e agricultura**

GASES E EQUIPAMENTOS DE SOLDA
EM GERAL — MOTORES ELÉTRICOS
BOMBAS EM GERAL CORREIAS PLANAS
EM V. SOOD YEAR E MANGUEIRAS —
COMPRESSORES

Representantes das
CALDEIRAS "ATA":

Horizontais p/ queima de óleo APF/BPI
Horizontais p/ queima de óleo Diesel OC-4
Verticais p queima de GLP ou Gás de Nafta

CESAR S/A

Rua Dr. Barata, 209 — Fone 2-0955

Representantes do **GRUPO EXECUTIVO GTE**
Centrais Telefônicas



tificaram o seu registro, muitas estão sobrevivendo a duras penas, como é o caso da **Cooperativa Mista Agrícola de Parnamirim Ltda.**, um capítulo à parte na história da falta de tino administrativo. Outras são verdadeiros exemplos de condução correta e estrutura sólida — como é o caso da **Cooperativa Agrícola do Médio Oeste Potiguar** (sede em Umarizal). E a grande maioria se debate na tentativa de conseguir se solidificar, eivadas, no entanto, de problemas muitas vezes seríssimos. Para sanar os quais o INCRA está estudando várias maneiras de aplicar os PIDCOOPS.

As Cooperativas bem sucedidas recebem assistência maciça do Banco do Nordeste e, da parte do INCRA, orientação muito efetiva quanto à presença de técnicos agrônomos, veterinários, gerentes técnicos, tudo funcionando através do PLANATE — Plano Nacional de Assistência Técnica. Convênios que o INCRA faz com as entidades, delegando poderes de execução a órgãos como o CRUTAC, por exemplo.

Também no que se refere à parte contábil o INCRA está atuando de maneira generalizada, implantando o PLANOCOOP — Plano

de Padronização Contábil das Cooperativas Brasileiras — que funciona como faca de dois gumes: por um lado, impõe um serviço racional de contabilidade às cooperativas e, pelo outro, facilita ao próprio Instituto o controle, a fiscalização, a avaliação do ativo e a evolução do patrimônio de cada uma delas.

Em pelo menos duas cooperativas o Banco do Nordeste também mantém funcionários seus, a custo zero para as entidades: na Agrícola do Médio Oeste Potiguar (Umarizal) e na Agrícola Mista de Martins Ltda., um programa de ação do estabelecimento que tende a se expandir, de acordo com a expansão e organização administrativa de outras cooperativas.

A ANCAR, por seu turno, também desenvolve trabalho de assistência agrônoma e administrativa junto a algumas cooperativas e no ano de 1974, por exemplo, investiu cerca de Cr\$ 800 mil em 13 unidades, a maior parte dos quais (mais de Cr\$ 90 mil) na aquisição de equipamentos e em instalações. A assistência foi prestada por 17 técnicos e as cooperativas beneficiadas foram: com Técnicas Agrônomicas — Cooperativa Agrícola Mista de Par-

namirim, Agropecuária de São José de Campestre, Agropecuária de Santa Cruz, Agropecuária de Florânia, Agropecuária de Alexandria, Agrícola Mista do Médio Oeste Potiguar, Agrícola dos Cerealistas de Apodi, Agropecuária do Vale do Açu e Agropecuária de Epitácio Pessoa. Técnicas Administrativas: Agrícola Mista de Parnamirim, Agropecuária de Santa Cruz, Agrícola Mista do Médio Oeste e dos Cerealistas de Apodi.

PRESEÇA DO BNB

— “O Banco do Nordeste tem o maior interesse em operar com as cooperativas” — diz **José Walter Chaves Filho** — “e a nossa intensão é a de utilizar os benefícios do crédito rural da maneira mais expressiva, justamente através delas. Porque uma operação com a cooperativa é menos onerosa para o banco, pois reduz consideravelmente os custos”.

Ou seja: podendo atender através de uma cooperativa intermediária, a centenas de filiados, é melhor

A primeira há treze anos



Quem construiu no RN de 1962 até hoje conhece muito bem a SACI.

Porque a SACI é a mais avançada revendedora de material de construção do Estado.

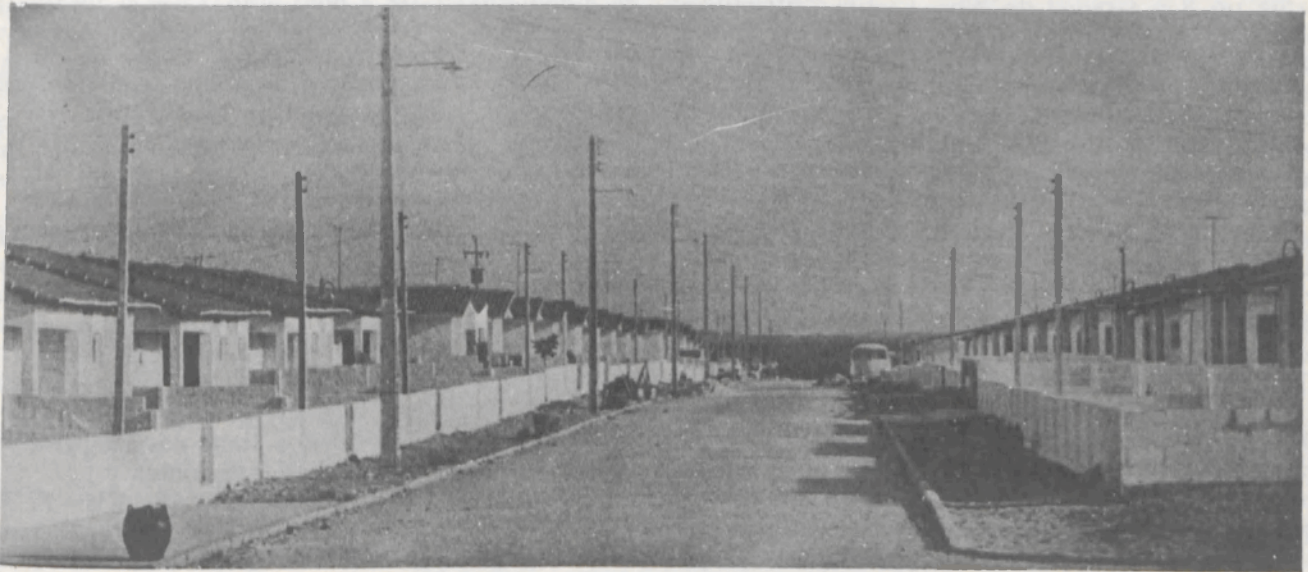
Mas a SACI não é apenas uma loja de alta categoria. Ela também é uma indústria, produzindo lajes pre-moldadas, combogós, mosaicos e artefatos de cimento em geral.

**PENSOU EM CONSTRUIR
PENSOU EM SACI**



Rua Pte Bandeira, 828 Fone 2-1543 - Alecrim

DESENVOLVER O RN É TAREFA DE TODOS OS POTIGUARES



Principalmente é a tarefa de uma firma construtora. Como nós, que sentimos essa verdade a partir da projeção de uma ponte, da implantação de uma estrada, da construção

de um conjunto residencial.

O nosso esforço e o desempenho técnico do nosso pessoal, tornaram realidade o sonho que acalentou a nossa formação.

Hoje, a Construtora Seridó executa essas obras:

- * CONJUNTO CANDELÁRIA - INOCOOP-RN - 422 casas - Natal
- * CONJUNTO IGAPÓ - COHAB - RN - 113 casas - Natal
- * CENTRO DE FORMAÇÃO DE PRAÇAS DA POLICIA MILITAR - Natal
- * SUBESTAÇÃO DA CHESF - Açú
- * SUBESTAÇÃO DA CHESF - Santana do Matos
- * CASAS DO BANCO DO BRASIL - Açú
- * CENTRAIS TELEFÔNICAS DA TELECOMUNICAÇÕES DE PERNAMBUCO S/A - TELPE - Salqueiro, Petrolina, Serra Talhada, Arcoverde, Paulista, Igarassú, Goiana, Limoeiro, Timbaúba, São Lourenço da Mata (PE)
- * REDE TELEFÔNICA DE RECIFE - TELECOMUNICAÇÕES DE PERNAMBUCO S/A - TELPE
- * SISTEMA DE ABASTECIMENTO D'ÁGUA DE IGARASSÚ - COMPESA - Igarassú (PE)



construtora seridó ltda.

para o Banco do que atender a cada interessado em particular, afora o fato de ser difícil para os próprios pequenos e até médios agricultores ter acesso ao crédito direto.

— “Uma cooperativa, funcionando como empresa, pode arcar com o peso dos custos da assistência” — lembra José Walter — “o que certamente um agricultor sozinho não vai conseguir”.

De qualquer maneira, o BNB não atua no Rio Grande do Norte, no setor cooperativista, como desejaria e se a agência de Pau dos Ferros (considerada de pequeno porte) movimentava só com as cooperativas de Umarizal e Martins um montante de Cr\$ 30 milhões, a de Natal — uma agência metropolitana com todas as honras e préstimos da sua classe — em 1974 só aplicou Cr\$ 2,5 milhões e até o final de 1975 poderá ter aumentado essa quantia para apenas Cr\$ 3 milhões.

A agência de Natal, atualmente, atende a apenas cinco cooperativas: Agrícola Mista de Ceará Mirim, Agrícola Mista de Parnamirim, Agropecuária de São José de Campestre, Agropecuária de Macaíba, de Produtos Artesanais do Rio Grande do Norte e até o fim do ano estará assistindo também à Cooperativa de Laticínios de Natal Ltda. — que por si só constitui a primeira experiência de aplicação do PIDCOOP do INCRA, sendo a primeira cooperativa fundada sob os auspícios desse programa, de acordo com a nova orientação determinada pelo CNC.

— “De modo geral” — diz o chefe do Setor de Crédito Rural do Banco do Nordeste — “até mesmo as cooperativas que o banco assiste hoje, sofrem de problemas estruturais. As que lidam com algodão, por exemplo, geralmente não têm solidez para suportar uma estocagem mais prolongada do produto, na espera de melhores preços. Tanto não têm estrutura física como não possuem capital de giro suficiente para aplicar nos custos de armazenagem, pessoal, seguros”.

A Agrícola Mista do Médio Oeste, no entanto, tem tudo isto e até mais: consegue logo de saída pagar aos produtores preços mais altos que os normais, na época da compra do algodão. E suporta a estocagem o suficiente para alcançar melhores preços no mercado externo. Beneficiando e comercializando o algodão produzido na sua

região, ela já está partindo para o que o INCRA considera a última etapa da ação de uma cooperativa: a industrialização do produto. Dentro em breve, poderá ter em funcionamento a sua própria unidade de fiação.

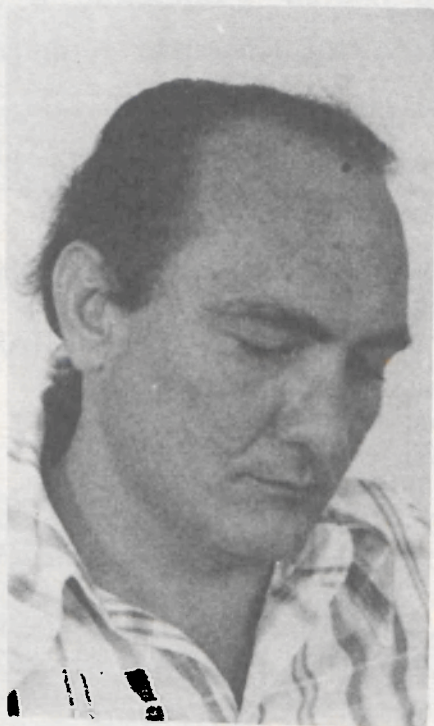
SITUAÇÃO GERAL

As 39 cooperativas hoje existentes no Rio Grande do Norte estão assim distribuídas: 25 agropecuárias, 4 de serviços (3 de artesanato e uma de calçados), três de consumo e cinco de eletrificação rural.

Essas últimas são criadas de acordo com a expansão do Plano de Eletrificação Rural da COSERN, que por seu turno já decorre da aplicação do Plano Diretor do Governo. O Rio Grande do Norte poderá ter ainda quatro cooperativas de eletrificação rural e das cinco já instaladas a do Vale do Açu é que apresenta melhor qualificação, de acordo com os critérios do INCRA.

Para a instalação desse tipo de cooperativas, o Instituto participa financeiramente, financiando em 10 anos (com dois de carência) a implantação das linhas-tronco, fazendo convênio com a COSERN, que repassa o dinheiro às cooperativas.

— “Quanto ao mais” — diz Rivando Ramalho de Sá, chefe da Seção de Desenvolvimento do INCRA — “a nova filosofia do Insti-



Rivando Ramalho de Sá: “Novas cooperativas só serão fundadas após estudos de viabilidade”.

tuto, com relação a cooperativismo, determina que só se crie novas cooperativas depois de estudos de viabilidade econômica. Isto porque a experiência que acumulamos, ao longo de muitos anos, comprovou sobejamente que muita coisa foi perdida justamente pela diversificação e falta de controle do sistema. A Lei 5.764 foi o primeiro passo para erradicar o mal e a instituição do PIDCOOP veio complementar a nova ação. Com as fusões, incorporações ou criação de cooperativas planejadas, dentro em breve teremos o setor funcionando racionalmente, na perseguição de seu real objetivo: a consecução dos fins econômicos e sociais a que ele se propõe”.

Para que isto se consiga no Rio Grande do Norte, no entanto, muita coisa vai ter que ocorrer ainda. A partir da solidificação da maioria das que hoje atendem aos critérios da Lei 5.764 e chegando às que estão irregulares perante a Lei.

O quadro final das cooperativas do Estado é o seguinte:

COOPERATIVAS EM FUNÇÃO — *Produção Agropecuária*: Agropecuária de Itaú, Agropecuária de Jardim de Angicos, Agrícola Mista de Parnamirim, Agropecuária de São Miguel, Agropecuária de Tenente Ananias, Agrícola Mista de Martins, Agropecuária de Baixa Verde, de Laticínios de Natal, Agropecuária de São José de Campestre, Agropecuária de São José de Mipibu, Agrícola Mista de Sabugi, Agropecuárias de: Florânia, Macaíba, Epitácio Pessoa, Santa Cruz, Almino Afonso, Itaretama, Alexandria, Agrícola dos Cerealistas de Apodi, Agropecuária de Santo Antonio, Agropecuária de São Tomé, Agrícola Mista do Oeste Potiguar, Agropecuária de Afonso Bezerra, Central do Rio Grande do Norte, Agropecuária do Vale do Açu. — *Produção Pesqueira*: Mista dos Pescadores de Baía Formosa — *Produção Mineral*: dos Pequenos Produtores Salineiros de Grossos — *Trabalho*: da Produção de Calçados Ltda., Artesanal dos Assistidos do CRUTAC, dos Produtores Artesanais de Natal, dos Produtores Artesanais do Rio Grande do Norte (ex-COPALA) — *Consumo*: de Brejuí Ltda., dos Ferroviários do Rio Grande do Norte, Cultural e Distribuidora de Material Escolas de Natal — *Eletrificação Rural*: Do Vale do Apodi, do Vale do Açu, de Parnamirim, do Piranhas, do Seridó.

COOPERATIVAS IRREGULARES — *Produção*: Agrícola do Vale do Açu, Agropecuária de Angicos, Agropecuária de Canguaretama, Agropecuária de Caraúbas, Mista de Ceará-Mirim, Agropecuária de Cerro-Corá, Agrícola Mista de Currais Novos, Agropecuária de Gov. Dix-Sept Rosado, Agropecuária de Jardim de Piranhas, Central do Rio Grande do Norte, Popular Mista de Surubajá, Regional dos Pequenos e Médios Salineiro Norte-riograndenses, Popular Mista de Nísia Floresta, Agropecuária de Nova Cruz, Agropecuária de Pau dos Ferros, Agropecuária de Pedro Velho, Agrícola Mista de Santana do Matos, Agrícola Mista de Presidente Juscelino, Agropecuária de São Bento do Nor-

te, Agropecuária de São Paulo do Potengi, Agropecuária de São Vicente, Agrícola Mista de Sítio Novo, Agrícola Mista de Irapuru e Circunvisinhos, central do Trairi, Agrícola Mista de Touros — *Consumo*: Popular de Acari, dos Bancários de Caicó, dos Funcionários de Henrique Lage, Popular de Mossoró, dos Bancários de Natal, dos Servidores e Assistidos da Arquidiocese de Natal, dos Servidores do 5.º Distrito do DNCS, do Pessoal Civil e Militar da Marinha.

COOPERATIVAS COM ASSEMBLEIA DE DISSOLUÇÃO — Agropecuária de Areia Branca, Agropecuária de Caicó, Agropecuária de Campo Redondo, Agropecuária de Lagoa Nova, Agropecuária de Mar-

celino Vieira, de Produtos Agropecuários de Mossoró, Agropecuária de Serra Negra do Norte, Agrícola Mista do Vale do Pium.

COOPERATIVAS CANCELADAS — Agropecuárias de Acari, Agropecuária de Cruzeta.

Com relação às que estão irregulares, o INCRA está tentando várias formas de aproveitamento, a partir da própria regularização dos registros. Muitas há com bom patrimônio, como é o caso da de Jardim de Piranhas, que tem sede própria e poderá ser incorporada à de Eletrificação Rural da mesma cidade. Outras, no entanto, só possuem material de revenda obsoleto e muitas só existem mesmo no registro da Junta Comercial do Estado.

A Cooperativa Central vai ajudar?

No Rio Grande do Norte apenas três cooperativas possuem usina de beneficiamento de algodão. São a Cooperativa Agrícola Mista do Médio Oeste Potiguar (Umari-*zal*), a Cooperativa Agropecuária de Santa Cruz e a Cooperativa Agropecuária de São Tomé. Como elas, umas outras poucas também comercializam o produto, uma irrisória proporção de 7% da produção geral do Estado, cuidando também da aquisição de insumos para as necessidades dos associados.

A ação dessas cooperativas, por questões naturais, é, no entanto, dispersiva, concluíram os seus dirigentes. E por isto resolveram fundar a Cooperativa Central do Rio Grande do Norte, um órgão para operar em economia de escala tanto na industrialização como na comercialização do algodão e na compra dos insumos: materiais agrícolas, sementes selecionadas, fertilizantes, defensivos, implementos diversos.

A criação da Cooperativa Central, por outro lado, atende ao que preconiza a nova legislação dirigida ao cooperativismo, principal-



José Lacet de Lima Filho: A Central vai racionalizar etapas agro-econômicas.

mente a partir da instituição dos PIDCOOPs — Projetos Integrados de Desenvolvimento Cooperativista. Um programa implantado pelo INCRA, iniciado em 1973 no Centro-Sul e agora se expandindo também no Nordeste, que visa corrigir a deficiência no trato dos problemas do setor, eliminando também a falta de integração e coordenação funcionais entre as próprias entidades que atuam direta ou indiretamente, junto ao cooperativismo.

Já criada e atualmente em fase de implantação, a Cooperativa Central do Rio Grande do Norte congrega oito outras, já existentes: Cooperativa Agrícola Mista de Médio Oeste Potiguar, Cooperativa Agropecuária de São Tomé, Cooperativa Agropecuária de Santa Cruz, Cooperativa Agropecuária de Santo Antonio, Cooperativa Agrícola do Vale do Açu, Cooperativa Agrícola dos Cerealistas de Apodi, Cooperativa Agropecuária de Epitácio Pessoa, Cooperativa Agropecuária de São José de Campestre. O seu presidente é José de Souza Martins, que dirige também a Cooperativa Agrícola

Mista do Médio Oeste Potiguar, de Umarizal, considerada a mais bem sucedida do Estado, justamente graças à orientação administrativa que sempre teve.

A junção dessas oito cooperativas já proporciona a agregação de cerca de 5.500 agricultores em torno da Cooperativa Central, número que poderá ser acrescido com a integração de outras, como é o caso da Agropecuária de Itau, com seus 140 associados e a dos Pequenos Produtores Salineiros de Grossos, com 250, que já têm projetos elaborados pelo DCOR — Departamento de Cooperativismo e Organização Rural, da Secretaria de Agricultura do Estado — para industrialização de castanha de caju e beneficiamento (lavagem) do sal. Isto porque o Central, embora especificamente vá tratar da industrialização e comercialização do algodão, não se descuidará de ou-

tras culturas, devendo também desenvolver um programa de auditoria, visando eliminar distorções nas administrações das filiadas.

FIXANDO O HOMEM À TERRA

— “A finalidade principal da Cooperativa Central” — diz o engenheiro José Lacet de Lima Filho, chefe da Divisão do INCRA-RN — “é racionalizar todas as etapas agro-econômicas que envolvem a cultura do algodão. Assim como fixar o produtor na sua área, deixando-o preocupado apenas em produzir e receber assistência técnica. A Central se preocupará com todos os contatos que envolvam assistência creditícia, financeira e outros tipos de serviço”.

Essa racionalização, no entender de José Lacet, é, do ponto de vista institucional, a maneira mais lógica de se atingir o produtor, facilitando o acompanhamento de todas as suas atividades, com referência a programas e projetos.

Quando a Central estiver funcionando, os 7% do beneficiamento da pluma produzida no Estado serão aumentados para 12%, porque já agora outra Cooperativa filiada, a Agropecuária de Alexandria, está equipando a sua usina. E também porque outras mais vão adquirir e instalar usinas congêneres. A informação é do agrônomo Gilzenor Sá-tiro de Souza, diretor geral do

DCOR, que se refere também à razão de criação da Central:

— “Ela surgiu porque se observou que estava ocorrendo somente o crescimento horizontal das cooperativas. Os órgãos que poderiam ajudar a sua constituição, como DCOR Sudene, INCRA e outros, desenvolveram uma ação bastante rápida e atuante, no sentido de dar condições de funcionamento ao novo órgão. Um convênio de Cr\$ 200 mil foi assinado com a Sudene, para fazer face às despesas de organização e também para o controle de produção das filiadas, assessoramento contábil e administrativo e divulgação da filosofia cooperativista junto aos cooperados”.

No sentido de se fortalecer e se estruturar adequadamente, a Central mantém permanente contato com o Banco do Nordeste, Secretaria de Agricultura, DCOR e INCRA, visando principalmente o recrutamento de técnicos qualificados, para obtenção dos objetivos propostos pelo convênio.

Uma sondagem de mercado já foi feita, objetivando analisar o desempenho da própria economia algodoeira e na tentativa de assegurar a obtenção de contratos futuros para entrega do produto beneficiado.

— “Na área do algodão” — diz Gilzenor Sátiro de Souza — “se estima que nos próximos três anos, a Central propicie às filiadas con-

IDENTIDADE DE AÇÃO...

É isto o que existe entre a EMSERV e RN ECONOMICO, na prestação de serviços à comunidade potiguar. Por isto nos sentimos à vontade, parabenizando a revista, pelo seu sexto aniversário.

EMSERV
Vigilância e Segurança para casas bancárias, comerciais e industriais e órgãos particulares e oficiais. Serviço de limpeza e conservação, motoristas, bombeiros hidráulicos, Serviços em geral



EMSERV

Rua Trairi, 881 — Petrópolis
Fones 2-1810 e 2-7889

MÓVEIS PARA ESCRITÓRIO



RECOMAPE

MATRIZ — Rua Dr. Barata, 242

FILIAL — Praça Augusto Severo, 91 Fones - 2-1467 e 2-1618

dições de beneficiamento de 30% da produção de pluma do Estado. Nessa época, outras cooperativas terão se filiado e entre oito e 10 estarão com usinas instaladas”.

RURALNORTE E CAFÉ

Para se chegar ao pleno desempenho da Cooperativa Central do Rio Grande do Norte, no entanto, muitos outros setores públicos terão que desenvolver programas específicos. É o caso, por exemplo, da CEPA — Comissão Estadual de Planejamento Agrícola — que está desenvolvendo o Ruralnorte, setor local do Polonordeste, que preconiza a seleção de 20.000 pequenos e médios produtores, no Rio Grande do Norte, que serão beneficiados com assistência técnico-financeira, com vistas a aumentar a produção e melhorar a produtividade do algodão.

A primeira etapa do Ruralnorte, que está sendo implantada na região Seridó até a Serra de Santana, já está com a parte teórica completa e até abril de 1976 terá suplementação financeira, dinheiro que ficará nos bancos, para ser emprestado aos agricultores. E também para pagamento aos técnicos, aquisição de veículos que se movi-

mentarão na área, etc.

A Cooperativa Agropecuária de Martins, por seu turno, está recebendo ajuda técnico-financeira do IBC — Instituto Brasileiro do Café — para implantação de um projeto de cultura cafeeira a ser desenvolvido na Chapada de Martins. Parte dessa ajuda financeira — Cr\$ 1,8 milhões — já foi entregue pelo IBC ao Banco do Nordeste. E a Secretaria de Agricultura também mantém convênio com a Cooperativa e o IBC, para formação de mudas a serem fornecidas aos plantadores; e para assegurar assistência técnico-agronômica, durante o desenvolvimento da cultura e até a colheita e comercialização do café.

— “Este é um programa de grande importância para o Estado” — diz Gilzenor Sátiro de Souza — não apenas pelo fato de hoje importarmos todo o café que consumimos, como pela própria rentabilidade do produto”.

SETOR MELHORANDO

A constituição e funcionamento da Cooperativa Central do Rio Grande do Norte está ensejando uma mudança no panorama cooperativista do Estado, que nos últimos

CASA CRISTO REDENTOR LTDA.

ARTIGOS NACIONAIS E
IMPORTADOS

ATÉ ÀS
22 HORAS

ATENÇÃO ESPECIAL
ÀS EMPRESAS QUE DESE-
JAREM PRESENTEAR O
SEU QUADRO DE FUNCIO-
NÁRIOS, CLIENTES E AUTO-
RIDADES

CASA CRISTO REDENTOR

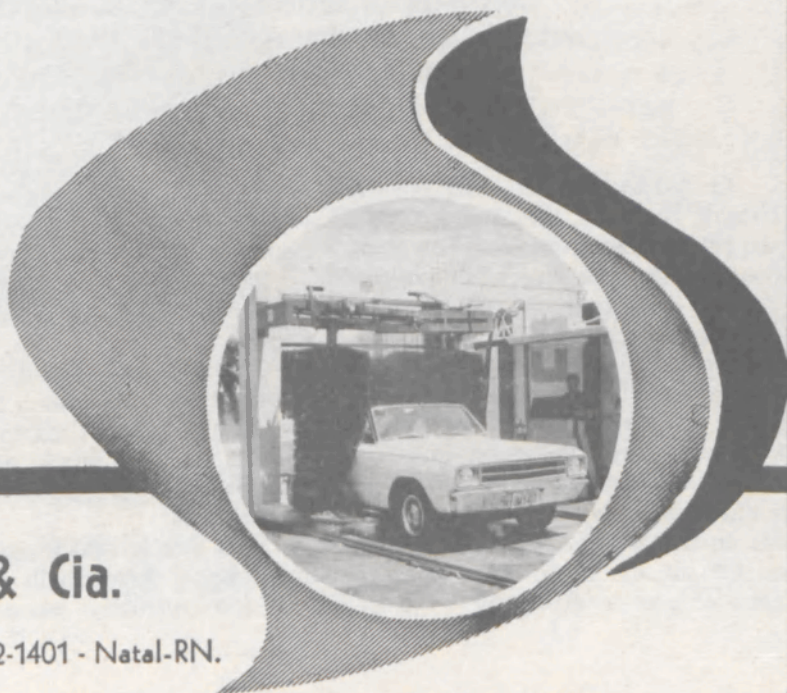
MATRIZ — Rua Cel. Estevam 1357
Alecim — Fone 2-6181

FILIAL — Rua Gonçalves Ledo, 650
Cidade Alta — Fone 2-0250

POSTO
Jota Flor

O ÚNICO COM A MODERNÍSSIMA LAVA RÁPIDO

Distribuidor dos enca-
rados Locomotiva • peças e ac-
cessórios para autos • Gasolina,
Óleo Diesel, Querosene e todos
os tipos de óleo lubrificantes.



Joaquim Alves Flor & Cia.

Rua Fonseca e Silva, 1059 - Fone 2-3457 e 2-1401 - Natal-RN.

dez anos vinha vivendo cheio de problemas. Um rápido diagnóstico da situação é feito por Gilzenor Sátiro.

— “As nossas cooperativas sempre viveram num círculo vicioso. Sempre nunca puderam desenvolver altos volumes de negócios, porque não tinham pessoal. E, já que não dispunham de uma receita suficiente, não podiam contratar pessoal especializado. A reduzida estrutura econômica forçou a estagnação de muitas cooperativas. Hoje, no entanto, já há evidência de um apreciável crescimento sócio-econômico e as cooperativas que conseguiram sobrepujar as crises foram justamente as que receberam apoio financeiro da Sudene e de convênios para contratar pessoal”.

Gilzenor Sátiro quiz dizer que se outras cooperativas não conseguiram desenvolver um programa racional de atividades, foi pela falta de ajuda. E arremata:

— “O INCRA, com o PLANATE — Plano Nacional de Assistência Técnica — pode atuar no sentido de romper o círculo vicioso, propiciando às cooperativas dispor de técnicos qualificados que consequentemente melhorarão a imagem das entidades junto aos órgãos financeiros, criando melhores perspectivas para o sistema”.

Para corroborar a sua euforia, com relação à melhora no sistema cooperativista, ele diz que o DCOR atualmente está elaborando um relatório sobre o desempenho das cooperativas do Estado, que já hoje

propicia alguns indicadores conclusivos sobre o crescimento do setor entre nós. A percentagem de sobra (lucro) em relação ao capital social das cooperativas, apresenta variações sempre crescentes em seus valores.

Em 1971, por exemplo, a média conseguida pelas cooperativas agropecuárias do Estado (das sobras com relação ao capital), foi da ordem de 6%. Em 1972, de 6,8%. Em 1973, de 10,8%. E em 1974, de 15,6%.

— “Isto constitui um bom indicador do progresso das cooperativas” — diz Gilzenor Sátiro. — E a Cooperativa Central virá justamente dar mais solidez a esse crescimento.

PESQUISA

RN pioneiro na utilização de rádio isótopos em pesquisas econômicas

O Rio Grande do Norte começa a caminhar numa trilha ousada: utilizar rádio-isótopos na Agricultura, no controle de medicamentos e alimentos. Tudo começou quando o Reitor Domingos Gomes de Lima, da UFRN, decidiu que a Universidade utilizaria energia nuclear em suas pesquisas aplicadas e já agora há dois programas delineados para adotar os rádio-isótopos, entre 1976 e 1979. Um, se destina ao controle de medicamentos e alimentos e o outro, à pesquisa oceanográfica. A ESAM — Escola Superior de Agricultura de Mossoró — também será conveniente, aplicando os rádio-isótopos em experimentos agrícolas. E embora o primeiro programa só vá ser iniciado no próximo ano, desde 1972 a Universidade Federal do Rio Grande do Norte possui o seu laboratório de rádio-isótopos, instalado no prédio de Ciências Farmacêuticas.

O quadro da economia do Rio Grande do Norte, talvez mesmo pelo seu primarismo crônico, tem sofrido nos últimos anos, certos impactos. Pode-se apontar, nesse quadro, uma ânsia de superar etapas e, daí, a frequência de alguns aspectos insólitos com a subida aquisição pelo Estado de um exército de tratadores nos últimos cinco anos, o surgimento de vilas rurais em pleno matagal inóspito, sofisticadas fazendas aquáticas para a criação de camarões ou, em outro setor bastante afinado com a economia — o da

educação — a alfabetização via satélite e com o auxílio da mais refinada tecnologia espacial.

Mas o jogo de paradoxos está longe de esgotar os lances de surpresa.

Agora, o Rio Grande do Norte começa a caminhar numa trilha mais ousada ainda: a utilização de rádio-isótopos na agricultura, no controle de medicamentos e alimentos, e na oceanografia.

Para que se tenha uma idéia da importância dos trabalhos que vão ser desenvolvidos, nesse sentido,

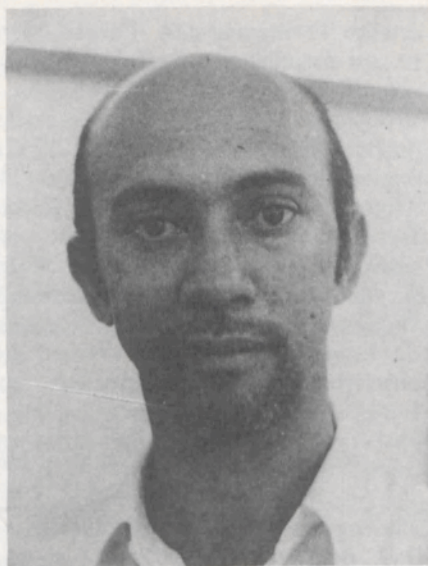
pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte e os que estão sendo elaborados para execução, basta destacar que há a possibilidade de, por meio dos rádios-isótopos, identificar as áreas de maior potencial agrícola do Estado e de aplicar novas técnicas nos solos pobres, soluções estas que poderão resolver até o problema das secas, com a possível modificação do clima da Região com o restabelecimento do perfeito ciclo hidrológico.

À primeira vista, são perspecti-

vas irreais, de tão fantásticas.

Porém a realidade, em lugar de remover as expectativas, serve para reforçá-las. E, principalmente, porque nas pesquisas e planos não só estão envolvidos organismos da mais alta seriedade e qualificação, sob a batuta da UFRN, como a soma de recursos empregados e os que estão sendo captados para aplicação desfazem qualquer tentativa de ilação com projetos irreais.

Concretamente, tudo começou quando o Reitor Domingos Gomes de Lima decidiu colocar a UFRN numa participação agressiva na pesquisa aplicada utilizando a energia nuclear. Foram incluídos no Plano do Desenvolvimento da Universidade (PDU), dois programas para a aplicação de rádio-isótopos no período 1976/79. Um deles engloba o controle de medicamentos e de alimentos; o outro visa basicamente a pesquisa em oceanografia. Ao mesmo tempo, foi encaminhado ao Conselho Superior de Ensino e Pesquisa uma minuta de um convênio a ser firmado entre a UFRN e a Escola Superior de Agricultura de Mossoró (ESAM) para a aplicação de rádio-



Túlio Fernandes Filho faz pesquisas sobre os valores normais de captação de iodo.

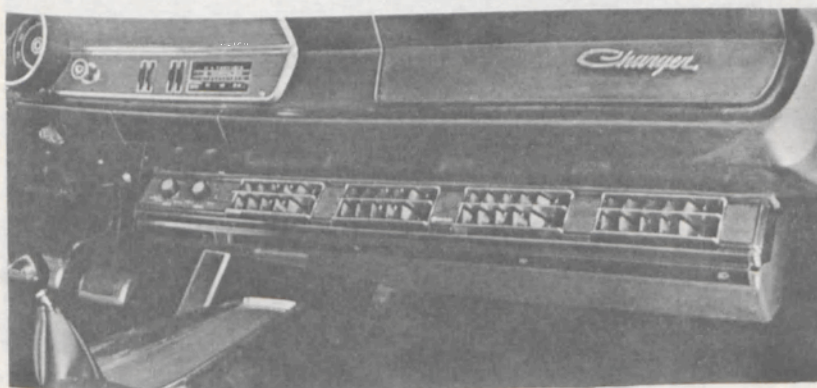
isótopo em pesquisas experimentais na agricultura. A minuta do convênio já recebeu aprovação. Por outra parte, os dois projetos iniciais, constantes do PDU, também receberam aprovação por parte da Secretaria de Planejamento da Presidência da República e serão financiados pelo

Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), estando a fase de execução com início previsto para o primeiro semestre do próximo ano. Na ocasião, haverá necessidade de uma consulta pela Universidade à Comissão Nacional de Energia Nuclear (CNEN) com a finalidade de conseguir a ampliação das atividades do laboratório de rádio-isótopos do Centro de Ciências da Saúde, pois, segundo o espírito do convênio entre a UFRN e àquele órgão, a sua utilização restringe-se à medicina nuclear.

Contudo, a iniciativa da Universidade não surgiu de um contexto específico ou de um arroubo isolado.

O II Plano Nacional de Desenvolvimento manifesta inclinações definidas para o aproveitamento da energia atômica em diversos campos de atividades, a exemplo de vários países, incluindo os menos desenvolvidos. A entrada em funcionamento em 1977 da primeira unidade da usina termonuclear de Angra dos Reis e o Acordo Nuclear assinado com a Alemanha, além de convênios que estão para ser assinados com a França, colocam o país, definitiva-

MUITAS VEZES SEU CARRO SE TRANSFORMA QUASE NUM FORNO. PARE DE SUAR. VÁ A DIEL!



Deixe de suar. Compre o AR CONDICIONADO EATON, com garantia de 12 meses ou 20 mil Km. O único que oferece assistência técnica perfeita em todo o país. Com EATON, dentro do seu carro o tempo é sempre bom, com muito ar puro.

DIEL Peças e Acessórios Ltda

AGORA EM NOVAS E AMPLAS INSTALAÇÕES PARA SERVI-LO MELHOR.
AV. RIO BRANCO, 169 - FONE 2-0209 - NATAL - RN

mente, na era do átomo. Isso, necessariamente, implica numa série de transformações na própria estrutura econômica, social e, mesmo, educacional do país, ocorrendo, então, a necessidade das Universidades se integrarem o mais rapidamente possível no processo.

E foi exatamente por força dessas circunstâncias que a UFRN incluiu no seu PDU os programas nucleares.

AS DIFICULDADES

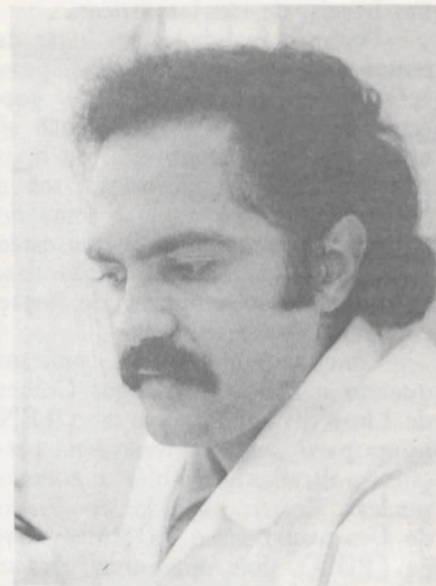
Há de se convir, no entanto, que planos de tais amplitudes têm de encontrar algumas dificuldades até chegarem à fase de aplicação. E as principais são: conseguir ampliar o campo de ação do atual laboratório de rádio-isótopos do Centro de Ciências da Saúde — cujas atividades, sob a direção do professor e médico Túlio Fernandes Filho, estão voltadas para a medicina nuclear — e obter acesso ao rádio-isótopo artificial, além de alguns sofisticados equipamentos.

O laboratório de rádio-isótopos da UFRN existe desde 1972 e está instalado no prédio do curso de Ci-

ências Farmacêuticas. Paralelamente aos estudos de medicina nuclear que ali estão sendo desenvolvidos, é utilizado, também, para as aulas práticas dos alunos do curso de Ciências Farmacêuticas na matéria de Metodologia e Aplicação de Rádio-Isótopos, que são ministradas pelo professor Francisco Marques Neto. A sua utilização é feita mediante convênio com a Comissão Nacional de Energia Nuclear e, dentro dos objetivos da medicina nuclear, são feitos diagnósticos de diversas doenças com a utilização de rádio-isótopos.

Segundo o professor Francisco Marques Neto, o desenvolvimento das pesquisas com rádio-isótopos, conforme os dois projetos incluídos no Plano de Desenvolvimento da UFRN, "depende da aprovação — parcial e total — uma vez que para executá-las é necessário diversificar, principalmente, a linha de material radioativo.

— Como — acentua o professor Francisco Marques Neto — o Curso de Ciências Farmacêuticas tem no seu currículo a disciplina de Metodologia e Aplicação de rádio-isótopos, nós procuramos utilizar o labo-



Prof. Francisco Marques Neto: "Utilização de rádio-isótopos coloca a nossa Universidade em situação de pioneirismo e em plano elevado, quanto à pesquisa científica".

ratório para ampliar suas atividades ligadas a Biologia e Farmácia, como o controle de qualidade com métodos biológicos. Quanto aos programas de extensão da UFRN utilizando rádio-isótopos em diversos campos, além de ser um ato pioneiro do

UMA CASA, UM JARDIM...

Se a nossa finalidade é construir a casa própria para centenas de famílias, a nossa alegria é mostrar hoje essas casas já prontas, cheias de vida.

Uma casa, um jardim, as crianças brincando.

Existe algo mais definitivo na vida de uma família?

Foi para definir esse quadro que o INOCOOP foi criado.



INOCOOP

Instituto de Orientação as
Cooperativas Habitacionais

Rua Mossoró, 828 Fone 2 0175

TEMPO DE AFIRMAÇÃO

Seis anos representam um tempo de afirmação, uma idade suficiente para validar qualquer negócio. É por isto que o RN-ECONÔMICO pode ser visto hoje como um empreendimento vitorioso. Divulgando e promovendo o progresso do Rio Grande do Norte, essa publicação tem uma finalidade que se indentifica com a nossa. Por isso, nós que fazemos o BDRN-Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte S. A. aproveitamos esta ocasião para parabenizar os que fazem esta revista mensal.

BDRN

**Banco de Desenvolvimento do
Rio Grande do Norte S. A.**

Reitor Domingos Gomes de Lima, coloca também nossa Universidade no plano bem elevado com relação à pesquisa científica.

No setor específico da medicina nuclear, o médico Túlio Fernandes Filho realiza um trabalho de pesquisa sobre os valores normais de captação de iodo que, uma vez concluído, servirá de ponto de partida para qualquer outro trabalho em tireoidologia.

Já o professor Francisco Marques Neto, da disciplina de Metodologia e Aplicação de Rádio-Isótopos, desenvolve pesquisas sobre o controle de qualidade de alimentos. Esse trabalho consiste na aplicação de rádio-isótopos na determinação de corantes em sucos e refrigerantes, identificação do grau de toxidade através do estabelecimento das faixas de adição desses elementos, além da determinação das taxas de proteínas de produtos alimentícios. Os dados obtidos serão catalogados em gráficos de eficiência que servirão para registrar as propriedades físico-químicas dos produtos analisados.

OS DOIS PROGRAMAS

O programa de utilização de rádio-isótopos em oceanografia visa delimitar as áreas diversas do potencial pesqueiro do Rio Grande do Norte, identificando as espécies que se reproduzem de acordo com as características de cada área. Pode-se, pois, perfeitamente imaginar o grau de utilidade prática para a indústria pesqueira do Estado.

Entretanto, há outros aspectos fascinantes no programa.

Os estudos objetivam, ainda, a aplicação de rádio-isótopos na conservação do pescado, tendo em vista as pesquisas que se estão realizando para viabilizar a criação em viveiros artificiais. O processo de conservação se destina a substituir o método tradicional de salga, com bastante vantagem econômica.

Dependendo dos resultados dessas pesquisas, verifica-se a possibilidade de, num futuro bem próximo, o Rio Grande do Norte poder contar com a tecnologia capaz de permitir o armazenamento, por tempo indeterminado, de grandes quantidades de pescado com menor risco de deterioração, o que garantirá a qualidade do produto final manipulado industrialmente.

Essa pesquisa inclui, também, o estudo para o conhecimento do valor nutritivo das principais espécies de pescado do litoral do Estado e dos

principais processos de deterioração provocado por bactérias, fungos, toxinas, etc. O custo total do programa será de Cr\$ 541.240,00, tendo sido aprovado pela Secretaria de Planejamento da Presidência da República. Os recursos financeiros serão fornecidos através de convênio com o BID e a implantação está prevista para o segundo semestre de 1976.

Quanto à aplicação do rádio-isótopo em controle de qualidade de medicamentos e de alimentos, ela visa o aumento do nível de ensino superior nessa área para atuação experimental junto as fábricas de produtos alimentícios e farmacêuticos/químicos, já que as empresas do Estado não possuem um sistema rigoroso e eficiente de controle de qualidade na produção. A parte referente ao controle de qualidade de medicamentos será supervisionada pelo Núcleo de Indústria Química e Farmacêutica (NIQUIFAR), da UFRN, enquanto o setor de controle de qualidade de medicamentos ficará com o Centro de Ciências da Saúde, através do Laboratório de Rádio-Isótopos. Já aprovado pelo MEC/BID, o programa terá um custo total de Cr\$ 272.960,00.

NA AGRICULTURA

A ação dos rádio-isótopos na agricultura potiguar será precedida de um programa de pesquisas, através de um convênio a ser firmado entre a UFRN e ESAM, com amplas e revolucionárias perspectivas para o setor. É um programa pioneiro na Região. No Brasil, só existe experiência semelhante no Centro de Energia Nuclear da Agricultura, em Piracicaba (SP), onde está sendo desenvolvido um trabalho com a participação da ONU.

Os trabalhos de pesquisa desenvolver-se-ão, inicialmente, no setor hidrológico e, posteriormente, chegará a parte mais complexa, como a química e física dos solos, melhoramento vegetal, etc. Essa parte do programa é bastante complexa e exige recursos humanos e financeiros significativos. Por isso mesmo, não há condições de imprimir, na primeira fase, um ritmo mais agressivo, principalmente porque, de início, o convênio entre a UFRN e ESAM prevê pura e simplesmente a extensão científica em termos absolutos de pesquisa. Dos resultados é que dependerá a aplicação posterior.

Com tão auspiciosas perspectivas, é lícito que se saiba, com um pouco mais de detalhes, a respeito desse elemento que poderá modificar radicalmente a face da agricultura do Estado, além de prestar outros importantes serviços no controle da qualidade dos medicamentos e alimentos e à indústria pesqueira.

Todo átomo possui um número fixo de partículas energéticas. Se esse átomo for bombardeado artificialmente dentro de um reator atômico, o seu núcleo rompe-se e nesse rompimento aparece a liberação de uma energia que, por originar-se do núcleo, recebe o nome de energia nuclear. Os projéteis que partem acelerados pelo calor são compostos de urânio enriquecido. O alvo são os núcleos dos átomos e o segredo de tudo é o seu bombardeio. A partir do momento em que é bombardeado dentro do reator, o núcleo dá, então, origem ao isótopo radioativo, ou rádio-isótopo, que é vendido como qualquer mercadoria aos serviços e instituições de pesquisa e ensino. A sua utilização é muito ampla, indo desde a conservação dos alimentos até a aplicação com solos áridos para a determinação do seu potencial. É uma fonte de energia das mais expressivas: uma porção de urânio equivalente ao tamanho de uma lanterna comum, quando submetida a processos de transformações, pode gerar energia durante 24 horas ininterruptas para uma cidade do porte de São Paulo. Esses átomos diferentes que emitem radiações devido ao desequilíbrio energético provocado artificialmente podem ser misturados aos átomos comuns e serem aplicados, entre outras coisas, para acompanhar o percurso do fósforo do solo até a raiz das plantas e folhas, determinando, assim, as áreas que se prestam melhor para aplicação de tipos de adubos químicos. A irradiação de cobalto serve para esterilizar insetos e destruir pragas sem comprometer nem a plantação nem o consumidor, pois a quantidade de irradiação emitida é calculada rigorosamente em laboratório. Esse mesmo cobalto impede o desenvolvimento de tumores malignos e é largamente utilizado na medicina nuclear.

É, sem dúvida, um aliado poderoso para uma agricultura que luta dramaticamente para atingir os níveis ideais de produtividade e que, agora, além de estar tendo a ajuda da máquina, vai contar com a do átomo.

Sionismo

JOSÉ LUIZ MOREIRA DE SOUZA
(Presidente do Grupo-UEB)

Há duas situações inquestionáveis: à medida que as nações vão crescendo de importância no contexto internacional sua ação diplomática deixa de ser "artigo de exportação", uma série de atos semi-anônimos desligados das identificações do povo, ou tarefa exclusiva de funcionários especializados nas tradicionais artes e engenhos da neutra e secreta convivência das embaixadas.

No Brasil, ainda há alguns anos, era assim. Salvo um ou outro episódio emocional, a atitude brasileira nas Assembléias ou nos bastidores diplomáticos não passava de rumor longínquo aos ouvidos da grande maioria dos brasileiros. Na área empresarial, com a qual convivo mais frequentemente, o desinteresse era total: cuide o Governo de "seus" problemas e nós cuidaremos de "nossas" empresas e de "nossos" negócios.

Agora, não. Há uma convocação nacional permanente para que todas as classes participem do esforço governamental, visando ao crescimento do Brasil, dentro e fora de nossas fronteiras. Abrem-se novas responsabilidades para o País, nas variantes em que o mundo se dividiu nos planos ideológicos e econômicos, e as posições que forem assumidas, na esfera exterior, devem encontrar aqui a ressonância das inspirações de nossa história e de nossos objetivos.

Por isso mesmo, não se fez ainda a opinião pública da perplexidade que atingiu ao conhecer o voto do Brasil, na Assembléia da ONU, que considerou o sionismo uma forma de discriminação racial.

Foi sempre nosso orgulho conduzir, na história dos tempos modernos, a bandeira que se fincou num pedaço tumultuado do Oriente Médio para que, sob sua proteção, um povo renovasse, através dos tempos, as energias de sua inteligência, do seu trabalho, da sua criação.

Olhos e corações de qualquer parte do Universo acompanhavam ao longo dos anos, a penosa odisséia do povo-

sem-pátria, tangido aqui e ali pela discriminação do ódio até culminar na monstruosa destruição nazista. Afinal, abria-se-lhe um pedaço de chão onde, erguidas as casas e cultivados os campos, poderia iniciar-se para ele uma vida de paz e trabalho. Não durou muito a esperança. Forçado a defender as fronteiras sempre ameaçadas, desenvolve essa luta de sobrevivência em três planos: na vigília militar, concentrando recursos humanos e materiais na segurança nacional; no confronto econômico com os inimigos que detêm o poder do petróleo e, com ele, ameaçam ou negociam com os países consumidores; nas manobras políticas, através das quais se procura isolar Israel até levá-la ao desaparecimento.

Não se discute a aspiração dos países árabes de conquistarem condições de progresso. Nem mesmo se os meios utilizados hão de conduzi-los à legitimidade de suas reivindicações. Certo é que jamais poderão, em justiça, fazer da destruição de outro povo seu anseio obsessivo.

Não há, pois, como confundir o direito de um povo a viver em paz, em território soberano, com qualquer forma de racismo.

Decisão dessa natureza numa assembléia internacional como a ONU é uma contradição com as suas próprias razões de existir. E o voto do Brasil, ainda não devidamente esclarecido, a fratura inesperada que surpreende e choca os sentimentos de nossa História e o que há de mais profundo no espírito do nosso povo. Sempre será tempo de corrigir. E não importa quão errada tenha sido a atitude norte-americana e de Kissinger que no fundo está apenas querendo tirar proveito político para as próximas eleições norte-americanas. O Brasil, Israel e os Estados Unidos estão acima das mesquinhas políticas dos interesseiros ocasionais. Nada esnobará mais o nosso Governo que, reconhecer o erro, em nome dos interesses maiores da humanidade.

RN afinal melhor colocado na SUDENE

O RN ascendeu, nos quadros demonstrativos da SUDENE, para um alentador terceiro lugar, alcançado em 1975, tanto nos projetos aprovados quanto na liberação de recursos. A instituição do FINOR foi responsável pela segunda parte e, na primeira, a aprovação do projeto da ALCANORTE ajudou consideravelmente. Agora, até os chamados projetos-caveira vão ter possibilidade de sair da estagnação. Em 1976, mais de 50% dos projetos aprovados e praticamente parados vão de ser implantados definitivamente.

O ano de 1975 foi o mais pródigo para o Rio Grande do Norte, em termos de atuação da Sudene — Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste. Tanto do ponto de vista de aprovação de projetos (para implantação com recursos provenientes de incentivos fiscais) como quanto a liberação de recursos para projetos já aprovados. E também com referência à programação da Sudene para convênios diversos, com órgãos públicos da administração direta ou indireta.

Os alentadores resultados, por outro lado, determinam uma certa euforia, de que participa, principalmente, o chefe do escritório regional do órgão, Antonio de Pádua Pessoa, que projeta para o ano de 1976 uma situação excelente para o Estado, em termos de movimentação econômico-financeira, justamente pelo impacto causado pelo dinheiro jogado pelas liberações do 34/18 e do FINOR e também por conta de outros programas que estão sendo implantados, a nível federal, como o Ruralnorte e o Projeto Sertanejo.

É bem verdade que o salto que o Rio Grande do Norte deu, no cômputo geral do valor dos recursos programados para projetos industriais no Nordeste, ocorreu por conta de um único projeto, que

vale por muitos: o da ALCANORTE — Alcalis do Rio Grande do Norte S. A., cujo investimento total é de ordem de Cr\$ 780 milhões. Mas também é notório que a implantação do FINOR — Fundo de Investimento para o Nordeste — que substituiu o sistema 34/18, está possibilitando o carreamento idealizado e demorado dos recursos que muitas empresas esperavam, para tratar de sua implantação. E até os chamados projetos-caveira ou elefantes-brancos, estão tomando uma alentadora injeção de cruzeiros, reiniciando a marcha definitiva para a consecução do que já havia pas-

sando para o anedotário dos bastidores econômicos do Estado: a sua implantação.

Afora tudo isto, o RN hoje está num ascendente terceiro lugar, na listagem dos projetos aprovados com recursos do 34/18 ou do FINOR, em volume de investimentos. Tanto com referência a todo o tempo de funcionamento da Sudene, como com relação ao ano de 1975. À sua frente, somente a Bahia e Pernambuco. Logo após, o Ceará e até Minas Gerais. A situação estava assim definida, até novembro último:

Estado	Investimentos totais 64/75 Cr\$ 1,00	Estado	Investimentos totais jan. Nov./75 Cr\$ 1,00
Bahia	17.173.024.409	Bahia	4.412.858.492
Pernambuco	8.464.740.898	Pernambuco	1.893.967.640
RGNorte	2.539.530.034	RGNorte	1.272.186.169
Ceará	2.270.436.870	M. Gerais	684.212.000
M. Gerais	2.258.945.519	Ceará	488.726.509
Paraíba	1.712.086.316	Piauí	249.210.000
Piauí	1.157.802.772	Paraíba	224.308.680
Maranhão	868.760.933	Sergipe	148.096.142
Alagoas	519.525.486	Maranhão	108.720.000
Sergipe	461.947.173	Alagoas	27.232.863

É bem verdade que essa ascensão se deu por conta do projeto da ALCANORTE, com o seu imenso volume de investimentos consignado nas listas; que a percentagem dos investimentos para o RN, com relação aos da Bahia e Pernambuco é ínfima; mas não há que negar o impulso que, por exemplo, tomaram os projetos parados e a aprovação de projetos aditivos para ampliação ou realocização de empresas já em funcionamento — estes últimos também responsáveis por uma boa proporção do aumento dos investimentos aprovados.

Com relação a projetos para pesquisas minerais, estamos em primeiríssimo lugar: dos 13 aprovados para todo o Nordeste, somente dois não são nossos. São projetos encaminhados ao FURENE — Fundo de Pesquisa de Recursos Naturais — e só em 1975 (até novembro) tivemos quatro aprovados, contra três em 1973 e mais quatro nos anos anteriores.

Até novembro/75, era o seguinte o quadro de projetos para pesquisa de recursos minerais, destinados a prospecção de jazidas de scheelita, caulim, tantalita, calcáreo, iatonita e até ouro — o da Mineração Medeiros Ltda., de Caicó:

Empresa	Localização	Inversões totais Cr\$ 1,00
Mineração Amarante Ltda.	Lages	2.850.613
Mineração NE do Brasil Ltda.	C. Novos	4.025.485
Zangarellhas Mineração Ltda.	C. Novos	2.980.530
Mineração Tijuca Ltda.	C. Novos	2.787.130
	S. João do Sabugi	3.819.000
Mineração Acquarius	Lages	4.186.040
Mineração Palestina	Mossoró	4.065.094
Itapetinga Agroindustrial	São Tomé	4.610.806
Mineração Morada Nova Ltda.	Acari	4.476.149
Mineração Maracujá do Nordeste		
Mineração José Marcelino de Oliveira e Cia.	Equador	4.811.058
Mineração Medeiros Ltda.	Caicó	3.363.120
TOTAL		42.005.025

PANORAMA INDUSTRIAL

Dos 58 projetos industriais aprovados pela Sudene para o Rio Grande do Norte, desde 1964 e até novembro de 1975, 34 estão em pleno funcionamento, alguns dos quais realocizados e ampliados, de acordo com projetos adicionais igualmente aprovados e com investimentos liberados ou/e em liberação. Outros 24 estão em implantação e

em 1976 pelo menos 10 desses 24 estarão em condições de faturar. Dos 14 restantes, provavelmente apenas dois ou três não têm condições de se implantar nem nos próximos anos, mas em compensação alguns outros poderão surpreender e entrar em funcionamento. Antonio de Pádua Pessoa explica:

— “O que ocorre é que um projeto para se implantar depende de pequenas coisas que só o tempo vai efetivando. Com os projetos incapazes de funcionar, por exemplo, está ocorrendo brigas internas de acionistas, querelas pendentes na Justiça, coisas assim. Já com alguns que não computamos como prováveis de saírem em 1976, pode ocorrer que haja uma reviravolta. É o caso da SPERB do Nordeste S. A. Indústria Textil, por exemplo. Trata-se de um grupo pernambucano que teve projeto aprovado mas está cuidando ainda de outros interesses lá fora. Já adquiriu terreno em Eduardo Gomes e de uma hora para outra pode resolver dar andamento ao projeto daqui”.

Dos 24 projetos em implantação fazem parte os chamados elefantes-brancos, que tiveram obras físicas iniciadas e paralizaram, a maioria por conta do viciado sistema 34/18,

para captação de recursos, já agora substituído pelo Finor. Todos reunidos, somam investimentos totais da ordem de Cr\$ 1.544.415.646,00 — dos quais a Sudene participa, pelos seus sistemas de financiamento, com Cr\$ 544.826.294,00. Oferecendo uma média de 6.000 empregos diretos, esses projetos são: Propesa — Produtos de Pescado S. A.; Fortesa — Botões Fortes S. A.; Cia. Algimar Indústria Química de Al-

ginatos; Coirg — Cia. Industrial Riograndense do Norte; Refinaria Estrela S. A.; Salha S/A — Indústria e Comércio de Óleo — Dubom S. A. — Siderusa — Siderurgica do Nordeste S. A.; Natércia Indústria Têxtil de Natal S. A.; Monte Líbano Hotéis e Turismo S. A.; Codipesca NE — Cia. Distribuidora de Pescado; SAMISA — Santa Mônica Industrial S. A.; FACERA — Fábrica de Ceras S. A.; NORPESA — Nordeste de Pesca S. A.; CBE — Companhia Brasileira de Esferográficas — Indústria Têxtil Seridó Ltda.; BRASINOX — Brasil Inoxidáveis S. A.; Quatro Rodas Hotéis do Nordeste S. A.; TEXITA — Cia. Textil Tangará; Confecções Arpel Ltda.; Saint Germaine do Brasil S. A.; Zipflex Indústria e Comércio S. A.; Sperb do Nordeste Indústria Têxtil; ALCANORTE — Cia. de Alcalis do Rio Grande do Norte S. A.

Entre os projetos certos de funcionar em 1976, situam-se: NORPESA — Produtos de Pescado S. A. — adquirido pelo grupo CONFRIO FORTESA — Botões Fortes S. A. — atualmente montando maquinaria recém adquirida; ALGIMAR — implantado em parte e dependendo dos laboratórios químicos para se completar; SALHA S. A. Indústria e Comércio de Óleo — recebendo maquinaria importada; Monte Líbano Hotéis e Turismo S. A. — adquirido pelo Grupo UEB e em plena fase de expansão, com a construção do prédio, devendo ser inaugurado no segundo semestre de 1976 o Ducal-Natal Palace Hotel; CODIPESCA NE — Companhia Distribuidora de Pescado — está adquirindo barcos e já funciona parcialmente; SAMISA — Santa Mônica Industrial S. A. — está provando os viveiros de peixe, uma das fases de implantação; NORPESA — Nordeste de Pesca S. A. — adquire barcos para começar a funcionar; Indústria Têxtil Seridó Ltda. — já está tecendo, em fase de experiência, embora não esteja faturando nem inaugurada oficialmente; Quatro Rodas Hotéis do Nordeste S. A. — teve interesses modificados em virtude da política dos recursos para a área do Turismo ter passado para a EMBRATUR; Confecções ARPEL Ltda. — roupas de couro para exportação: está se implantando, inclusive com montagem de máquinas; COIRG — Companhia Industrial Riograndense do Norte — beneficiamento

do coco em várias etapas, já funcionando experimentalmente e adquirindo máquinas complementares para fabricar óleo de coco, coco ralado, margarina, conglomerado de fibra (madeira sintética), etc.

Como se observa, entre os projetos ainda catalogados pela Sudene como em implantação, estão os do Grupo UEB (Monte Líbano e Indústria Têxtil Seridó), sobre os quais não padecem mais dúvidas, quanto ao funcionamento. Embora só agora esteja havendo alento para elefantes-brancos do tipo SALHA S. A. Indústria e Comércio de Óleo.

ÁREA AGRO-PECUARIA

Com os projetos agro-pecuários, acontece que nenhum projeto está hoje na plenitude de seu funcionamento. Antonio de Pádua esclarece:

— “Mais do que com os projetos industriais, com os agropecuários se dá a demora natural da implantação por causa das várias etapas que cada um representa. Obviamente, só consideramos implantado um projeto desses, quando estiver no campo, por exemplo a última cabeça de gado das duas

ou três mil previstas no papel. Ou quando estiver instalada a derradeira bomba hidráulica, etc.

São 33 os projetos agro-pecuários aprovados pela Sudene para o Rio Grande do Norte, totalizando inversões da ordem de Cr\$ 125.855.497,00 e oferecendo 973 empregos diretos. Os sistemas de captação da Superintendência participam com Cr\$ 86.635.895,00 do total e durante 1976 todos projetos estarão concluídos, porque a grande maioria já está no estágio final de implantação.

— “Todos eles estão andando. Devagar, em muitos casos, em outros com alguma rapidez” — diz Antonio de Pádua Pessoa. “Atualmente, até os mais dependentes, já estão implantados pelo menos 50%. Em 1976 a maioria desses estará funcionando plenamente”.

Os projetos agropecuários do RN são: Nilton de Paula Agropecuária S. A. (aditivo); Potengy Industrial Agropecuária S. A.; Agropecuária Salto da Onça S. A.; Lawar S. A. Indústria e Comércio Avícola; Cia. Pecuária e Agrícola do Nordeste S. A.; Marisa — Agropecuária S. A.; Cia. de Melhoramentos Pastoril; Fazenda Arvoredo S. A.; Fazenda Poço Verde S. A.;

Agropecuária Diamante S. A.; S. A. Brasileira de Alimentos — Cajueiro Agropecuária S. A.; Arizona Pastoral S. A.; Santa Fé — Fazendas Reunidas S. A.; Companhia Agropastoril Pirangi S. A.; J. R. C. Empreendimentos Rurais; Fazenda Iguatu S. A.; Cia. Riograndense de Carnes e Derivados; S. A. Palestina Agropastoril; Fazendas Reunidas Aureliano S. A.; Gameleira Agropecuária S. A.; Rancho S. A.; Empresa Nordestina de Alimentos; J. Saldanha Agropecuária; Fazendas Trincheiras S. A.; Barra Agroindustrial S. A.; Agropecuária Santa Ida S. A.; Proteína — Projeto Int. de Alimentos S. A.; Carvalho Agropecuária S. A.; Gosson Suinocultura Industrial S. A.; Fazenda Paraíso S. A.; Planalto do Mel Agropecuária S. A.; Cia. Agroindustrial Vicente Martins — CAVIN; Fazenda Santanense Agropecuária S. A.

DINHEIRO ENTRANDO

A euforia que domina o escritório da Sudene em Natal se justifica não apenas no fato de poder mostrar números ascendentes nas listagens diversas, com relação ao cômputo geral do Nordeste. Mas também porque, com a modificação do

A NOVIDADE DO MOMENTO!

É O MACARRÃO CIAL QUE CHEGOU
COM A MARCA DOS BONS PRODUTOS, O
PRESTÍGIO E A QUALIDADE CIAL. O MESMO
PROCESSO MODERNO DE FABRICAÇÃO DAS OUTRAS
MASSAS CIAL, DOS DELICIOSOS BISCOITOS, DOS
PÃES SABOROSOS QUE VOCÊ JÁ CONHECE.

CIAL S/A

comércio e indústria de alimentos

FÁBRICA: Av. Salgado Filho - Neópolis
VENDAS: Rua Presidente Bandeira, 417



sistema de captação de recursos, as liberações estão chegando num fluxo tão promissor que muitas vezes o escritório é o último a saber da chegada de determinadas parcelas. Isto porque o Departamento de Indústria ou o Departamento de Agricultura da Sudene, em Recife, libera os dinheiros diretamente para o Banco do Nordeste em Natal e este é que comunica à empresa o embolso. O escritório, somente no final de cada mês é que recebe os relatórios e isto, segundo Antonio de Pádua esvasia o controle que ele e seus auxiliares devem ter da situação de cada empresa, com relação às liberações. Tanto, que vai tentar uma mudança de fórmula, junto aos dois departamentos.



Antonio de Pádua Pessoa: Impacto das liberações e dinheiros de outros projetos a nível nacional, incrementarão a economia do RN vigorosamente, em 1976.

Até o final de 1975, a Sudene vai liberar, para todo o Nordeste, através dos 34/18 e do FINOR, a importância de Cr\$ 3,1 bilhões. Anteriormente (antes do FINOR) o dinheiro que chegava à região era Cr\$ 900 milhões, para receber os quais os empresários pagavam 30% de comissão. Para 1976, quando os 34/18 se extinguem definitivamente, está prevista a liberação de ... Cr\$ 4,5 bilhões.

Para o Rio Grande do Norte, efetivamente, caberá uma parca fatia desse saboroso bolo, mas mesmo assim, só em novembro de 1975 já entrou em nosso Estado mais da metade de todo o dinheiro que se conseguiu carrear para cá, através da Sudene. Ou seja: de 1964 até outubro de 1975, haviam sido

captados Cr\$ 53.909.459,00. Em novembro de 1975: Cr\$ 39.864.801,00. Só o Grupo UEB levou Cr\$ 14 milhões desse dinheiro embora ainda muito pouco para as verbas recomendadas de Cr\$ 96 milhões para a Indústria Têxtil Seridó, por exemplo.

OUTRAS ATIVIDADES

No entanto, não se restringiu apenas aos projetos industriais e agropecuários, a atuação da Sudene no Rio Grande do Norte, em 1975.

Na emergência determinada pela estiagem dos meses de abril-maio-junho, a Superintendência aplicou Cr\$ 1,2 milhões em frentes de trabalho que atuaram em 18 municípios de região Agreste, os mais atingidos. E, com relação a convênios com órgãos públicos ou particulares, para diversos serviços, houve uma movimentação das mais intensas.

O quadro dos convênios realizados em 1975 pode ser assim exposto:

Órgão convenente	Histórico	Participação da Sudene Cr\$ 1,00
CEPA	Manutenção	360.000
SEP	Informação de mercado	210.000
CIDA	Comercialização de sementes	400.000
ANCAR-Rn	Assistência técnica às cooperativas	350.000
Sec. Agricultura	Multiplicação de sementes de algodão ambóreo	150.000
Sec. Agricultura	Projeto Sertanejo	1.000.000
ESAM-Mossoró	Pesquisa e experimentação com cultura do algodão	1.800.000
Coop. Central URFN	Apoio técnico-administrativo	200.000
	Levantamento estatístico da atividade pesqueira no estuário do Potengi	190.000
BDRN	Pesquisa sobre cultivo de camarões em viveiros	800.000
UFP	Estudo da recuperação de vários minerais em Currais Novos	160.000
SUDEPE	Levantamento das atividades pesqueiras no RN e PB	530.000
Gov. Estado	Aditivo ajuda às vítimas das enchentes	1.400.000
Gov. Estado	Idem — 3.º termo aditivo	80.000
Pref. Mossoró	Implantação Plano Diretor	300.000
Pref. Natal	Implantação Plano Diretor	400.000
CAERN	Abastecimento d'água interior do R. G. Norte	500.000
Gov. Estado	Desenvolvimento comunitário e urbano	130.000
Sec. Bem Estar e Trabalho	Implantação do sistema de informação do mercado de trabalho no RN	1.000.000
Sec. Saúde	Execução programa de apoio às atividades de Saúde no RN	260.000
Sec. Saúde	Idem — Termo aditivo	65.000
NAE	Assistência à pequena e média empresa no RN	356.000
IDEC	Pesquisa de importação por via interna	283.000
DER	Estudo de volume do tráfego	368.414
Gov. Estado	Reforma administrativa	90.000
BANDERN	Perfuração de poços no RN	1.000.000

POUSADA DO SOL

Um empreendimento a serviço do turismo



Quando se fala em turismo no Brasil, vem logo à mente a deficiência da rede hoteleira. E quando se trata de turismo no Nordeste, o problema assume um aspecto mais grave ainda, pois investir em hotel, até então, era uma prática a que se dedicavam quase que exclusivamente empresários sulistas ou em se tratando de empresário nordestino, o mais comum era aplicar o dinheiro obtido aqui em empreendimentos no Sul.

O fato é que investir em hotel, no Nordeste, sempre foi uma decisão arriscada. E, talvez por isso, os grupos mais qualificados sempre agiram com muita cautela, vez que, além de tudo, houve sempre uma certa desconfiança do nordestino em relação às condições de seus hotéis, tornando-se até moda falar mal deles.

Entretanto, a situação está mudando de aspecto, e aos poucos, vão surgindo hotéis com serviços de alta qualificação e que satisfazem até mesmo o exigente turista do sul. No Rio Grande do Norte mesmo já começa a surgir esse novo tipo de hotel, dotado de estrutura moderna e com serviço adequado a atender tanto turistas como viajantes.

Um exemplo bem típico é o da "Pousada do Sol", fruto das observações de um empresário voltado para outro setor completamente diferente — o do açúcar — mas que se deixou fascinar pelo que viu na Europa e nas muitas viagens que fez, como "viajante inveterado" que diz ser.

E nada melhor do que um viajante para saber o que um hotel necessita para ser bom.

O empresário João Veríssimo, industrial do açúcar há 20 anos, tornou-se um especialista em hotel na prática, através de uma experiência talvez única para quem quer se dedicar a um ramo: como cliente.

— Há alguns anos — diz João Veríssimo — viajando pela Europa (que conheço de ponta a ponta) observei que o mercado hoteleiro era um bom negócio.

Anotou, mentalmente, a possibilidade de chegar a ingressar no ramo. Porém, o projeto solidificou-se quando, em outra viagem, já então sem muito planejamento, foi até Buenos Ayres, antes atravessando o Brasil. Sentindo mais agudamente o problema na Região Nordeste, convenceu-se de que havia necessidade de aplicar a sua idéia aqui mesmo.

As condições para o empreendimento foram facilitadas porque João Veríssimo possuía uma área de 36 mil metros quadrados, no trevo da BR-101, distando cerca de dois minutos do Aeroporto Augusto Severo. Era o local ideal para o viajante, principalmente pelas condições de bucolismo que cercam o ambiente.

Empresário decidido e percebendo que o mercado começa a sofrer concorrência, pelo impulso que o turismo está ganhando, João Veríssimo partiu imediatamente para a consecução do projeto, construindo a "Pousada do Sol". Cuidou, basicamente, de dotar o hotel das condições que ele mesmo, como viajante experimentado e turista, desejaria, para ficar satisfeito.

A POUSADA E O SUCESSO

E do sonho e da experiência de João Veríssimo nasceu um hotel dentro das concepções mais modernas e perfeitamente adequado às necessidades de um turista médio, ou viajante,

que exige e necessita, antes de tudo, de bom atendimento e conforto. No momento, a "Pousada do Sol" possui 34 apartamentos com ar condicionado, duas suites, lavanderia, distando cerca de 17 minutos do centro de Natal.

O resultado é que o empreendimento transformou-se em sucesso e as pessoas que se têm utilizado dos serviços da "Pousada do Sol" o têm considerado como o melhor, no seu gênero em todo o Norte-Nordeste. E não poderia haver mais evidência da qualidade dos seus serviços do que a decisão da diretoria do América de concentrar os seus jogadores na "Pousada do Sol".

— O empreendimento vem obtendo absoluto sucesso junto ao público que nos visita e a procura deverá aumentar cada vez mais — diz João Veríssimo.

Além da qualidade do serviço da pousada há outras condições bem especiais, como a localização, espécie de parada obrigatória.

— Se o turista vem do Recife, ele tem de parar, antes de seguir para Fortaleza. E a Pou-

sada do Sol é o lugar mais convidativo. — explica.

João Veríssimo, com a sua experiência, faz muita fé no turismo do Rio Grande do Norte. E, por isso, planeja a expansão da "Pousada do Sol": deverá passar em breve de 34 apartamentos para 51 e, numa segunda etapa, 110.

E dentro do seu entusiasmo pragmático, revela João Veríssimo que ainda há um plano, a curto prazo, para a instalação de um "play-ground", trezinho, e outros divertimentos à medida que a área do hotel vá se transformando num bosque. E o empreendimento vai ganhando a sua expansão com capital próprio, segundo faz questão de ressaltar João Veríssimo.

Assim, do sonho e das observações de um viajante inveterado surgiu um empreendimento que está servindo ao turismo do Rio Grande do Norte, antes mesmo de significar **um sucesso econômico**.



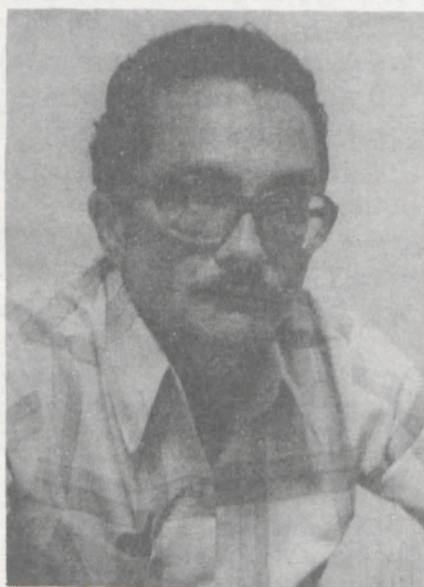
EMATER absorve ANCAR e muda sistema de trabalho

O Governo do RN — como o de todos os Estados — está absorvendo as atribuições (e o acervo) da ANCAR. Trata-se de uma determinação de cima: o Ministério da Agricultura quer ser, a partir de agora, somente um órgão normativo, fiscalizador das projeções de suas atribuições. No caso do RN, segundo alguns, a absorção funcionará como uma transfusão de sangue novo no organismo de um paciente realmente necessitado: embora trabalhando diuturnamente, atuando em 105 dos 150 municípios do Estado, a ANCAR teria em sua ação alguma distorção aferida, embora não contestada. Um novo órgão acaba de ser criado, junto à Secretaria de Agricultura do Estado, para substituir a ANCAR. Trata-se da EMATER-RN.

Porque deseja ser, a partir de breve tempo, somente um órgão normativo, com a tarefa precípua de apenas fiscalizar a projeção de suas atribuições, o Ministério da Agricultura está transformando radicalmente a política de execução dos programas agropecuários no País. A principal meta dessa transformação: entregar aos Estados a tarefa de implantar os projetos já determinados ou que surjam, no elenco de medidas que o Governo Federal venha a tomar, para o setor.

Um dos itens fundamentais dessa modificação: a absorção do acervo físico, técnico e administrativo e dos encargos trabalhistas da Associação Nordestina de Crédito e Assistência Rural (ANCAR), integrante do Sistema Brasileiro de Extensão Rural, por órgãos adredemente criados, em cada Estado: as EMATERs (Empresas de Assistência Técnica e Extensão Rural).

Muito raramente, como agora, uma absorção funcionará como uma transfusão de sangue novo, injetada no organismo do paciente necessitado. Realmente, não apenas por ter que integrar a generalidade da medida, a nível nacional, a combalida agropecuária do Rio Grande do Norte, a partir da instituição da EMATER, por certo vai ter meios



Ademar de Medeiros Neto: "A Absorção é uma evolução histórica, apenas. Mas a meta é modificar alguns sistemas de atuação".

de caminhar na busca de sua destinação. Porque vai ter reunidos sistemas de operação que, se não viviam dispersos na configuração exata do termo, pelo menos o eram o suficiente para diversificar uma ação que, pela lógica, deveria ser executada com íntima ligação.

Explica-se: os programas da Secretaria de Agricultura do Estado

sempre viveram das limitações dos recursos e consignações orçamentárias da própria receita estadual ou oriundos dos convênios federais. Os da ANCAR-RN além desses, tinham verba Federal específica e ainda a compulsória participação dos municípios onde eram implantados, através do desconto, feito diretamente pelo Banco do Brasil, de 5% do Fundo de Participação dos Municípios. Isto além de cessão de prédios e até de pessoal, pelas prefeituras.

Conquanto esse sistema de ação existisse por força da própria estrutura administrativa da ANCAR, o órgão, em vinte anos de atividades, por conta da compulsoriedade que impunha às prefeituras, estava criando, senão áreas de atrito, pelo menos de mal estar, ativadas pelo fato de, contando com recursos até certo ponto mais fluentes, poder pagar pessoal especializado em melhores bases que a própria Secretaria de Agricultura. Nesse particular, era normal a saída de técnicos da Secretaria, para integrar os quadros da ANCAR, trocando os bons salários oferecidos pelo sistema CLT, pelos parcos vencimentos de uma carreira de funcionário público sem maiores perspectivas.

Em que pesem algumas distorções no seu sistema de ação, aferidas

mas pouco ou nada contestadas, a ANCAR trabalhou diuturnamente, e hoje, dos 150 municípios do Rio Grande do Norte, já atua em 105, através de regiões administrativas (Natal, Mossoró, Currais Novos, Umarizal) e de escritórios e subescritórios, com uma força de trabalho fixa de 300 servidores, entre pessoal de direção, orientação, supervisão e execução, divididos em técnicos e administradores.

MAIS ASSISTÊNCIA

A extensão rural é um dos instrumentos preconizados pelo I Plano Nacional de Desenvolvimento, no sentido de atingir diretamente o homem do campo, considerado agente e beneficiário do processo de desenvolvimento do setor agropecuário. Essa característica, seguida sempre pela ANCAR, será a tônica ou a finalidade da EMATER-RN, no sentido de proporcionar estímulos de curto prazo, visando a recuperação de setores menos dinâmicos e ao mesmo tempo preparando uma infra-estrutura física e institucional para que medidas de longo prazo surtam efeitos.

Num Estado como o Rio Grande do Norte, onde o setor agropecuario participa na formação da renda interna estadual com o percentual de 43,6% (o setor de serviços, com 47% e o industrial, com 9,4%) a política de extensão rural tem se refletido principalmente na adoção de medidas do Governo do Estado, na implantação de projetos de ocupação ou na atuação conjunta dos órgãos ligados ao setor primário. Com a absorção da ANCAR pela EMATER, a atuação governamental, centralizada, certamente surtirá maiores efeitos. Como o deseja o Secretário de Agricultura, Moacyr Duarte, na ex-



Demócrito Almeida Assis: "A ANCAR em 20 anos modificou a mentalidade do homem do campo, com relação a novas técnicas e como empregá-las".

posição de motivos enviada ao Governador Tarcísio Maia, relativa justamente à criação da Empresa. Depois de se referir à criação da EMBRATER — Empresa Brasileira de Assistência Técnica e Extensão Rural — a que a EMATER ficará afeta, a nível nacional, lembra o documento que:

— "A criação de um plano de desenvolvimento agrícola depende, basicamente, da conjugação de esforços para aumentar a produção, através da elevação dos índices de produtividade, garantindo-se não somente o aumento dos rendimentos físicos, como maior economicidade às explorações. A conjugação ordenada da pesquisa, do crédito e da assistência técnica, torna-se essencial aos esforços do Governo, para

acelerar o processo de desenvolvimento do setor agropecuário, pela incorporação maciça de tecnologia e melhoria da produtividade da mão-de-obra no campo".

EVOLUÇÃO HISTÓRICA

O ante-projeto de Lei que cria a EMATER-RN foi elaborado sob orientação do assessor técnico da Secretaria de Agricultura Ademar de Medeiros Neto. Diz ele que o novo órgão está apenas na dependência de regulamentação da Lei, que já foi sancionada pelo governador Tarcísio Maia, partindo-se então para escolha do pessoal administrativo. Falando sobre a absorção da ANCAR pela EMATER, diz ele:

— "Trata-se de uma evolução histórica, apenas. A reformulação da política do Governo Federal, dirigida à agropecuária, forçou o fato. De princípio, a EMATER aproveitará a estrutura da ANCAR, mas a meta é modificar alguns sistemas de atuação, pois pretendemos atingir todo o Estado, à medida que haja disponibilidades de recursos.

Sobre os objetivos da nova empresa, ele detalha:

— "Será colaborar com os órgãos competentes da Secretaria da Agricultura e do Ministério da Agricultura, na formulação e execução das políticas de assistência técnica e de extensão rural. Além de planejar, coordenar e executar programas de assistência técnica e extensão rural, visando à difusão de conhecimentos de natureza técnica, econômica e social, para aumento da produção e produtividade agrícolas e a melhoria das condições de vida no meio rural do Estado, de acordo com as políticas de ação do Governo Estadual e do Governo Federal".

**PARECE
QUE FOI
ONTEM**

Mos são seis anos de
informação objetiva e em
defesa dos interesses do Rio
Grande do Norte. Paiva Irmãos,
na passagem do 6º. aniversário
do RN-ECONÔMICO,
também participa da festa.

PAIVA IRMÃOS

Rua Ulisses Caldas, 193 - 1ª. And
Fone 2-2911

Esses objetivos serão conseguidos com a aplicação de recursos provenientes de: transferências consignadas nos orçamentos anuais e plurianuais do Estado; convênios e ajustes; créditos abertos em seu favor; conversão, em espécie, de bens e direitos; renda de bens patrimoniais; operações de crédito decorrentes de empréstimos e financiamentos; doações e legados; fundos existentes ou a serem criados; recursos decorrentes de Lei específica; participação no resultado econômico apresentado em cada exercício financeiro, por empresas de cujo capital o Estado detém maioria, de conformidade com o que ficar estabelecido, em cada caso, pelo Poder Executivo; receitas operacionais; outras receitas; auxílios e subvenções internacionais.

O QUE VAI ENCONTRAR

A estrutura que a EMATER-RN vai encontrar, pertencente à ANCAR, é sem dúvida um ponto de apoio dos mais importantes para a ação que decorrerá de sua criação. Realmente, o plano de assistência técnica praticado pela ANCAR-RN ao longo dos seus vinte anos de funcionamento (foi instalada em 1955) abrangeu diversos aspectos dos setores Cooperativismo, Crédito Rural Orientado e Bem Estar Social. Atualmente, a ANCAR-RN tem 52 unidades de execução no interior do Estado, atingindo 105 municípios, trabalhando sempre em convênio com a ABCAR, Secretarias de Agricultura, de Educação, de Saúde e Fundação SESP.

O atual secretário executivo do órgão, Demócrito Almeida Assis (funcionário da casa há 13 anos e lá dois meses à frente da sua ad-



Leandro Severiano de Lucena: "Ação contínua, principalmente com a implantação de projetos como o do INAN e o Ruralnorte".

ministração) considera o fato mais importante da ANCAR, nos seus vinte anos de existência, a mudança de mentalidade que ocasionou, no homem do campo, fazendo-o aceitar a nova tecnologia e aplicá-la. Especificamente, ele cita fatos que reputa dos mais significativos na ação do órgão, aplicando a política de extensão rural.

— "A criação dos mini-postos, modelo pioneiro do Rio Grande do Norte, de que já exportamos know-how, deve ser considerada a nossa mais importante experiência. Hoje são 57 em todo o Estado. Em conjunto com a Secretaria de Agricultura e com a Sudene, implantamos plantio de sementes selecionadas de algodão arbóreo, em campos de multiplicação, que produzem em média 280 toneladas/ano. No setor de assistência técnica às cooperativas, introduzimos maquinaria para beneficiamento de algodão, produzido pelos associados, estando totalmente equipadas, hoje, as usinas das Cooperativas de Umarizal, Apodí, Santa Cruz e Florânia, além das de

Açu, para beneficiar cera de carnaúba, e a de Apodí, que beneficia arroz".

Com relação à pecuária, a ANCAR deixa à EMATER a introdução de matrizes de reprodutores e a prática de armazenamento de forrageira, na forma de ensilagem de fenação, além de implantação de pastagens em forma de capineiras e pastagens artificiais, com melhoramentos das pastagens nativas. Mais de 6.000 hectares estão plantados em todo o Estado.

O crédito rural orientado tem marcado a atuação do órgão desde a elaboração dos projetos até a sua implantação e vigência e, somente com recursos do PROTERRA, a ANCAR já aplicou, nesse setor, até agora cerca de 60 milhões. Para comercialização, através das cooperativas, foram aplicados somente em 1974, cerca de Cr\$ 40 milhões.

O QUE HÁ PARA FAZER

Absorvendo as atribuições da ANCAR, a Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural do Estado do Rio Grande do Norte vai encontrar, para continuar executando, dois programas de real importância e grande porte. O agrônomo Leandro Severiano de Lucena, secretário adjunto da ANCAR, fala sobre eles:

— "O projeto INAN-EMBRATER será trabalhado numa área piloto de cinco municípios, no Vale do Apodí e na região Oeste. O projeto RURALNORTE, convênio entre o Governo do Estado e o Banco Mundial, objetiva a melhoria geral da produção e produtividade do algodão arbóreo. Será atendido no Seridó, no Oeste e no Centro-Norte.

**Nada
abala
nossas
estruturas**

Por isso as lançamos sempre mais e melhores. Você já conhece a solidez e funcionalidade das nossas estruturas de concreto de 10,70m. vão livre. Agora estamos produzindo, também estruturas de 13 e 15m vão livre. Com a mesma segurança.

POTYCRET

Rua Napoleão Laureano, 33 - Quintas Fone: 2-2408

Indústria do açúcar vive os seus melhores dias

Uma tonelada de açúcar no mercado externo pode ser vendida em torno de 400 dólares, enquanto o IAA paga ao usineiro brasileiro apenas a metade desse preço. Mesmo assim, nenhuma crítica é feita a esta política pelos produtores de açúcar. Pelo contrário, eles — com base nos exemplos do passado — elogiam a posição do governo que, com o lucro obtido na venda do produto, está patrocinando a expansão e a modernização da indústria açucareira do país, assegurando ao setor um futuro melhor. Os homens do açúcar no Rio Grande do Norte falam sobre as perspectivas da nossa produção, sobre os problemas que enfrentam e sobre a política do IAA.

A atividade açucareira no Brasil nunca atravessou uma fase melhor do que a atual e, a rigor, somente em duas épocas ela viveu modificações institucionais tão vigorosas, capazes de abalar as suas estruturas: a fase atual e a pós-colonial, de transição do engenho para a usina.

Por outro lado, nesta safra, que está em meio, apenas os Estados considerados pequenos produtores (Rio Grande do Norte e Bahia) poderão apresentar um considerável aumento de produção, proporcional ao conseguido na safra anterior, e Estados como São Paulo (o maior produtor do País) Rio de Janeiro, Pernambuco e Alagoas, sofrerão sensível redução dos números relativos à tonelagem de colheita de cana plantada e de ensacamento do açúcar industrializado.

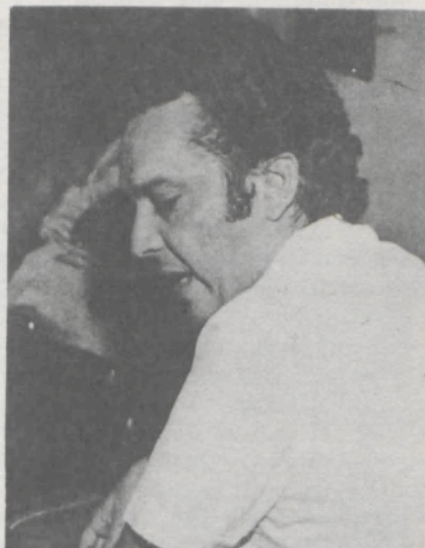
Ao lado desses fatores que modificam a revigoram a presença da nossa atividade açucareira, um assunto de real importância e suspeitas sutilezas, tem voltado a movimentar os produtores: a questão da exportação dos excedentes, há décadas feita pelo Governo Federal, diretamente, por preços altamente compensadores (de acordo com a cotação internacional), depois de adquirir o produto pelo preço interno, administrativo e controlado.

A euforia vivida pelos que fazem a atividade atualmente, comparada em número e grau com a mutação da fase pós-colonial, quando as operações manuais dos engenhos foram trocadas pelas primeiras máquinas das usinas recém implantadas — é devida ao próprio interesse do Governo Federal, através do IAA — Instituto do Açúcar e do Alcool, que tem executado uma política através da qual estão sendo atingidas metas que a teoria e o simples bom senso já reivindicavam como necessárias, e que até bem pouco tempo não eram levadas em consideração.

Essas metas estão sendo alcançadas graças a medidas como a fusão das usinas, e a incorporação de usinas deficitárias por outras rentáveis. Ou a realocação de usinas em áreas onde possam funcionar com maior viabilidade econômica. Do que tem resultado a redução das unidades industriais e uma efetiva racionalização da produção, através principalmente da redução dos custos operacionais.

Fator mais importante da nova política do IAA, no entanto, é o elevado nível de investimento que vem sendo mantido pela indústria açucareira, com aval do próprio Instituto, afora o abarrotamento das fá-

bricas de moendas e outros equipamentos para usinas que, considerando a carga de encomendas constante, estão necessitando de prazos de até dois anos ou mais, para entregar máquinas de suas linhas de produção.



Geraldo José de Melo: "A escassez arrastou os preços para cima no mercado internacional mas os preços internos continuam baixos".

O CASO DAS EXPORTAÇÕES

O economista *Geraldo José de Melo*, diretor da Companhia Açuca-

reira Vale do Ceará Mirim, empresa que hoje administra a fusão das Usinas São Francisco e Ilha Bela — ao se referir ao caso das exportações feitas diretamente pelo Governo, diz que sempre considerou imprudente a pretensão de certas correntes de industriais do açúcar, que desejavam para si a tarefa de comercializar para o exterior os excedentes da produção brasileira.

— “O assunto, creio, já está abandonado” — diz ele. “Quem o ventilou, já desistiu e desconheço que esteja havendo nova questão em torno do assunto. Os empresários de bom senso, os órgãos de classe, as cooperativas, todos rejeitaram a idéia de um movimento visando patrocinar essa tese”.

Também para *Murilo Tavares*, da Usina Estivas, o assunto é inviável.

— “Tenho trinta anos dentro da indústria açucareira e durante esse tempo aprendi que é melhor manter a estabilidade da empresa do que alternar lucros e perdas, através de altas e baixas do mercado. Já pensei que bobagens alguns empresários iriam cometer, caso a exportação ficasse a seu critério?”

Os pontos de vista acomodados dos dois porta-vozes das nossas duas principais usinas de industrialização de açúcar, no entanto, são incoerentes com a realidade da rentabilidade da exportação do produto, mesmo que sintetizem uma tomada de posição de equidistância de um assunto já extremamente ligado à economia nacional, e por isto ponto pacífico, nas definições oficiais. O açúcar hoje excedeu a importância do café na nossa pauta de exportações, e esta, certamente, é uma forte razão para que o Governo prefira continuar ele próprio vendendo os excedentes da produção, aproveitando os excelentes preços que o mercado internacional oferece atualmente.

Esse estado de coisas, no entanto, foi alcançado através de uma medida paternalista que o próprio Governo tomou, quando o preço do açúcar para exportação era aviltado por uma oferta bem maior do que a procura. Comprando o excedente pelo preço oficial que ele próprio fixava, o Governo, há dez ou doze anos passados, arcava com os prejuízos decorrentes do fato de oferecer o produto a um mercado internacional extremamente limitado, em constante excesso de oferta, que praticava preços sensivelmente baixos.

Tão baixos eram os preços internacionais, nessa época, bem mais inferiores que os internos, que chegou a ser criado o chamado *mercado preferencial americano*, que nada mais era do que uma cota global do açúcar a ser importado pelos Estados Unidos, administrada politicamente por aquele país, que pagava preços superiores ao estabelecido no mercado livre.

Geraldo José de Melo, lembrando essa época, essevera:

— “Como era natural, as importações norte-americanas eram rateadas entre os diversos países abastecedores, que disputavam acirradamente o seu quinhão. Fora dessas cotas, o destino dos excedentes exportáveis era sempre incerto. E naquela época e naquelas circunstâncias era muito confortável para os produtores do açúcar que o Governo assumisse a responsabilidade pelos excedentes, comprando-os e tentando colocá-los em outras praças”.

MAIS PROCURA, MELHOR PREÇO

Mas ocorre que a situação mudou e a demanda mundial do açúcar aumentou não apenas nos países ocidentais mas também na área socialista, crescendo mais que a produção. E, como consequência, os preços ascenderam vertiginosamente: se há dez anos uma tonelada do produto, no mercado livre mundial, valia entre 30 e 40 dólares, em novembro de 1974, por exemplo, já podia ser negociada a US\$ 1.500.

O açúcar, então, deixou de ser um produto gravoso, em virtude não apenas dessa mudança, mas por conta também dos prognósticos das instituições internacionais que lidam com os problemas, que indicam que a situação de escassez deverá perdurar.

— “Por conta dessa previsível escala de procura maior do que a oferta” — diz *Geraldo José de Melo* — “é natural que se comece a questionar se o Governo deve continuar sendo o único exportador. Mas o que ocorre com os produtores é o seguinte: a escassez mundial arrastou os preços do açúcar para cima, enquanto os preços internos foram mantidos em nível baixo, como parte de uma estratégia global de contenção inflacionária, severamente aplicada sobre um produto de consumo difuso, em todas as esferas e camadas da população e de renda. Assim, como o mecanismo tradicio-

nal não foi alterado, o Governo, através do IAA, continua comprando os excedentes do açúcar produzido internamente e pagando à vista o preço oficialmente estabelecido, exportando para o mercado mundial pelo alto preço que hoje é bem melhor que o do mercado preferencial americano.

De fato, se o preço interno está sensivelmente baixo e o externo notavelmente alto, o IAA tem tido, anos a fio, possibilidade de acumular vultoso excedente, que corresponde ao lucro das suas operações de exportação.



Murilo Tavares: “Nos meus 30 anos de experiência na indústria açucareira, vejo que a política certa é a que o IAA está adotando”.

DEIXAR COMO ESTÁ

Para se ter uma idéia da ordem de grandeza da diferença de preços, pode-se tomar por base um cálculo: a Cia. Açucareira Vale do Ceará-Mirim espera produzir, na atual safra, 400.000 sacos, ou 24.000 toneladas de açúcar. Se essa produção fosse vendida ao preço médio de US\$ 400 dólares por tonelada, a usina teria um faturamento bruto da ordem de US\$ 9,6 milhões, ou pouco mais de Cr\$ 80 milhões. Como, no entanto, venderá a sua produção pelos preços oficiais estabelecidos pelo IAA, o seu faturamento deverá ser um pouco abaixo de Cr\$ 40 milhões.

A diferença em uma safra de 400 mil sacos, como se vê, é quase equivalente a um financiamento um pouco superior de Cr\$ 50 milhões, que a Companhia recebeu do IAA, para modernizar os seus sistemas de industrialização.

— “Mesmo assim” — diz Geraldo José de Melo — “não sou de opinião que deva mudar o atual sistema, pois estou certo de que se a responsabilidade das exportações fossem transferidas para a própria indústria açucareira, diretamente, quando sobreviesse uma retração do mercado, que pode ocorrer no futuro, tornando novamente gravoso o abastecimento dos países importadores — os industriais voltariam a pedir ao Governo que tomasse conta dos prejuízos, como ocorreu no passado”.

O que Geraldo José de Melo, Murilo Tavares e todos os industriais do açúcar acham, no entanto, é que a política dos preços internos está implicando em um subsídio exagerado ao consumidor e em uma punição também exagerada aos produtores do açúcar e da cana. A indústria açucareira, na verdade, é, qualitativamente, tratada como um seguimento à parte, no conjunto das indústrias do País — pondera o diretor da Vale do Ceará Mirim —

não tendo, por exemplo, nem de longe, a possibilidade de atualizar os seus preços, de forma a absorver os aumentos de custos. Como tem tido a indústria automobilística, com os sucessivos reajustamentos, ou as empresas de serviço público, com a atualização de suas tarifas.

— “Mesmo assim” — insiste Geraldo José de Melo — “no meu entender, o sistema atual de comercialização do açúcar brasileiro no exterior deve ser mantido, sendo perfeitamente admissível a manutensão, também, do confisco cambial, que apenas poderia ser bem mais moderado. Mas a política de preços internos, essa poderia adotar uma linha de maior realismo”.

O CONTROLE DA PRODUÇÃO

A produção de açúcar no Brasil, hoje como sempre, tem sido diligentemente controlada pelo IAA, que escolhe até o tipo de saco que deve ser utilizado. Só o preço desse saco corresponde a 8% do valor de um

saco cheio de açúcar. O produtor ainda tem as despesas naturais com o plantio, os tratos culturais, a adubação, colheita, transporte para a Usina, o processamento industrial, o ensacamento e a venda.

— “Uma usina de açúcar é uma empresa agrícola de grande porte” — diz Geraldo Melo — “da mesma forma que é grande empresa de transporte, uma forte empresa industrial e uma firma comercial de vultosas transações”.

Com relação ao setor transporte, ele detalha: se a safra decorrente da plantação de cana, própria da sua usina, fôr (como se espera) da ordem de 120.000 toneladas, isso representará 12.000 viagens em caminhões de 10 toneladas. As 180.000 toneladas dos fornecedores representam mais 18.000 viagens. A Açucareira Vale do Ceará-Mirim tem hoje uma frota própria, uma alugada e utiliza ainda o transporte ferroviário (30 quilômetros de ferrovia, 120 vagões) afora cerca de 100 carroças, para os percursos menores. ●

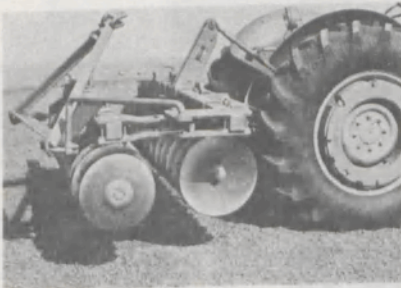
Agricultura se faz com máquinas. Jessé Freire Agro-Comercial tem a máquina certa para a sua fazenda.



CAIXA DE FERTILIZANTES



MASSEY FERGUSON 65X



GRADE NIVELADORA MF30



CARRETA MF19



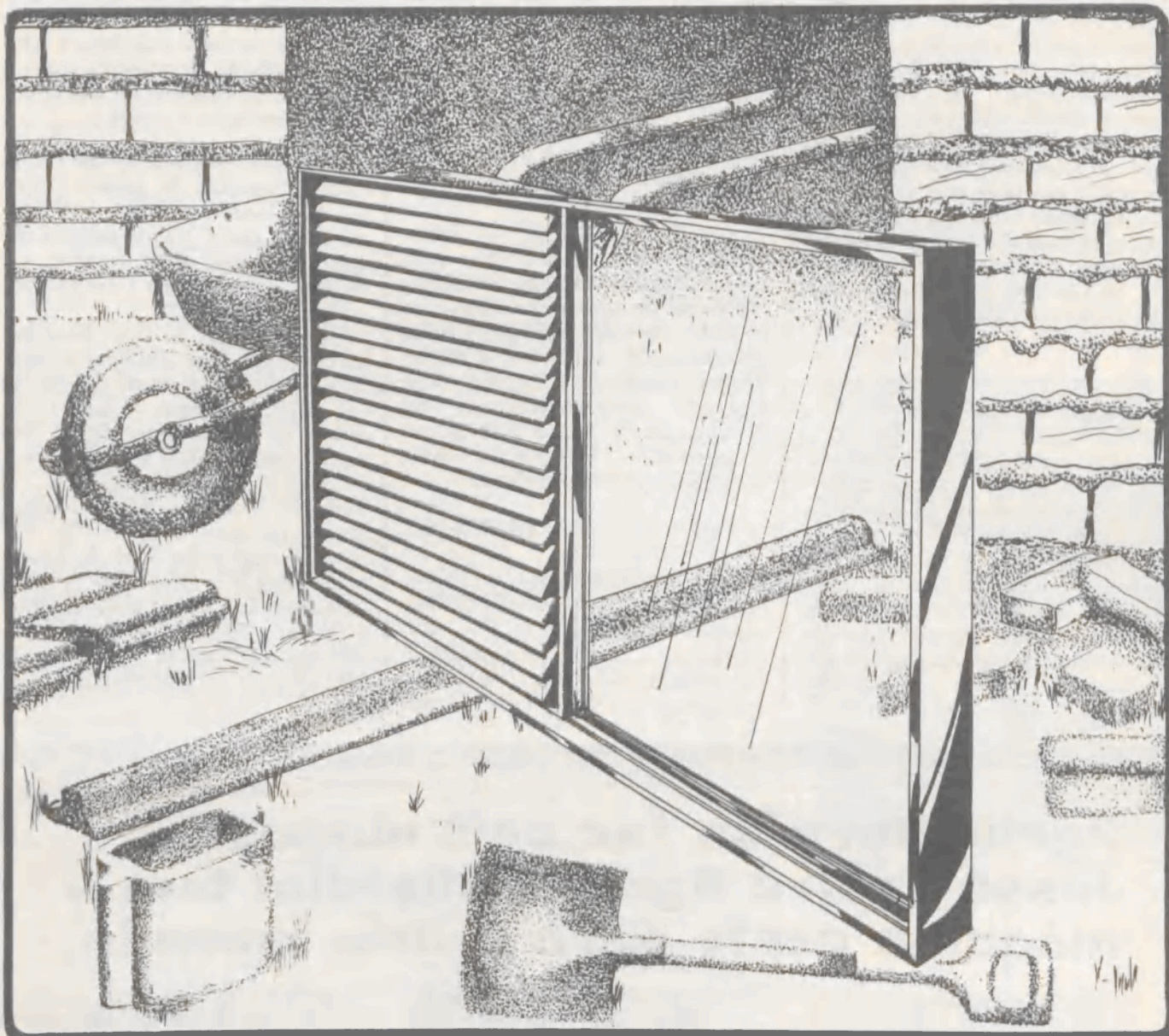
PULVERIZADOR AUTOMÁTICO



MF68 COM ARADO BÁSICO

JESSÉ FREIRE AGRO-COMERCIAL S/A

MATRIZ: Rua Teotônio Freire, 283
NATAL - RIO GRANDE DO NORTE



Não jogue o seu orçamento pela janela



ESQUADRIAS DE ALUMINIO
FACHADAS CORTINAS
PAREDES DIVISÓRIAS
PORTAS P/ BOX

FONES

GERAL : 2-2820 2-0370

CRED. COBRANÇA : 2-4101

DIRETORIA : 2-4099

VENDAS :

Salvador : 34 761 Recife : 24-0667

J. Pessoa : 6358 B. Horizonte : 222-4644

Brasília : 24 9241



**METALURGICA DO
NORDESTE LTDA.**

Rua Pe João Damasceno, 4 Natal-RN

Apesar das mudanças, cadernetas ainda dão vantagens

Por vários anos, as cadernetas de poupança se constituíram na mais popular e atraente forma de investimento, garantindo bom rendimento trimestral. Cercadas de vantagens excepcionais, as cadernetas atraíram cada vez mais investidores, a ponto de gerar problemas para outros setores do sistema financeiro. Por isso, aos poucos o governo começou a reduzir os incentivos dados às cadernetas; primeiro, reduziu para 6% a dedução do saldo médio no Imposto de Renda, que antes era de 20%. Agora, mudam as bases dos cálculos para estabelecimento dos índices da correção monetária, com o que se reduz o rendimento das cadernetas. Mas, para os homens do setor, não há o que temer: as cadernetas continuarão sendo um dos mais vantajosos investimentos.

Também no mercado de capitais prevalece o axioma "não há mal que sempre dure nem bem que nunca acaba. "No caso, o "bem" seria a confortável e vantajosa situação, até há pouco tempo, da Caderneta de Poupança, como a mais popular forma de aplicação da poupança popular.

Um "bem" que estaria ameaçado pela modificação no critério de correção monetária até então adotado no país e cujo mecanismo possibilitava a rápida rentabilidade e liquidez permanente dos depósitos nas Cadernetas de Poupança. Os especialistas em Mercado de Capitais detectaram imediatamente a ameaça e decretaram o começo do fim da posição de liderança das Cadernetas. Foi, no entanto, uma condenação prematura, vê-se agora, assentada a poeira da emoção e da especulação.

NAO É EXPRESSIVO

Para Nelson da Mata, por exemplo, diretor regional da ABECIP — Associação Brasileira das Entidades



Nelson da Mata: "Caderneta com depósito fixo de Cr\$ 120 mil, poderá abater do I. R. devido, 6% desse saldo".

de Crédito Mobiliário e Poupança e diretor do Sistema Financeiro Banorte, os índices que surgem com o novo sistema de correção não chegam a afetar aquele tipo de investimento.

— O achatamento estabelecido pelo Governo Federal para os diversos papéis (Letras imobiliárias,

ORTNs, LTNs, e Cadernetas de Poupança) não é absolutamente expressivo pois se situará em torno de 4% ao ano. Além disso, ele não é permanente, já que o regulamento prevê a sua utilização de acordo com os expurgos acidentais de índices inflacionários decorrentes de fenômenos acidentais tais como as geadas, as secas, alta do petróleo, etc. E tudo porque esses acontecimentos inesperados provocam no mercado a alta do preço do produto agrícola. — diz Nelson da Mata.

Reforça seu argumento dizendo que "esse achatamento é inexpressivo na correção monetária".

— Assim — exemplifica — um depositante em Caderneta de Poupança com saldo médio de Cr\$ 120 mil poderá abater do Imposto de Renda devido 6% desse saldo.

CONFIANÇA

Entrincheirado nos seus argumentos, Nelson continua plenamente confiante na captação de recursos através das Cadernetas de Poupan-

ça. E mais ainda, ao recordar os planos e determinações do IV Encontro Nacional das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança realizado em Brasília, de 22 a 26 do mês de setembro.

— Neste encontro — friza — realizado para incentivar o desenvolvimento habitacional do país, com utilização do empenho em profundidade da Caderneta de Poupança e cujo slogan foi "200 mil casas por ano" (atualmente o Brasil tem um déficit de 24 milhões), surgiram as seguintes idéias: a racionalização da terra, ou seja a estocagem de terrenos por parte do Governo, o que evitará a especulação imobiliária em detrimento do aumento do preço das habitações; agilização dos sistemas captadores: FGTS e CP.

Nelson da Mata afirma que a força e utilidade das Cadernetas de

Poupança no programa habitacional do país está nas seguintes cifras:

— Dos 20 bilhões de cruzeiros a serem canalizados pelo BNH, oito foram frutos da contribuição das Cadernetas de Poupança.

NÃO SOFRERÃO

Também para Fernando Paiva, diretor da APERN, os depositantes em Cadernetas de Poupança e aplicadores em letras imobiliárias, bem como em outros títulos com correção monetária a posteriori, não precisam se alarmar com a decisão do Governo em expurgar do índice de Preços Por Atacado — IPA — (base do cálculo da correção monetária) as altas acidentais de preços. Considera que os reflexos sobre a rentabilidade de suas aplicações serão quase nulos até o final do ano.

No seu entendimento, a "influ-

ência é apenas eventual", pois só funciona em casos de catástrofe.

— E além disso — explica — a garantia do investidor em Caderneta de Poupança, ou o participante de fundos (tipo PIS-Pasep, FGTS) continua com o limite máximo de 4% para as acidentalidades.

Com uma interpretação mais serena, chega-se a conclusão que a medida não poderá afetar os correntistas de Cadernetas de Poupança, ou aqueles que tenham rendimentos diretos ou indiretos (seria o caso do PIS, FGTS, etc.) vinculados à correção monetária, pois eles continuarão a ser compensados pela inflação normal, amparados pelo próprio princípio da correção, do qual o Governo não pretende abrir mão, segundo a definição do próprio Ministro Mário Henrique Simonsen, da Fazenda.

Os seis anos de vida da revista RN-ECONOMICO trazem muito bem o vigor do esforço em prol do desenvolvimento do Rio Grande do Norte.

Um esforço que também nós dispensamos, no nosso setor de atividade, o da indústria químico-farmacêutica.



SOCIEDADE DISTRIBUIDORA DE MATERIAIS LTDA.

Rua Nizla Floresta, 83 - Fones: 2.0875 - 2.6085 - 2.4673



Simple de comprar.

É o carro de menor preço no mercado automobilístico e paga as menores taxas de licenciamento e seguro. No seu Revendedor Autorizado, você pode comprar o seu Fusca. À vista ou com um plano de financiamento que atenda às suas conveniências.

MARPAS S. A.

Av. Tavares de Lira, 159

Distribuidora de Automóveis Seridó S/A

Av. Salgado Filho, 1669 - Fone 2-2147



Revendedor
Autorizado

Um projeto para melhorar os transportes urbanos

A pretensão da Prefeitura Municipal do Natal de dotar a capital de um serviço de transportes coletivos urbanos mais condizente, esbarra num empecilho óbvio: o péssimo estado de conservação e a má iluminação das ruas da cidade. Nenhum empresário estaria disposto a adquirir um ônibus pelo preço de Cr\$ 265 mil para jogá-lo nas esburacadas ruas de Natal. Isto, no entanto, não representa a inviabilidade da pretensão do plano da edilidade, que quer transferir mais passageiros para os coletivos, fazendo-os desistir do transporte individual. Mas a questão se torna sumamente delicada. E certamente só poderá ser resolvida a longo prazo.

Um ônibus Mercedes Benz custa Cr\$ 265 mil. À vista. E é preciso fila para comprar um.

De certo modo, essa é a substância dos argumentos que os empresários de transportes coletivos de Natal têm como primeira ressalva a colocar diante dos ambiciosos e bem intencionados planos da Prefeitura e dos órgãos de trânsito no sentido de modificar, radicalmente, a estrutura dos transportes urbanos da Capital. O propósito, reconhecem os empresários, é perfeitamente válido. E, segundo o Presidente do Sindicato das Empresas de Transportes Urbanos, Milton Lavor, há o desejo de colaborar com os planos que, inclusive, fazem parte de um contexto mais amplo e que visam transferir mais passageiros para os coletivos, fazendo-os desistir do transporte individual.

— Mas a ação tem de ser comum — observa.

E, então, lá vêm os aspectos puramente econômicos do plano, nem sempre incluídos nas projeções feitas pelos técnicos e nos desejos, de resto sadios, dos órgãos de trânsito. O problema, no entender dos empresários e do seu representante, engloba uma ampla variedade de aspectos, que se iniciam com a própria infraestrutura da cidade e, dessa maneira, implicam em planejamento urbano, questões administrativas, etc.



Milton Lavor: "Dos 170 ônibus que servem Natal, pelo menos 30 vivem permanentemente nas oficinas".

A conjugação e interligação dos diversos fatores pode ser feita entre o preço de um ônibus e o estado de conservação das ruas da cidade, assim como a iluminação. E, para ilustrar a contradição entre propósitos e realidade, diz Milton Lavor que, dos cerca de 170 ônibus que servem às linhas urbanas de Natal, uma média de 30 estão permanentemente nas oficinas para reparos.

É, também, uma questão de coragem empresarial: lançar Cr\$ 265 mil em ruas não tão bem conservadas.

A REALIDADE

De qualquer maneira, é uma questão sumamente delicada. Em Natal, ao contrário da maioria das cidades, o aumento do preço da gasolina não provocou substancial redução no seu consumo, segundo reconhecem elementos ligados ao Governo estadual. O reajuste das tarifas de táxis reduziu as corridas, mas também de maneira pouco significativa. Assim, apenas as medidas adotadas pela Administração Tarcísio Maia com relação ao uso dos carros oficiais surtiram efeito.

As atenções, pois, foram voltadas, num só bloco, para a melhoria dos transportes de massa, a exemplo do que já vem fazendo o Governo Federal, através de diversos estímulos. A própria Secretaria de Segurança Pública passou a ter uma atuação mais ostensiva na condução das medidas e elaboração para encontrar uma solução. Na Câmara, o vereador Antonio Felix acenou com a possibilidade de ser criada uma Empresa Pública para a exploração do transporte coletivo em Natal, como já existe em São Paulo e Pernambuco. E foi mais adiante: pediu a

implantação dos ônibus elétricos, es-
quecendo a inviabilidade de tal
idéia — as ladeiras e a topografia
de Natal a tornam impraticável.

Mas a curto prazo ficam mesmo
as providências a serem adotadas
junto às empresas de transporte e
proprietários de táxis que foram até
aconselhados a uma melhoria na
aparência e na observância aos si-
nais e leis de trânsito.



Antônio Felix quer ônibus elétri-
cos. Mas a topografia da cidade per-
mitiria?

TRANSITO

Num ponto Milton Lavor con-
corda plenamente com as autorida-
des: a necessidade de disciplinar
mais o trânsito.

— Acho que se Natal tivesse
um trânsito mais ordenado, estaria
oem servida mesmo que a atual fro-
ta de ônibus fosse bem menor.

E, com o entusiasmo de empre-
sário e presidente de sindicato, afir-
ma que, com todas as deficiências, o
serviço de transporte coletivo de Na-
tal é "o segundo do Nordeste. O pri-
meiro é o de Aracaju".

Partindo para a defesa, alinha
uma série de argumentos:

— Sim. Dizem que temos um
serviço moroso. Mas há muitos fato-
res a influir. Apesar dos esforços da
Prefeitura, as ruas de Natal estão
em péssimas condições de conserva-
ção. Algumas estão muito esburaca-
das. Não há abrigo para passageiros
e estes, irritados com a demora, não
formam filas, o que provoca desen-
tendimento entre eles mesmos e os
motoristas.

Daí, surge a conclusão:

— Quem pode colocar um ôni-
bus novo numa linha de Natal nes-
tas circunstâncias? Um ônibus fi-
nanciado chega a custar até 300 mil
cruzeiros.

Outros empresários reclamam
das oficinas que ocupam certas arté-
rias, estacionando nelas veículos
quebrados. Alegam que já enviaram
à Prefeitura vários ofícios solictan-
do a proibição dessa prática, mas
não foram atendidos.

De sua parte, a Prefeitura pre-
para-se para enfrentar o desafio com
a arma que tem mais à mão: a im-
plantação das linhas especiais, já
adotadas no Rio e São Paulo e auto-
rizadas para o Recife. O Prefeito
Vauban Faria também tem estudos
para colocar em ação linhas para os
conjuntos habitacionais mais distan-
tes e que são mal servidos pelas em-
presas particulares.

O OUTRO LADO

O segundo ponto atacado é o
serviço de táxis. O próprio coronel
Veiga, Secretário de Segurança Pú-
blica, ao conduzir a reunião entre
as autoridades de trânsito e os pro-
prietários de táxis foi incisivo ao fa-
zer ver que o Governo não tolerará
transgressões e está totalmente em-
penhado em melhorar o serviço para
a população. Desceu a detalhes
quanto as normas que devem ser se-
guidas, passando da conservação do
veículo — cuidado com pára-cho-
ques e freios — até a manieira de
vestir do motorista, que deverá aban-
donar o uso da sandália japonesa
quando em serviço.

Mas, paralelamente, o Sindica-
to dos Condutores Autônomos de-
monstra preocupações com a medi-
da que mantém a proibição dos car-
ros de uma só porta ficarem com o
banco dianteiro.

— Como os táxis podem levar
mais passageiros sem o banco dian-
teiro? Isso não é provocar mais des-
perdício ainda, fazendo mais gente
usar mais táxis? — questionou um
motorista ligado ao órgão.

E acrescentou:

— Porque não regulamentar o
serviço de táxi-lotação? Essa, para
mim, é a saída. A corrida de táxi
está se tornando impraticável. O
passageiro da corrida pequena, que
pagava Cr\$ 2,70 está pagando Cr\$
3,20. E quanto maior for a corrida,
maior o percentual do aumento. E
se, como dizem, houver novo aumen-
to no próximo ano, é o fim. Portan-
to, o táxi tem de ser transformado

ESTACAS DE MADEIRA (SABIÁ) PARA CERCAS

20 Anos de durabilidade
no solo nordestino



Informações e Vendas:

WILMAR PEREIRA

Comércio e Representações

RUA SANTOS DUMONT, 98 Fones: 315 e 3444
MOSSORÓ — RN



Aureo Borges: "no setor das transportadoras, é preciso regulamentar a atividade".

em lotação.

É um problema também crucial para a classe dos motoristas de táxis. São cerca de 800 profissionais que atravessam uma situação de incer-

teza. Não é só a gasolina. Os acessórios dispararam. O pneus estão proibitivos.

— Ora — é o argumento — se tudo aumenta e as corridas diminuem, como será possível pagar o carro e ainda tirar o sustento?

AS TRANSPORTADORAS

A crise, entretanto, parece afetar o transporte rodoviário em geral. A Associação das Transportadoras do Rio Grande do Norte, responsável direta pela variação dos preços das mercadorias e, conseqüentemente, do custo de vida, já que os fretes incidem nos custos e o transporte por rodovia ainda é o mais usado, tem suas queixas. O Governo procurou aliviar a carga, reduzindo o índice do aumento do óleo diesel.

Mas a questão, aí também, tem os aspectos paralelos.

— Em Natal — diz Aureo Borges, presidente da Associação das Transportadoras do Rio Grande do Norte e agente da Interbrasil — qualquer pessoa com algum capital pode abrir uma porta e dizer que ali funciona uma transportadora. O Governo precisa tomar uma provi-

dência para regulamentar a nossa atividade.

Pode-se fazer uma comparação entre ônibus e transportadoras: o primeiro responsável pelo transporte da massa urbana e as segundas com a responsabilidade de transportar 80 por cento das mercadorias. De qualquer maneira, é o transporte rodoviário que está em questão. Em jogo em que estão envolvidos muitos interesses: desde os puramente econômicos aos da coletividade em geral. Estes, certamente, infinitamente mais importantes. ●

SERVIÇOS GRÁFICOS
EM 24 HORAS
Editora RN-Econômico

Cicol adquire à Comercial Wandick Lopes S. A. dois tratores de esteiras Fiat-Allis, modelo AD 14 (150 hp)



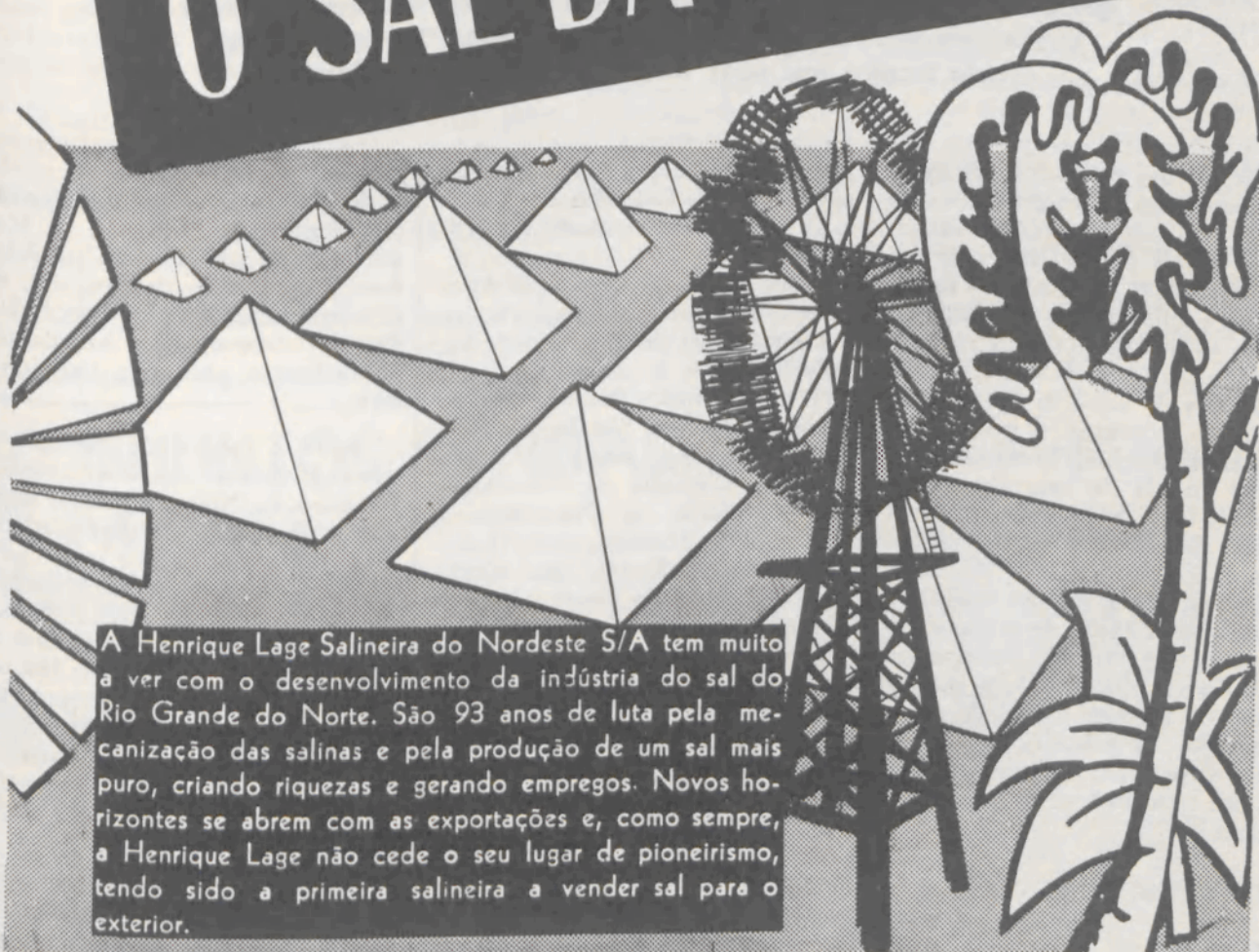
CWL COMERCIAL WANDICK LOPES S. A.

Equipamentos Agrícolas e Rodoviários

MATRIZ: Av. Duque de Caxias, 50 — Fones: 2-1554 e 2-3005 — Natal

FILIAL: Rua Alfredo Fernandes, 5 — Fone: 371 — Mossoró

**NÓS FAZEMOS
O SAL DA TERRA...**



A Henrique Lage Salineira do Nordeste S/A tem muito a ver com o desenvolvimento da indústria do sal do Rio Grande do Norte. São 93 anos de luta pela mecanização das salinas e pela produção de um sal mais puro, criando riquezas e gerando empregos. Novos horizontes se abrem com as exportações e, como sempre, a Henrique Lage não cede o seu lugar de pioneirismo, tendo sido a primeira salineira a vender sal para o exterior.

Saudamos nesta ocasião a revista RN-ECONÔMICO pelo seu 6º. Aniversário, publicação que também é pioneira no RN, prestando serviços à causa do desenvolvimento do Estado.

Henrique Lage Salineira do Nordeste S/A
Nora Lage S/A - Serviços Técnicos, Empreendimentos e Participações
RUA MIPIBU, 526

Enfim, as águas mães serão industrializadas

De há muito se ouve falar no potencial econômico das “águas mães” das salinas, ou seja, das águas residuais que são devolvidas ao mar após gerarem o sal nos cristalizadores. Elas são ricas em produtos químicos, tais como o sulfato de cálcio, o sulfato e o cloreto de magnésio, o brometo de sódio e o cloreto de potássio, quase todos importados do Exterior pela indústria brasileira. Sempre houve pretensões de aproveitar as “águas mães”. Surge agora um estudo técnico que pode tornar realidade o velho sonho.

No rol das esperanças de aproveitamento dos recursos naturais do Estado têm sido discutidas, ultimamente, várias possibilidades de opções, uma delas, justamente a maior — para a felicidade da economia do Estado — já transformada em realidade: o petróleo. Mas da scheelita, passando pelo calcáreo e chegando ao urânio, continua a perseguição a um novo potencial econômico, inclusive através de uma denominação nada familiar ao homem comum do Rio Grande do Norte: “águas mães”.

O que vêm a ser, na realidade, “águas mães”, razão de tantas esperanças da Secretaria de Planejamento do Governo do Estado e, ultimamente, na segunda escala de abordagem — a primeira é, naturalmente, o petróleo — nas prospecções dos técnicos e planejadores potiguares?

OS RESÍDUOS BENÉFICOS

O fato é que “águas mães” é um termo algo sofisticado e levemente insólito para designar as águas residuais das salinas, que contêm importantes elementos — sulfato de cálcio, sulfato de magnésio, cloreto de cálcio, sulfato de magnésio, brometo de sódio e cloreto de potássio. Esses resíduos, segundo os técnicos, poderão ser aproveitados industrialmente, num espaço de tempo relativamente curto. E para tanto, já existe um estudo elaborado pela Secretaria de

Planejamento e que se encontra em apreciação no Conselho de Tecnologia de São Paulo, desde maio de 1974.

Para apressar a apreciação do estudo, a Secretaria enviou, inclusive, o Coordenador do Instituto de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte, economista Ricardo Ivan de Medeiros, que em São Paulo desenvolveu contatos pessoais com os técnicos do Conselho de Tecnologia. Já o Secretário de Planejamento, Marcos César Formiga, manteve contatos mais detalhados, aqui mesmo no Rio Grande do Norte, com dois técnicos paulistas — Carlos Brosch e Dino Bigalli, que se mostraram otimistas com as potencialidades do setor. E está prevista, ainda este ano, a chegada de, pelo menos, mais nove técnicos. O que, sem dúvida, dá bem a medida da importância das “águas mães”.

QUEM ESTÁ NO PROJETO

Mas o Rio Grande do Norte está, mesmo, é empenhado nas buscas a novas fontes de riqueza para escapar da excessiva dependência da Agricultura. Novas na forma de exploração, pois elas fazem parte dos chamados recursos naturais. E, por ironia, essa nova fonte pode estar num velho sistema, pois as “águas mães” são as águas residuais das salinas do Rio Grande do Norte; delas é que serão aproveitados os elementos químicos para a industriali-

zação.

Segundo o documento elaborado por técnicos da SEPLAN, há bom número de razões para justificar uma programação de pesquisa, de natureza tecnológica e econômica, visando determinar a viabilidade de utilização produtiva das águas mães.

Sobre o volume de águas residuais devolvidas ao mar, no Rio Grande do Norte, tomando como base uma salina com capacidade de produção anual de 200 mil toneladas de cloreto de sódio (dimensão mínima da unidade mecanizável), a liberação de “águas mães” seria da ordem de 881 milhões e 100 mil litros/ano. Aí, ficariam contidas 176,2 toneladas de sulfato de cálcio; 54.892 de sulfato de magnésio; 72.955 de cloreto de magnésio; 10.838 de brometo de sódio e 10.950 de cloreto de potássio.

Lembra o documento que a feição atual das salinas do Estado mostra um sistema contínuo de alimentação e circulação de água em seu interior, pelas adequadas relações entre as áreas de evaporação e cristalização e pela colheita mecanizada do sal.

Noutro trecho, o documento elaborado pelos técnicos afirma que, paralelamente à modernização das salinas, cuidou-se aqui do melhoramento das condições de transporte, problema resolvido, no momento, com o Porto Ilha de Areia Branca.

OS FATOS NOVOS

Sempre houve, é claro, a pretensão de aproveitar as "águas mães" ou, mais apropriadamente, seus resíduos. Porém, na proposta-estudo elaborada pela equipe da Secretaria de Planejamento e que está sendo cuidadosamente examinada em São Paulo pelo Conselho de Tecnologia há uma série de fatos novos.

"Esta possibilidade, aventada há bastante tempo, coloca-se de forma concreta nos dias atuais em virtude de fatos surgidos em anos recentes, reabrindo uma questão secular do Estado", diz o documento.

E, entre os fatos novos, indica a crescente dificuldade de suprimento, através do mercado internacional, de uma gama cada vez maior de matérias primas de origem do setor primário, agravada pela crise mun-

dial de petróleo, o que encareceu sobremaneira o produto importado, abrindo uma hipótese favorável à produção interna.

A RIQUEZA

Os números dos documentos são

frios. Mas nota-se que há otimismo de quem os coligiu.

Os técnicos afirmam, por exemplo, que o magnésio constitui o elemento mais abundante na água do mar, após o cloreto de sódio, onde existe sob as formas de cloreto ou sulfato. No exterior — acrescentam — já se faz sua extração a partir das "águas mães".

As "águas mães" poderão se constituir em mais um substancial reforço para a economia do RN

O documento continua afirmando que "o potássio é outro elemento da água do mar, principalmente encontrado sob a forma de cloreto de sódio. Sua extração a partir das "águas mães" é tida como fonte possível de material fertilizante, já sendo extraído em Israel. Quanto ao cálcio, a água do mar fornece-o em plantas e animais marinhos".

E prossegue:

"Enfim, o bromo, que existe na água do mar como brometo solúvel, tem aplicação diversa, já sendo extraído no Brasil em uma unidade

de Cabo Frio. Dentre suas mais importantes aplicações figura seu emprego em imunizantes e inseticidas, na fabricação de aditivos para elevação do índice de octanas das gasolinas e na preparação de fibras sintéticas.

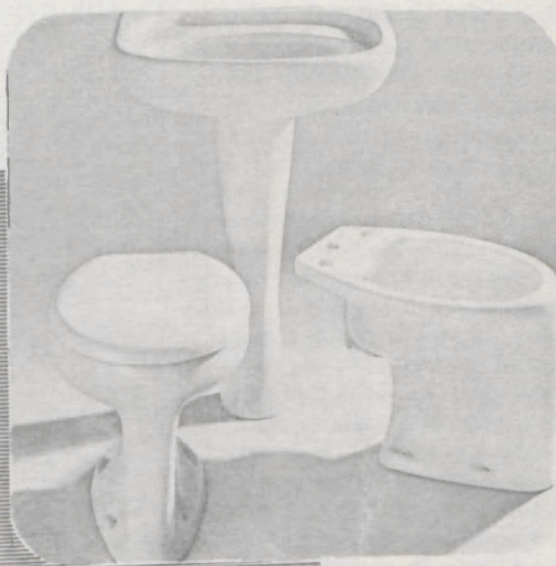
A CAPACIDADE

Conforme, ainda, os dados do documento, existem no Estado cinco grandes salinas com capacidade conjunta para a produção de dois milhões e 300 mil toneladas anuais. Mas a capacidade atual de produção deverá ser expandida para três milhões e 250 mil toneladas/ano de cloreto de sódio, até 1976. Assim, operando a plena capacidade, as cinco grandes empresas salineiras produzirão, conjuntamente, em torno de dez bilhões, 573 milhões e 200 mil litros de águas residuais, sendo que — até 1976 — essa produção conjunta crescerá para 14 bilhões, 197 milhões e 600 mil litros.

São dados estimulantes, sem dúvida. E mais esperança de que as "águas mães" poderão se constituir em mais um substancial reforço para a economia do Estado. ●

CONJUNTOS SANITÁRIOS (últimos lançamentos) E MUITAS COISAS MAIS !

Uma firma eclética, que tem tudo em material de construção e algo mais de que você pode necessitar. Como Ferragens em Geral, Ferramentas Agrícolas, Gasolina, Querosene Diesel e Lubrificantes Texaco. Assim é GALVÃO MESQUITA FERRAGENS S. A.



GALVÃO MESQUITA FERRAGENS S/A

Matriz: Dr. Barata, 217/219

Câmara Cascudo, 210/216 (Galeria)

VIVENDA

A CORRETORA DO ANO

Com a instalação e funcionamento da VIVENDA Corretora de Imóveis Ltda., começava em Natal a conscientização de uma atividade até então sem sistematização e praticamente desagregada.

Nem sempre uma empresa nasce visando exclusivamente lucro e rentabilidade. Sem desprezar esses fatores, há os casos em que o objetivo empresarial interrelaciona-se com a necessidade de desbravar terrenos minados pelo preconceito, ou por conceitos tão arraigados que chegam a desvirtuar as finalidades.

Exemplo típico de um caso desses é o da Vivenda Corretora de Imóveis Ltda., que surgiu no mercado imobiliário movida pelo desejo não só de expansão empresarial, como o de contribuir para a mentalização do setor, em Natal. É, todavia, uma filosofia que não vai de encontro ao primado essencial do lucro, pois os resultados até agora obtidos mostram que um mercado saudável, onde corretores e clientes gravitem numa órbita de perfeita confiança mútua, a rentabilidade deixa de ser um ganho passageiro para se situar numa esfera onde a eficiência se torna medida de crescimento e progresso.

CULTIVANDO UMA IDEIA NUM TERRENO FÉRTIL

A Vivenda nasceu da experiência e do desejo de fazer frutificar essa experiência num terreno não adequadamente fertilizado, que era o mercado imobiliário de Natal. Familiarizado com certas características desse mercado, Fred Miranda decidiu explorá-lo de maneira mais sistemática, criando a Vivenda, em 1972. Estava disposto a aplicar seus conceitos através da empresa, que teve um natural início modesto, com a sede alojada numa pequena galeria do Edifício Sisal.

Até então, a corretagem de imóveis em Natal era feita aleatoriamente, sem a consciência profissional, com um certo aspecto de obscuridade e, mesmo, sem um mínimo de disciplina ou integração entre os que atuavam no ramo.



Fred Miranda: novos conceitos aplicados numa profissão desagregada.

Esse estado de desagregação implicava num empirismo individual lesivo aos próprios interesses de um grupo que sequer podia ser classificado como classe profissional, tal o fracionamento e a falta de sistematização para o exercício da atividade de corretagem.

Ao criar a Vivenda, Fred Miranda pretendia, pois, numa primeira etapa, tentar agregar a atividade de corretagem num ideário puramente profissional, com o objetivo não só de dignificá-la como de, pela profilaxia ética, redimensioná-la com vistas à abertura do mercado pela criação de sólidos laços de confiança recíproca.

AS RESISTÊNCIAS

Não era um tarefa fácil. As estruturas estabelecidas resistem às mudanças — mesmo quando essas mudanças visam beneficiar as próprias estruturas, torná-las mais sólidas. A imobilidade é mais cômoda do que a evolução.

E mais prejudicial.

Fred Miranda porém, não se deixou abalar pelas incompreen-

sões iniciais. E não se deixou porque estava movido pelo desejo de criar novas condições — e porque sabia que essas novas condições iriam ser benéficas para todos. Inclusive para os que resistiam a elas.

E, sobretudo, ele obteve adesões insuspeitadas e que se dispuseram a acompanhá-lo na cruzada.

Identificados com os propósitos de Fred Miranda e conscientes das potencialidades do mercado imobiliário de Natal — principalmente porque, com a queda do boom das Bolsas de Valores, a opção de investimento passou a ser o imóvel — o economista Pedro Geraldo Silveira e o comerciante Miguel Teixeira de Vasconcelos Neto decidiram incorporar-se ao seu projeto.

Era um reforço considerável.

Eram três mentalidades unidas por um só propósito. Um peso já significativo.

AS ETAPAS VENCIDAS

— E as etapas iam sendo vencidas — conta Pedro Geraldo Silveira.

A própria Vivenda superou etapas internas, no sentido de progressiva afirmação nos seus negócios. Da modesta sala na galeria do Edifício Sisal, passou para uma casa na avenida Deodoro, decorada com sobriedade e bom gosto e onde os clientes são recebidos e tratados com franqueza, atenção, cortezia e eficiência — acentua Miguel Teixeira, o diretor comercial da empresa, que não esconde seu entusiasmo e dedicação ao trabalho. E não apenas novos clientes são conquistados — acrescenta ele: os próprios amigos os estimulam.

— Os corretores — diz Pedro Silveira — passaram a compreender que o nosso propósito era o de, afinal de contas, simplesmente dignificar a sua atividade. Até então, a

participação de um corretor num negócio imobiliário era vista como a de simples intermediário e o seu ganho nem sempre considerado justo e procedente.

Essa situação gerava distorções éticas. E criava problemas entre os próprios corretores que, na esteira das incompreensões, se dedicavam a uma concorrência não raro desleal, visando apenas uma vantagem imediata, ainda que quase sempre não compensadora. Isso refletia naturalmente no mercado, criando-se um ciclo de desconfiança altamente prejudicial.

— O nosso processo de trabalho na Vivenda — explica Pedro Silveira — teve como objetivo básico situar a verdadeira posição da corretagem.

Para tanto, a empresa criou, inclusive, uma taxa de serviço prévia, a ser paga pelo cliente, porque a sua atividade não se limita a simplesmente intermediar, promover a venda.

— Nós prestamos, realmente, um serviço completo. No caso de uma venda, por exemplo, primeiro procedemos a justa avaliação do imóvel de acordo com a realidade do mercado, naquele momento. Dessa forma, ajustamos a transação ao contexto, para que nenhuma das partes tenha prejuízos ou motivo para se sentir insatisfeita. — declara Fred Miranda.

E é agindo dessa maneira, segundo explica, que uma empresa como a Vivenda não se enquadra nas frequentes acusações de estar o setor estimulando a especulação imobiliária.



Pedro Silveira: "Corretores compreenderam nossos propósitos".

R-NECONÔMICO

— O que ocorre na realidade — diz — é que há a valorização, por ser o mercado imobiliário, no momento, a opção mais segura de investimento. Há, além disso, fatores psicológicos, como o fato do brasileiro em geral alimentar com muito empenho o sonho da casa própria. Isso implica no desequilíbrio entre a oferta e a procura. Portanto, nós vivemos dentro da realidade do mercado, exclusivamente dentro dessa realidade, pois não podemos subvertê-la. Não podemos fugir ao processo.

Há ainda, segundo Pedro Silveira, a corrida urbana, o "afluxo populacional urbano".

Pedro é um entusiasta da expansão do mercado imobiliário natalense.

— Estamos no começo de um processo de expansão. Vem aí o petróleo, multiplicam-se as indústrias.

A sua opinião do natalense é que tem muita acuidade quando resolve adquirir um imóvel. É inteligente na escolha e, sobretudo, gosta de morar bem.

A EXPANSÃO

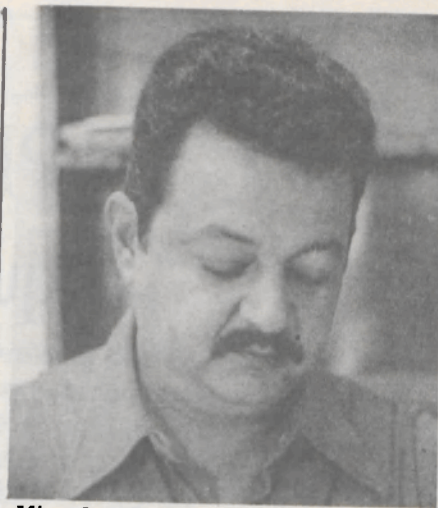
Cumprida a primeira etapa — mentalização do mercado — a Vivenda dedicou-se à execução da segunda, que foi a sua própria expansão. No início do mês de novembro fundou uma filial em Fortaleza, depois de constatarem os seus diretores que o mercado imobiliário da capital cearense tinha certas semelhanças com o de Natal. Como o projeto deu resultados aqui, a Vivenda o transplantou para Fortaleza, entregando a direção da filial a um corretor carioca que se está associando à empresa, José Roberto Miranda Duarte. A tarefa de direção daquela filial é completada com o deslocamento, em sistema de rodízio, dos três diretores da matriz e de dois gerentes que foram treinados em Natal.

Em Fortaleza se defrontaram, na fase inicial, com os mesmos problemas de Natal. Mas superaram tudo.

A terceira etapa dos planos da Vivenda será a conquista do mercado do Recife, onde ela já tem projeto para implantar uma filial.

AS ESPERANÇAS

O fato é que a Vivenda conseguiu assumir um lugar sólido no mercado imobiliário de Natal e está fazendo valer as suas salutares concepções. A equipe de corretores



Miguel Teixeira: "A equipe gratifica-se com o serviço bem executado".

da empresa, por exemplo, atua com plena conscientização e, segundo observa Miguel Teixeira, obtém satisfação com o andamento dos negócios, vibra, gratificando-se com o serviço bem executado, não se restringindo só em ganhar o dinheiro.

A Vivenda continua fazendo muita fé no mercado, embora reconheça que, periodicamente, ocorrem as inevitáveis retrações — como nos últimos dois meses. Mas o fim do ano, logicamente, reporá a fase de folga na circulação de dinheiro.

É essa afinação com as características do mercado que fazem a Vivenda adotar uma linguagem moderna na criação dos seus anúncios para os jornais, as vezes até com uma mensagem agressiva, mas que sempre é compreendida.

Os três sócios da empresa — Frederico Cristino Miranda, Miguel Teixeira de Vasconcelos Neto e Pedro Geraldo Silveira — mostram-se agradecidos ao apoio que vêm recebendo de várias entidades, como bancos, a Caixa Econômica Federal, Banorte, Aperrn e aos estímulos pessoais de seus amigos e companheiros. Aplaudem também o trabalho positivo do delegado do CRECI em Natal, Francisco Ribeiro, que tem se dedicado ao processo de integração da classe dos corretores, lutando também pela sua conscientização e saneamento.

— A todos — conclui Fred Miranda, também em nome dos seus companheiros — não poderíamos deixar de desejar um feliz Natal e felicidades para o Ano Novo. E, em especial, à revista RN-ECONÔMICO que, nos seus seis anos de existência, tem promovido com ênfase o setor imobiliário.

O PIPMO dá profissão a quem só fez estudar

Jovens que passaram mais de dez anos na escola quase sempre estão despreparados para assumir um emprego, pois a escola de nível médio até pouco tempo não cuidava de encaminhar o homem para uma profissão. Assim, o jovem que não lograsse alcançar uma vaga na universidade estava fadado a ter um emprego medíocre de balconista, contínuo ou auxiliar de escritório. Agora, a situação começa a mudar com o advento da escola profissionalizante. Mas, para os que não tiveram oportunidade de estudar na nova escola, surgiu o PIPMO — Programa Intensivo de Preparação de Mão de Obra, que só no Rio Grande do Norte já beneficiou 24 mil pessoas.

No Brasil, mais de dez anos num colégio não ensinam a ganhar a vida. Toda a lenta escalada nos bancos escolares termina num passaporte — o certificado de conclusão do curso secundário — para tentar a passagem ao nível superior pelo estreito funil do vestibular e, daí então, iniciar o caminho prático de uma carreira profissional. Um diploma do científico não confere ao seu portador qualificação de maior importância no mercado de trabalho, a não ser o credenciamento para uma função superior a de varredor ou contínuo. O fato de se possuir conhecimentos mais ou menos rudimentares de português, matemática e geografia, além de vaga familiarização com alguns aspectos das ciências, não sensibiliza um prático diretor de empresa, porque a utilidade desses conhecimentos limitam-se ao preenchimento de um talão de vendas ou à manipulação de uma caixa registradora.

Foi exatamente para proporcionar conhecimentos práticos àqueles que conseguem os primeiros diplomas, que o governo brasileiro criou, em 1964, o Programa Intensivo de Preparação de Mão-de-Obra — PIPMO, inicialmente vinculado ao Ministério de Educação (até 1974) e, agora, sob a orientação do Ministério do Trabalho, através da Secretaria de Mão-de-Obra.

O PROGRAMA

No Rio Grande do Norte o Programa Intensivo de Preparação

de Mão-de-Obra funciona através de uma Coordenadoria Estadual, cujos responsáveis são Paulo Pereira dos Santos e João Leônidas de Medeiros. Entre 1971 e 1975 já foram beneficiadas mais de 24 mil pessoas, nos setores primário, secundário e terciário. Isto: é o treinamento de pessoas para atividades que vão de tratorista agrícola à pesca industrial, do preparador de fôgo à costureira industrial, do laboratorista de análises clínicas ao auxiliar de serviço de água e esgoto ou do técnico em computação ao vitrinista.

O PIPMO — segundo a definição do seu próprio folheto informativo — foi criado como um sistema de preparação profissional para atender às crescentes necessidades de recursos humanos reclamados pelo desenvolvimento do país.

Depois de dez anos de atividades, o PIPMO obteve grande experiência no campo da formação profissional e, exatamente por força dos resultados positivos — o treinamento adequado de milhares de pessoas para as atividades dos três setores básicos da economia — transformou-se (a partir da vigência da Lei n. 6.692/71 e pela doutrina do Parecer n.º 699/72 e disposições subsequentes) numa agência executiva integrada ao Sistema Nacional de Ensino Supletivo. Ficou com atribuições específicas na preparação da mão-de-obra, predominantemente na função de qualificação e em termos de aperfeiçoamento e atualização profissional, na função de suprimento.

mento e atualização profissional, na função de suprimento.

OBJETIVO DO PIPMO

A ação do PIPMO se faz sentir em todo território nacional. A sua estrutura é extremamente versátil e, por isso, atua na preparação de recursos humanos para os diversos setores das atividades econômicas, em consonância com a demanda do mercado de emprego. As possibilidades e potencialidades dos treinandos fazem, aliadas à realidade da situação conjuntural, o PIPMO funcionar com um dispositivo dinâmico e flexível, proporcionando rápido engajamento de novos contingentes na força de trabalho ou ensejando atualização e aperfeiçoamento profissional. Entendem os responsáveis pelo programa que essa ação contribui, decisivamente, para a aceleração do desenvolvimento do País, não só pelo incremento da população economicamente ativa, como pelo aumento e melhoria da produtividade. Houve, certamente, muita dificuldade inicialmente, porque os desafios eram grandes. Havia, principalmente, tradição profundamente enraizada, hábitos fortemente adquiridos. Mas, conforme ainda a direção do PIPMO, foi aberto um novo capítulo nos métodos de formação profissional no Brasil, mercê de sua sistemática operacional flexível, de sua administração centralizada e, principalmente, da equipe de colaboradores qualificados que conseguiu formar.

O desafio a enfrentar é uma população crescendo à taxa de 2,8% anualmente, implicando na necessidade de criar cerca de 1 milhão de novos empregos por ano.

OS CURSOS

Da responsabilidade da Coordenadoria Estadual do Rio Grande do Norte realizam-se os seguintes cursos: setor primário — tratorista agrícola, produtor de coco, produtor de algodão, produtor de feijão, produtor de milho, produtor de arroz. O setor subdivide-se em agrícola e pecuária, existindo, ainda, os cursos de vacinador, tratador de gado bovino, inseminador, suinicultor, avicultor, horticultor, forragicultor, etc. Atua, especificamente, na área rural, através de convênio com a Ancar, Secretaria de Agricultura do Estado, Escolas Técnicas Agrícolas, Universidades (UFRN e ESAM — Escola Superior de Agricultura de Mossoró) e Ginásios Agrícolas, incluindo-se também os alunos de curso de pescador industrial, na área primária.

No setor secundário, a atuação é na área industrial e funciona desde a criação do PIPMO em 1964. Os cursos são de preparador de fiação, costureira industrial, mecânico de autos, eletricidade básica, mon-

tador de motores elétricos, pedreiro, soldador, eletricidade básica, instalador de água e esgoto e enrolador. Esse setor funciona através de convênios firmados com empresas de confecções, Caern, etc.

O mais diversificado dos setores é o terciário. Compreende a enfermagem básica, parteira, atendente de enfermagem, atendente hospitalar, laboratorista de análises clínicas, auxiliar de serviço de água e esgoto, técnicos de computação (em convênio com o INPE) — dividindo-se em analista e perfurador —, administração financeira, atendente escolar, garçom, secretário escolar, vitrinista, vendedor-lojista, técnica de custos, telefonista, eletrônica, etc.

AÇÃO NAS SALINAS

O exemplo da ação oportuna do PIPMO para corrigir uma situação difícil é o programa a ser executado na área das salinas. Tendo em vista o desemprego provocado pela recente mecanização, foi elaborado um plano de treinamento para qualificar os trabalhadores e prepará-los para um novo mercado que vai surgir na Região com a próxima instalação de um pólo petroquímico. O programa será executado em convênio com os sindicatos, o Centro Social Pio XI, dirigido pelo padre Penha e a EDAM. Serão realizados cursos de tratorista, mecânico de autos, motorista, mecanogra-

fia, etc. Participarão dos cursos cerca de 300 pessoas, na maior parte salineiros, conferentes, estivadores e outros desempregados, além de elementos de suas famílias que pretendam encontrar uma profissão. Está prevista a formação de novos profissionais nas cidades de Grossos, Macau e Areia Branca até o final deste ano.

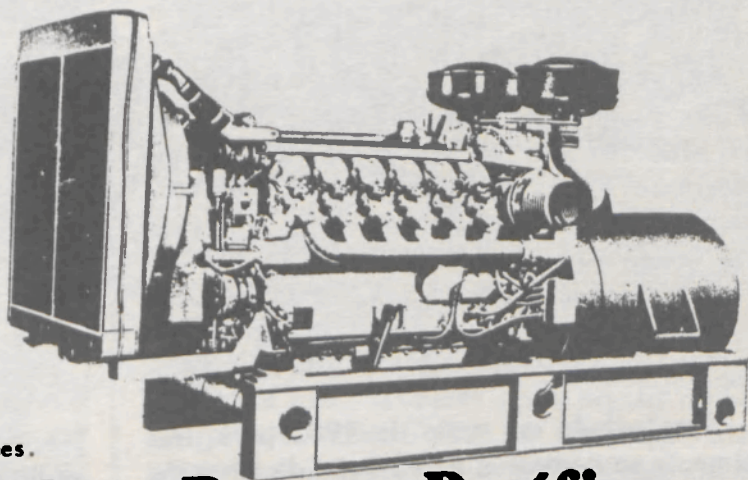
MAIS VERBAS

Com a mudança do MEC para o Ministério do Trabalho, o PIPMO recebeu a vantagem de ter as suas verbas triplicadas. Em 1974, por exemplo, o orçamento foi de Cr\$ 700 mil e, este ano, o programa já dispõe de Cr\$ 2 milhões.

O que, evidentemente, dá condição ao programa de ir atendendo à expansão de suas atividades. E isso porque, além dos cursos, o PIPMO desenvolve uma extensa ação paralela, como a capacitação das empresas para treinarem o seu próprio pessoal, preparação de instrutores, capacitação das escolas federais, estaduais, municipais e particulares, através de pessoal, instalações, equipamento e material didático; seleção, elaboração, preparo e impressão do material didático necessário aos cursos; divulgação de informações técnicas relativas ao preparo da mão-de-obra; levantamentos, pesquisas e documentação sobre mercado de trabalho.

O MESMO VIGOR DE HÁ VINTE ANOS!

O seu carro, mesmo de modelo antigo, pode ter um motor tão vigoroso e econômico quanto o de um carro novo. CYRO CAVALCANTI tem modernas retíficas e máquinas auxiliares para operar essa transformação em motores Diesel ou a gasolina. E aceita motores para reparo ou troca, pelas melhores condições.



Cyro Cavalcanti Auto-Peças e Retífica

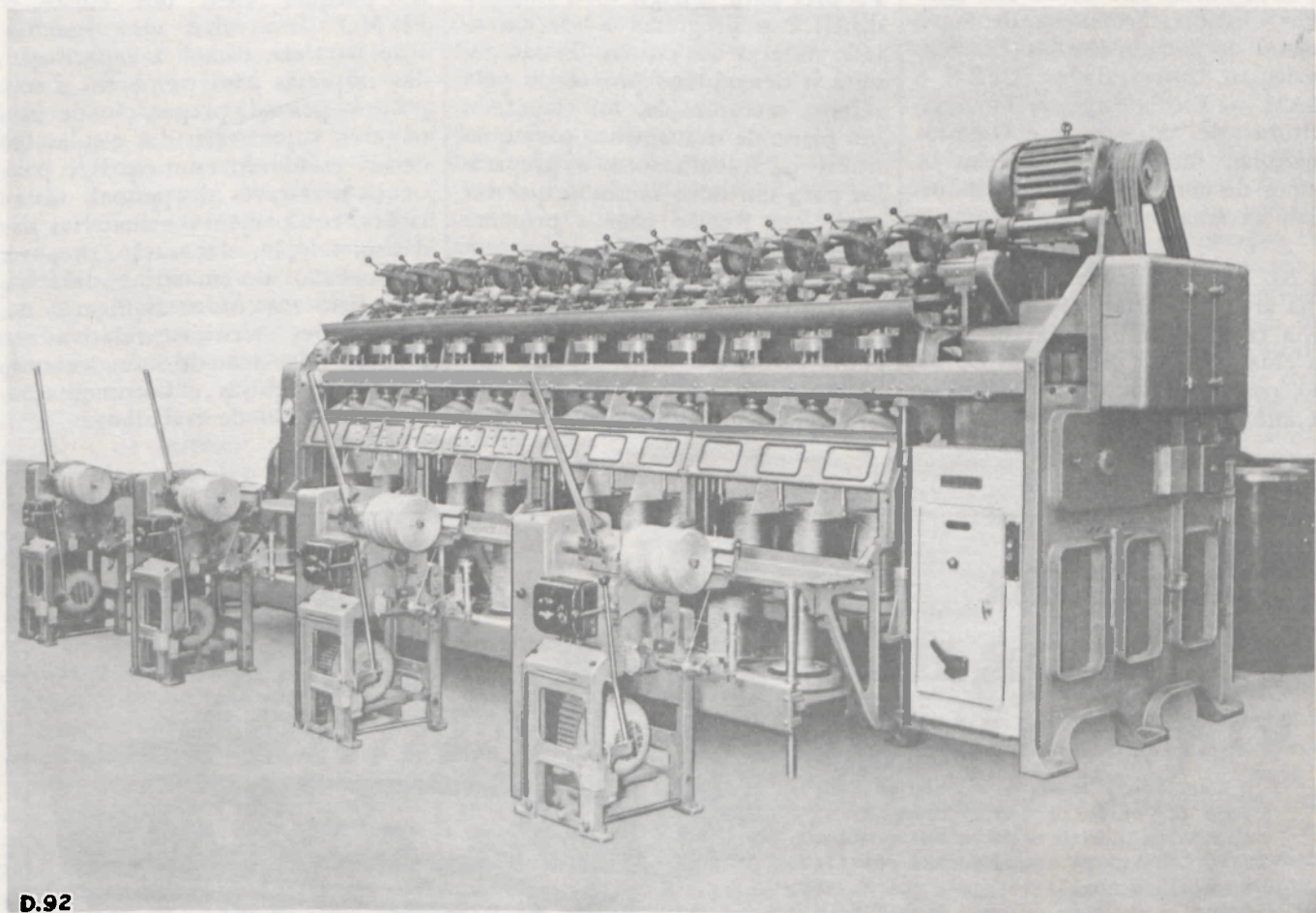
Av. Duque de Caxias, 170 — Ribeira — Fones 2-2234 e 2-2072

Cyrauto Peças e Retífica

Rua Dr. Mario Negocio, 1504 — Alecrim — Fones 2-3963 e 2-4830

A CISAF vai industrializar o sisal do RN

A CISAF, que há vários anos se dedica à exportação de sisal produzido no Rio Grande do Norte, vai partir agora para industrializar a fibra, transformando-a em Baler-Twine. As máquinas estão sendo esperadas, vindas da Irlanda do Norte. O produto será exportado para a Europa e Estados Unidos.



D.92

Implantada em maio de 1962 para, inicialmente, se dedicar à exportação da fibra do sisal, a CISAF — Comércio e Indústria de Fibras S/A prepara agora a concretização de um sonho dos seus fundadores: a exportação da fibra de sisal industrializada, já que até o final desse mês estará recebendo a primeira partida de máquinas importadas da Irlanda do

Norte. Quando instaladas, essas máquinas possibilitarão a produção industrializada de seis milhões de quilos de Baler Twine.

Criada e implantada com recursos próprios dos seus fundadores — Alonso Bezerra de Albuquerque, Diretor Presidente; Francisco Dantas Guedes, Diretor Administrativo, Iba-

nez Pereira, Diretor Comercial e Alonso Bezerra Filho, Diretor Substituto — a CISAF vem nestes 13 anos mantendo um ritmo de crescimento ordenado sem a necessidade de recorrer a sistemas de captação de recursos.

O seu campo de atuação é vasto, resultado de uma política empreendedora a partir de sua criação até os dias de hoje, formando um elo indissolúvel entre o produtor de sisal e o industrial localizado no exterior, onde a matéria prima é industrializada e exportada em grande parte para os Estados Unidos e Canadá.

E neste elo de integração, explica Dantas Guedes, Diretor Administrativo da CISAF, destacamos o nosso entrosamento com os agricultores, mantendo-os informados dos problemas da comercialização do produto, orientando-os tecnicamente para a obtenção de uma fibra de melhor qualidade, além de prestarmos uma assistência financeira quando nos é solicitada.

Mas, como em qualquer ramo, nem tudo são flores no intrincado mercado de exportação do sisal, sujeito a flutuação como todo produto primário que disputa o mercado externo. Desde que passou a integrar a pauta das exportações brasileiras, o sisal vem se mantendo ora a preços considerados justos e ora abaixo das menores expectativas.

Assim é que de 1964 a 1970 a flutuação do preço do sisal variou de 380 a 90 dólares por tonelada. A partir de 1971, o produto elevou-se até 950 dólares a tonelada em maio de 1974. Hoje, o sisal enfrenta uma nova baixa e, segundo Dantas Guedes, essa é uma maneira



de enfrentar a violenta concorrência das fibras sintéticas.

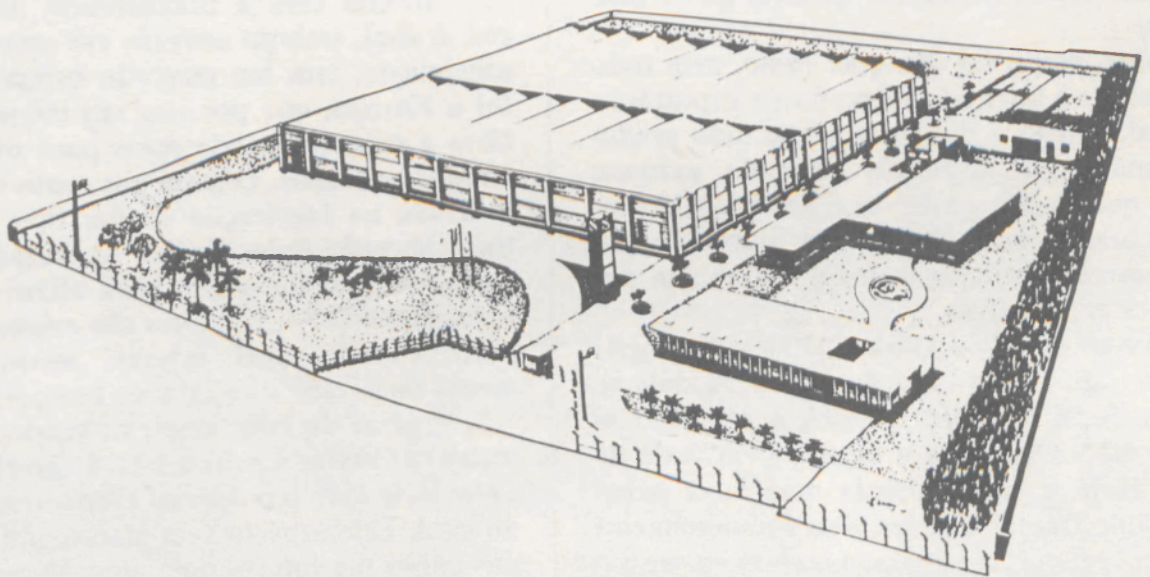
Mesmo com a concorrência dos sintéticos, o sisal, embora navegue em preços baixos atualmente, tem um mercado comprador certo: a Europa, que por sua vez industrializa a fibra e exporta grande parte para os Estados Unidos e Canadá. Oitenta por cento da fibra é utilizada na fabricação de um tipo de corda fina chamada Baler Twine, empregada no enfiamento de forragem para alimentação de animais. Os 20% restantes são empregados na fabricação de papel, tapetes, sacos, revestimento de parede e objetos de uso pessoal.

Apesar de bom negócio, vender simplesmente a matéria prima não é, precisamente, aproveitar todo o potencial econômico da fibra do sisal. Este aspecto vem merecendo da parte dos países produtores uma atenção mais destacada com vistas à industrialização do produto primário, como faz, por exemplo, o México, terceiro produtor mundial, que industrializa a totalidade de sua produção. O Brasil, primeiro produtor mundial, industrializa atualmente 30% e até 1978 estará industrializando 60% da matéria prima a ser exportada.

O RN se integrará nesse processo de industrialização do sisal através da CISAF que produzirá nesta primeira etapa alguns milhões de quilos de Baler Twine tão logo sejam instaladas aqui as máquinas compradas na Irlanda do Norte. E com essa instalação da unidade industrial, a CISAF estará formando não só um elo, mas uma corrente, integrando plantador, industrialização, exportação e o consumidor final. Esteja ele na Europa ou nos Estados Unidos.



Faça como a Soriedem: acredite no RN.

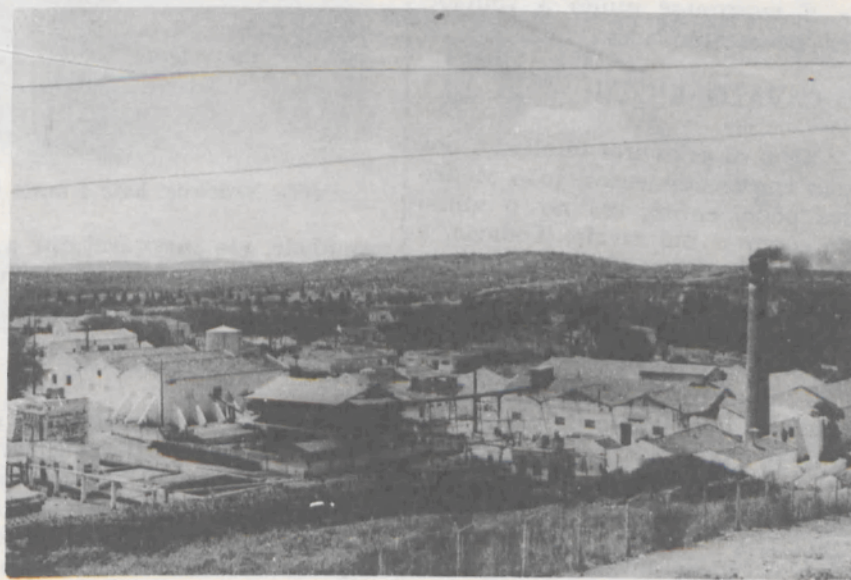
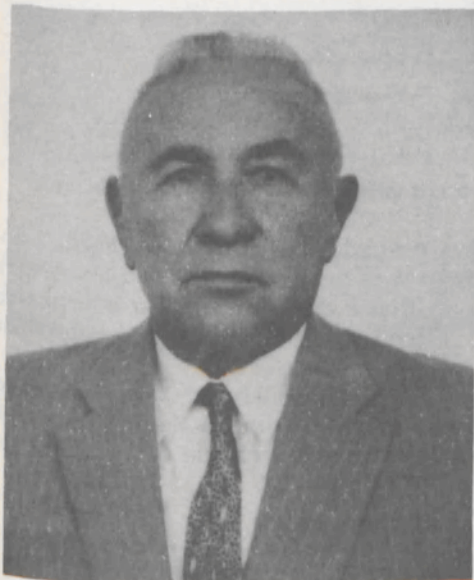


Confiando no futuro do Rio Grande do Norte, na capacidade produtiva do seu povo e na absoluta viabilidade econômica desta terra, a **SORIEDEM** trabalha e cresce. Hoje, as Confeccões **SORIEDEM** são vendidas em todo o país e levam mais longe o nome e a indústria deste Estado. Vale a pena acreditar no que é nosso.

Soriedem S/A Confeccões

Medeiros & Cia.

UM SÓLIDO GRUPO INDUSTRIAL QUE NASCEU DAS MÃOS DE UM PIONEIRO



No início do século, João Medeiros iniciava a sua luta: vaqueiro, comerciante, engarrafador de bebidas, curtidor de couro, plantador e comprador de algodão. Um vaqueiro sem cavalo, num sertão sem água conseguiu com a força de sua vontade e a disposição de sua índole, montar um dos mais importantes complexos industriais do Estado, hoje representado principalmente pela firma Medeiros & Cia. (produtora de óleos comestíveis), pelas Confecções Soriedem e por fazendas onde se planta, se colhe e se beneficia algodão. E onde se cria gado das melhores estirpes. Os filhos de João Medeiros hoje continuam a sua obra.

Um vaqueiro que não tinha sequer um cavalo, num sertão que quase não tinha água, deu os primeiros passos numa época de desesperança e, com a força de sua vontade, chegou a ter não só o cavalo sonhado, como rebanhos de gado, engarrafamento de bebidas, armazéns e, por fim, implantou um complexo industrial que, hoje, é o orgulho de Jardim do Seridó e do Rio Grande do Norte.

É um orgulho justificado não só pela vitalidade da empresa em que se transformou o tino e a habilidade comercial do coronel João Medeiros — a Medeiros e Cia. S/A — como pelas características quase heróicas das sucessivas etapas do empreendimento, cultuadas com cari-

nho e admiração pelo povo de Jardim do Seridó.

Da modesta indústria que surgiu em 1936 para beneficiar algodão (com a razão social de Medeiros e Cia.), a empresa, hoje, voltada para a produção e refinamento de óleo comestível tem um patrimônio de Cr\$ 15 milhões e um faturamento previsto, no exercício de 1 de julho a 30 de junho de 1976, da ordem de Cr\$ 55 milhões.

UM LONGO CAMINHO PERCORRIDO

Certamente esses números estão bem longe, no tempo e no espaço, das contas miúdas que o pequeno João Medeiros fazia no início deste

século, enquanto ajudava seu pai, o rijo sertanejo Bartolomeu Cândido de Araújo, no trabalho ingrato do campo. Criado na escola do trabalho, João Medeiros, que nasceu a 27 de março de 1888 na Fazenda Passagem de São João, em Jardim do Seridó, foi um vaqueiro precoce que ajudou o pai no pastoreio. Era habilidoso, mas tinha a frustração de não ter um cavalo.

Mas a frustração não o desanimava. De resto, tinha no sangue a valentia do pai na luta pela vida. O velho Bartolomeu nunca foi de desanimar e na seca de 77, ainda moço, não temia percorrer longas jornadas, a pé, cruzando a paisagem agressiva a partir dos rios Seridó e Acauã até o brejo da Paraíba para

comprar rapadura e saciar a fome da família.

Mal se iniciou este século, João Medeiros também se iniciava como comerciante, dando os primeiros passos também como industrial — claro que em escala ainda incipiente. Movido pela dupla vocação, estabeleceu-se com o negócio de couro — aproveitamento e beneficiamento.

E mostrou-se muito à vontade nas novas atividades.

O CAVALO, ENFIM

Com os primeiros resultados dos seus empreendimentos, João Medeiros pôde, enfim, realizar o sonho de comprar um cavalo. Todavia, a alegria do cavalo chegou com uma série de notícias inquietantes sobre a seca assoladora que começava a castigar o sertão, aí pelos idos de 1908. O pânico tomou conta dos

criadores que, diante da ameaça de grandes prejuízos, passaram a se desfazer dos seus rebanhos.

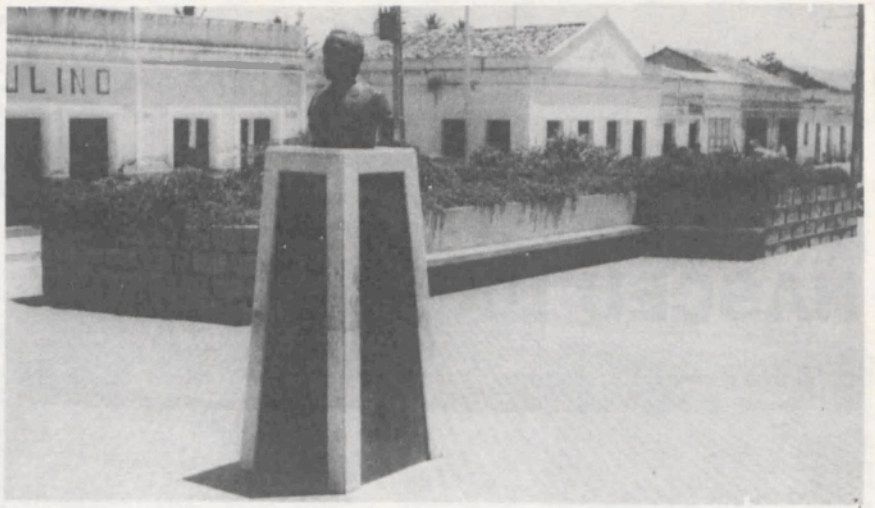
Porém João Medeiros, homem do sertão, dele não tinha medo. Enquanto vender tornou-se uma obsessão, ele preparou-se para comprar. Reuniu todo o capital de que dispunha e conseguiu comprar 12 garrotes, de aparência não muito estimulante. O preço de cada um foi 10\$000, em média, perfazendo a com pra um investimento de 120\$000.

Arriscado, corajoso, audaz, mas oportuno investimento. Aliás, investimento que se transformou no suporte de uma longa carreira.

Quando o fantasma da seca já se dissipara, João Medeiros estava com os novilhos de aparência modificada: gordos e bem apresentados. Assim, quatro anos depois do primeiro investimento, ele multiplicava o capital aplicado revendendo o gado — e o primeiro cavalo — pela quantia de 10.000\$000, que não era um capital de se desprezar naquela época e naquela região.

Contudo, João Medeiros sabia que capital parado não rende. Imediatamente comprou — sem temer o processo de diversificação de ramo — uma mercearia de prateleiras cheias e que pertencia a Miguel dos Santos.

Com poucos anos, uma incursão pela pecuária, agricultura, indústria e, então, comércio de cereais. E, com tantas atividades e o prestígio que elas lhe conferiam na co-



João Medeiros: hoje é busto na praça principal de Jardim do Seridó.

munidade, era inevitável que a política surgisse, como componente natural.

TAMBÉM A POLÍTICA

A mercearia, que surgiu na vida empresarial de João Medeiros em 12 de dezembro de 1912, progrediu. E a ânsia de diversificação também se fez sentir na ocasião. Logo foi instalada uma seção de tecidos.

Logo, surgia a necessidade de viajar, por força mesmo da ampliação dos negócios. Em 1916, fazia a primeira viagem a Natal. E foi numa oportunidade festiva para a Região: de Jardim até Santa Cruz a cavalo, mas desta cidade até Macaíba de automóvel que, por sinal inaugurava a linha. A viagem foi feita em companhia de Manoel Coriolano de Medeiros e Dr. Heraldo Pires Fernandes. O lugar no automóvel foi obtido pelo coronel Ezequiel Mergalino, chefe político de Santa Cruz. De Macaíba a Natal a viagem foi feita num barco à vela.

Em Natal, João Medeiros fez um bom estoque de mercadorias e, ainda por cima, voltou a Jardim com mais um empreendimento engatilhado: engarrafamento de uma bebida composta de aguardente e caramelo, que foi um verdadeiro sucesso, tão logo lançada.

Já então havia um naturalmente envolvimento com a política e a vida social de Jardim do Seridó. As atividades políticas eram exercidas juntamente com o coronel Felinto Elisio, chefe político do município, posteriormente deputado estadual e com o Dr. Heráclio Pires, que foi Prefeito de Jardim. Com os dois participou da fundação do

povoado de São José do Seridó, local onde instalou a sua primeira filial e chegou a realizar a primeira feira, a quatro de novembro de 1919.

Então, inclui-se também entre as suas realizações, a de co-fundador da atual cidade de São José do Seridó.

A EXPANSÃO


Dedicando-se intensamente aos seus negócios, João Medeiros ia conseguindo expandí-los com surpreendente rapidez. E tal era a sua dedicação que a energia transbordava por outros empreendimentos. Na década de 20 iniciou-se na atividade algodoeira. Localizou-se na intermediação de compra e venda do algodão que era transportado de burro para o comércio exportador de Campina Grande.

Evidentemente, tal ritmo de atividades só poderia ganhar a admiração e a atenção da comunidade. E esse prestígio ficou traduzido em sua eleição para vereador, exercendo o mandato até 1930, quando a revolução dissolveu os conselhos municipais.

Em 1926, dava um dos seus mais importantes passos na vida, casando-se com D. Ana da Cunha Medeiros (ainda viva).


Fiel às suas idéias e princípios, João Medeiros sempre exerceu a sua trajetória de líder político ao lado de Felinto Elisio, trabalhando com a finalidade de beneficiar a sua terra.

Nos primeiros anos 30, João Medeiros teve a oportunidade de concretizar um sonho que vinha alimentando com muito entusiasmo: a compra da atual fazenda Seridó,



A ILNASA TEM MUITO A VER COM O DESENVOLVIMENTO

Se a higiene é a principal condição para o correto desempenho de um programa de saúde pública, essencial ao desenvolvimento econômico, então nós da ILNASA estamos plenamente integrados neste princípio. Hoje, o natalense não tem mais preocupações com a qualidade e higienização de um dos seus principais alimentos: o leite. A ILNASA cuida disto há vários anos, aplicando as técnicas mais modernas.



ILNASA

INDÚSTRIA DE LATICÍNIOS DE NATAL S. A.

Estrada Natal/Macaíba, Km 0, Caixa Postal n.º 634

uma das melhores e mais bem organizadas do Estado, onde se cultivava o algodão Seridó. Era o passo para se transformar em grande produtor de algodão.

Porém João Medeiros não se limitava a aceitar regras de um jogo já estabelecido. Ao passar a dominar uma expressiva faixa do mercado, idealizou logo o beneficiamento em grande escala. Daí, a 12 de dezembro de 1936 — 24 anos após comprar o armazém de Miguel Santos com o produto de um mini-rebanho penosamente engordado — fundou a firma Medeiros & Cia., orientando a sua atividade principal para a compra e beneficiamento de algodão. Para tanto, constituiu a Usina Seridó, que ainda hoje funciona plenamente.

Bem adiantado na trilha da vida empresarial, João Medeiros obtinha cada vez mais prestígio político, já então a nível estadual. Com o seu prestígio, contribuiu para a vitória dos candidatos do partido popular que levou ao Governo do Estado o Dr. Rafael Fernandes, em 1935.

Todavia, com o advento do Estado Novo, deixou de lado a participação ativa na vida política. E, embora dedicando-se exclusivamente às atividades empresariais, era frequentemente consultado para a tomada de decisões políticas. Ao mesmo tempo, a expansão dos negócios obrigava João Medeiros a tornar mais frequentes as suas viagens à capital do Estado onde, dentro em pouco, ganhava expressão política.

E o resultado foi que, em 1939, o então Interventor Federal do Estado do Rio Grande do Norte, Dr. Rafael Fernandes, indicava João Medeiros para membro do Conselho Administrativo do Estado, ao lado de Eloy de Souza, Joaquim Ignácio e Ubaldo Bezerra. Permaneceu na função até 1943.

NOVOS NEGÓCIOS

A expansão dos negócios não parava. Em 1940, entrava para o patrimônio de João Medeiros a fazenda Tabajara, localizada em Macaíba, considerada um modelo, em sua categoria. De outro lado, com o falecimento do coronel Felinto Elisio, em 1944, o vitorioso empresário assumia, por herança automática, o comando político de Jardim do Seridó, que exerceu até seu desaparecimento.

De espírito inquieto, jamais João Medeiros pensou em acomodar-se.

Já com uma grande participação nos negócios de algodão, no Estado, dedicou-se à exploração da scheelita e chegou a exportá-la em quantidade bem razoável, por ocasião da 2a. Guerra Mundial. Também ainda encontrava tempo suficiente para ser correspondente do Banco do Brasil — e o foi por 30 anos, sempre desincumbindo-se da missão com eficiência.

A política, no entanto, sempre fascinava-o.

Em 1945, com a redemocratização do país, filiou-se à UDN, ao lado de José Augusto. Chefiando seus conterrâneos e integrando os quadros políticos do Estado, teve sempre como colaboradores seus amigos Joaquim Alves e Pedro Izidro, também falecidos. Como norma política, preferia indicar os nomes dos amigos para as chapas estaduais e municipais. Em 1956, foi presidente do Diretório Regional da UDN.

A FÁBRICA DE ÓLEO

A expansão do comércio algodoeiro suscitou na imaginação de João Medeiros a possibilidade de novos negócios. Planejou a instalação de uma fábrica de óleo de caroço de algodão, matéria prima destinada às refinarias do Recife. E como os resultados foram excelentes, João Medeiros planejou a instalação de uma refinaria em Jardim do Seridó utilizando matéria prima disponível na Região. Essa foi a origem dos óleos comestíveis "Mavioso" e "Algol", de grande aceitação.

A TRANSFERÊNCIA PARA NATAL

No início da década de 1950, João Medeiros era o que se chama empresário bem sucedido. Mas ainda longe de considerar-se realizado. Assoberbado pelas suas múltiplas atividades, e ainda preocupado com a educação dos filhos, teve de se transferir para Natal. Mesmo assim, semanalmente ia a Jardim.

Em Natal encontrou um campo fértil para a sua capacidade de trabalho. Firmou-se definitivamente no campo empresarial e como líder político prestigiou a fundação de obras sociais e chegou a ser eleito Presidente do Hospital-Maternidade

Dr. Ruy Mariz e da Associação Rural de Jardim, onde exerceu o cargo até 1970.

Aos filhos, João Medeiros tratava de encaminhá-los na mesma escola do trabalho e da dedicação pelos negócios. Como todo grande empresário, não queria que os negócios sofressem solução de continuidade com o seu desaparecimento e tratou de preparar os sucessores. Desse modo, em Jardim de Seridó fixaram-se o industrial Edson Medeiros e o engenheiro Edmundo Medeiros, com a missão de dirigirem a Fazenda Seridó e a indústria de óleo e algodão. O terceiro filho, Djalma Medeiros, ficou encarregado em Natal de dirigir a parte financeira da firma, administrar a fazenda Tabajara e cuidar da exportação do algodão.

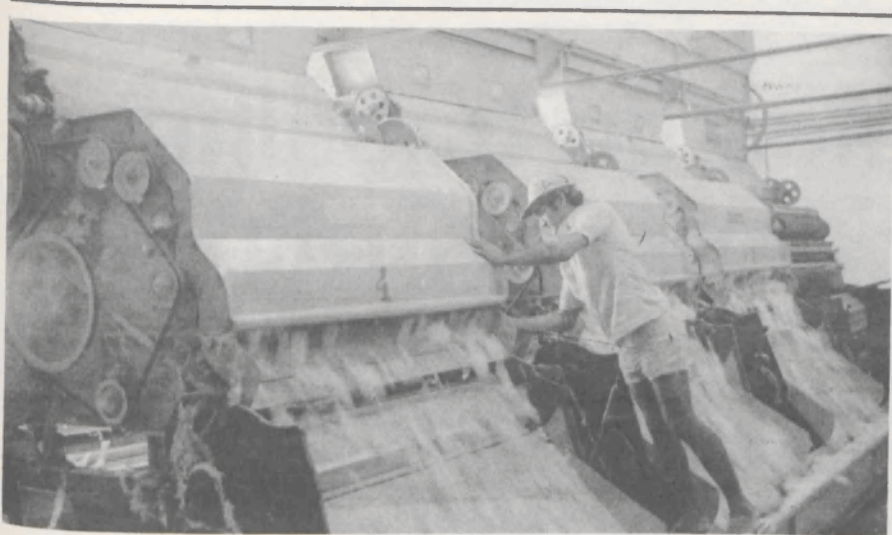
Se João Medeiros conseguiu escapar a todos os convites para candidatar-se a cargos políticos, o mesmo não ocorreu com seu filho Edson. Teve o seu nome escolhido, por unanimidade, para prefeito de Jardim do Seridó, exercendo o mandato durante seis anos, com excelente administração de 1963 a 1969.

SEMPRE EM ATIVIDADE

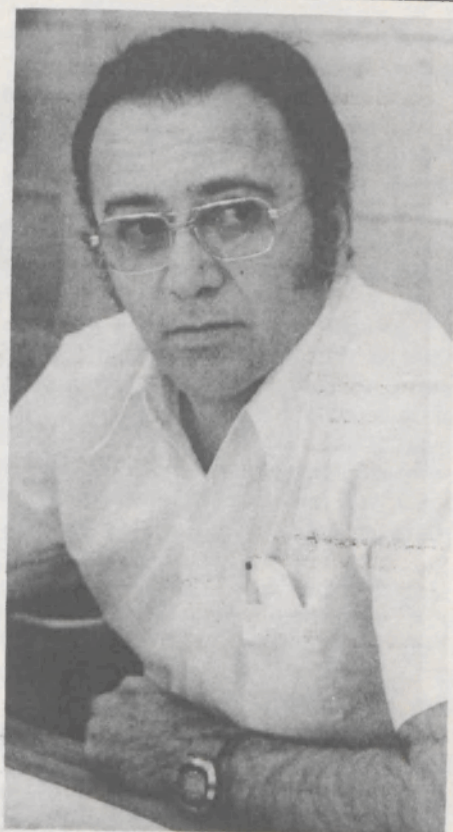
Embora com 80 anos de idade, João Medeiros continuava em atividade. Supervisionava os serviços e atividades da firma, dedicando-se com os filhos a um projeto de instalação de uma indústria de confecções, que se tornou realidade em 1969, quando entrou em funcionamento sua etapa inicial a Soriedem, com a participação dos filhos Garibaldi Medeiros, Genival Medeiros, do genro, Dr. Jefferson de Aquino e da filha Neide.

Mas a meta era crescer. Sempre. A posição que as indústrias de João Medeiros conquistou no Nordeste provocou a elaboração de um novo projeto, em 1970. Aprovado pela Sudene, resultou na triplicação da produção industrial da Soriedem com a comercialização garantida.

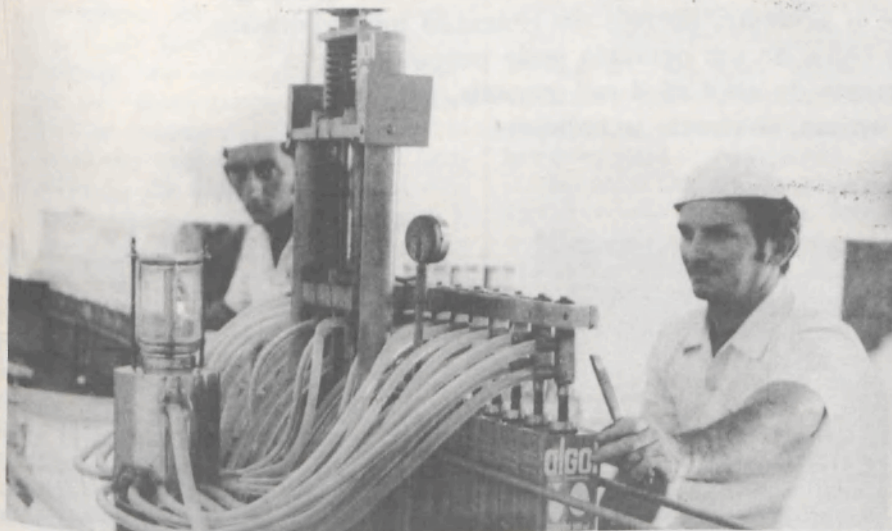
Mas a natureza marcou, com prazos implacáveis, os limites da vida de cada um. Por ironia, exatamente no ano dos maiores êxitos de sua vida política e de empresário (1970), o incansável João Medeiros sucumbiu, repentinamente, a 19 de novembro. O cercava porém, o carinho da companheira inseparável.



Medeiros & Cia. é hoje um complexo industrial que orgulha o Estado.



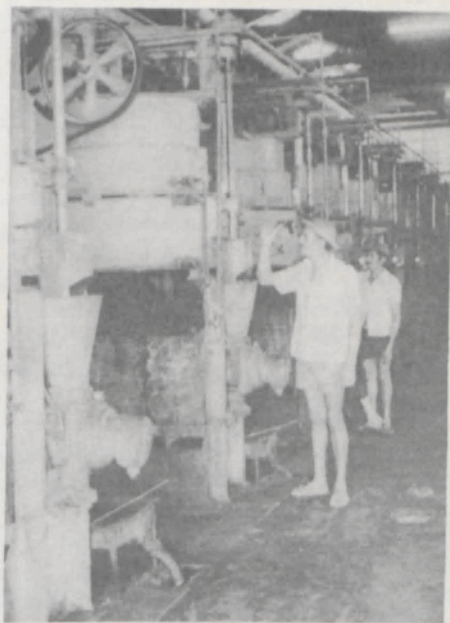
Edson Medeiros: com os outros irmãos, continuando a obra iniciada pelo pai.



Modernos processos na fabricação de óleos comestíveis



Quatro milhões de latas de óleo, vendidas do Maranhão a Minas Gerais.



ável, D. Ana Cunha Medeiros e dos filhos. Seus conterrâneos, reconhecidos, fizeram erguer um monumento em sua homenagem na praça que tem o seu nome.

A CONTINUAÇÃO

Os filhos de João Medeiros continuam a sua obra.

RN-ECONÓMICO

A Medeiros & Cia. S/A, que foi fundada em 1936 com capital de 70\$000 emprega 120 pessoas e produz quatro milhões de latas de óleo, que vende do Maranhão até Minas.

E com o mesmo espírito do pioneiro João Medeiros, seus filhos vão levar a execução outro projeto:

no 1.º semestre de 1976 vão acionar uma indústria de confecções em Jardim do Seridó. Significa uma oferta de mais 200 empregos e um faturamento previsto de . . . Cr\$ 36 milhões e 900 mil. Sua linha de produção será roupas populares masculinas. A inversão é da ordem de Cr\$ 10 milhões. ●

Acidentes do trabalho aumentam no RN

No Rio Grande do Norte, em 1974, houve 7.366 acidentes de trabalho, que custaram mais de Cr\$ 6 milhões e 292.163 dias de trabalho perdidos, às diversas empresas. Em 1975, de janeiro a setembro, estava ocorrendo uma média de 300 acidentes/dia, em Natal e Mossoró — o que já deixava antever um aumento de acidentes, até o fim do ano, na base de 50% sobre 1974. O INPS é que paga tudo, quando ocorre o acidente, através do chamado auxílio-doença.

A reabilitação física de um operário pode proporcionar o recebimento de até Cr\$ 4 mil mensais, pela vítima, enquanto se recupera.

As estatísticas alarmaram o próprio Ministro Arnaldo Prieto: 3.674 pessoas mortas em acidentes de trabalho no ano passado, 65.073 incapacitadas definitivamente e oito bilhões de cruzeiros de custos diretos e indiretos. No XIV Congresso Nacional de Prevenção de Acidentes de Trabalho, que se realizou no Rio de Janeiro, 4.500 pessoas estudaram todos os ângulos do problema e, dos estudos, saíram várias soluções destinadas a dar uma proteção maior ao trabalhador, incluindo multas de dez a 30 salários mínimos a empresas da área de construção civil — onde ocorre a maioria dos acidentes — que reincidirem na transgressão das normas de segurança.

O Congresso, porém, tratou de números e dados. Não se procurou conceituar os dramas que se escondem por traz das cifras; dramas que contêm também cifras, pois se trata daqueles que, saradas as lesões, curadas as sequelas, passam a viver a tragédia pessoal da incapacitação, naturalmente com prejuízos para a Nação.

Esse dramático aspecto interessa, no entanto, profundamente, tanto aos trabalhadores como às empresas e, conquanto não tenha sido alvo específico das preocupações dos quatorze congressos sobre



Kerginaldo F. Pimenta: "Há casos de simulação de acidente, também, principalmente entre os chamados trabalhadores autônomos ou avulsos".

acidentes de trabalho até agora realizados (o Rio Grande do Norte não foi, ainda, sede de nenhum deles) é uma constante no mercado de trabalho.

OS CUSTOS DOS ACIDENTES

O fato é que os acidentes de trabalho no Rio Grande do Norte também apresentam estatísticas expressivas e custos bem altos. O balanço de 1974 apresenta um total de 7.366 acidentes, representando um custo de Cr\$ 6.387.950,17 e nada menos do que 292 mil e 163 dias de trabalho perdidos. E, no entanto, ainda é um resultado de certo modo modesto se comparados com os dados de janeiro a setembro deste ano, que já indicam um total de gastos com os chamados auxílios doença da ordem de Cr\$ 7.489.256,00. É fácil estimar que, dentro da média de 300 acidentes por mês só em Natal — Mossoró praticamente iguala-se à Capital nesse índice — balanço do ano passado será superado em, pelo menos, 50 por cento.

O detalhe atenuante nesse quadro inquietante é a baixa incidência da rubrica auxílio acidente, isto é, os casos de incapacitação total ou parcial.

Dos 7.366 acidentes ocorridos no ano passado apenas 18 provocaram o estado de incapacitação.

A média de dias perdidos em cada caso para todo o Estado, é de 36,83, extraída do total de acidentes. O quadro no Estado, no entanto, apresenta variações curiosas. Por

exemplo: a média de Natal é de 13/14 dias. A mais alta é a de Areia Branca: 80,58.

A MECÂNICA DOS AUXÍLIOS

Os frios números estão muito longe de dar uma idéia exata de um quadro vasto, curioso, trágico e, as vezes, cômico dos acidentes de trabalho.

— Um bom número de acidentes poderia ser evitado — é a opinião do chefe da Carteira de Acidentes de Trabalho da Superintendência do INPS de Natal, Kerginaldo Fernandes Pimenta.

E admite, mesmo, os casos de simulação, principalmente em áreas onde atuam os chamados trabalhadores avulsos, ou autônomos, que percebem por produção ou jornada. E, de fato, as peculiaridades do sistema funcionam como uma espécie de chamamento para aqueles que se sentem em insegurança. Há casos em que o segurado fica percebendo de dois a quatro mil cruzeiros por mês de auxílio-doença. E isso ocorre mais frequentemente com salineiros ou tarefeiros de empresas que funcionam em safras, contratando mão-de-obra. O traba-

lhador avulso, após produzir em determinado período e ter um percentual alto de contribuição para o INPS, simula ou facilita um acidente, pois o benefício que receberá será baseado pelo salário que recebeu no último mês.

Há, ainda — nota Kerginaldo — “os clientes permanentes do INPS, os que chegam até a mutilar-se para obter o que supõem ser vantagens.”

Porém não é fácil essa simulação e, no mínimo, é necessário muita coragem. Os mecanismos de auxílio do INPS começam exatamente a partir do momento em que ocorre o acidente. A empresa tem formulários especiais, distribuídos gratuitamente pelo INPS. Com o formulário preenchido, o acidentado é conduzido ao Hospital das Clínicas, onde é atendido por médicos credenciados. São esses médicos que definem o grau de incapacitação do trabalhador, abonando os dias necessários para o tratamento.

Há duas formas da empresa garantir o seu empregado. Numa, é o INPS que começa a pagar o salário do empregado no segundo dia após o acidente e até ele recuperar-se; na outra, o INPS assume

essa responsabilidade após 15 dias.

— De certa forma — explica Kerginaldo Fernandes — os métodos se equivalem, não havendo diferença significativa para a empresa ou o INPS entre eles.

Esses acidentes que provocam incapacitação temporária são cobertos pelos auxílios-doença. Nos casos, porém, de danos físicos mais graves, os acidentados são incluídos nos auxílios-acidentes e, aí, entra no mecanismo o serviço de Perícia Médica para estabelecer os variados graus de incapacitação e providenciar, quando for o caso, a reabilitação física, de modo a capacitar o empregado a exercer, pelo menos parcialmente, ou as suas funções específicas ou outras para as quais demonstre qualificação.

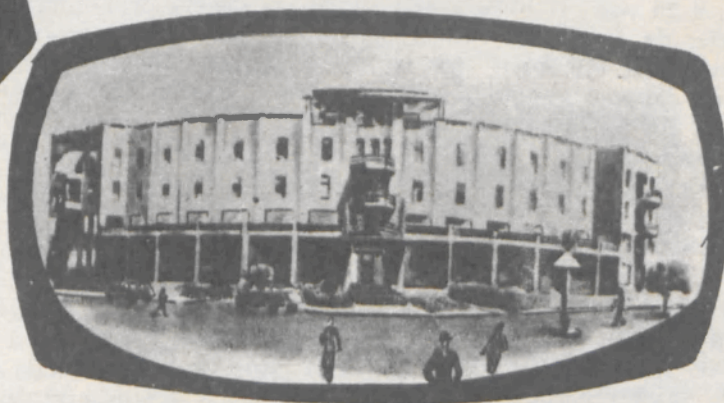
— Nós, aqui em Natal, não contamos com Centros de Reabilitação. Os segurados são enviados para Recife ou Fortaleza. — informa o Chefe da Carteira de Acidentes.

O INPS, ao enviar o acidentado — isso já depois dele ter sido medicado e recebido alta, estando curado do acidente, mas com o defeito físico — para os Centros de

TRADIÇÃO NA MANEIRA DE HOSPEDAR BEM

O GRANDE HOTEL foi o primeiro estabelecimento do seu ramo, em Natal, no atendimento classe A. Hoje, depois de tanto tempo, continua atendendo com a mesma classe. Bom atendimento em hotel é uma questão de tradi-

- Apartamentos com ar condicionado
- Estacionamento privativo
- Bar - Restaurante à la carte
- Barbearia e Manicure



GRANDE HOTEL

AV. DUQUE DE CAXIAS, 151 - Fone 2-3015
Ribeira - NATAL (RN)

Reabilitação providencia a sua hospedagem e o pagamento de diárias até ser concluído o tratamento.

O FUTURO

Chegando ao estado de incapacitação, o trabalhador ver-se-á às voltas com um curioso, mas prático, sistema de aferição, do qual vai depender o seu futuro na tabela de benefício. Essa tabela varia de 30 a 60 por cento do salário. É a perícia médica quem modula a graduação.

Os critérios partem, principalmente, do percentual de redução da capacidade de trabalho do acidentado e pode ser traduzido assim: o grau máximo, 60 por cento; o mínimo, 30 por cento. São benefícios reajustáveis na forma e prazo da legislação geral de previdência social.

Esses casos, contudo, referem-se aos acidentes em que o operário, após a reabilitação, ainda pode exercer parcialmente a sua ou outra atividade. Mesmo incluído em qualquer tipo desse seguro que é o auxílio-acidente (diferente, portanto, do auxílio-doença, que é temporário) o segurado, ao trabalhar em outra atividade, poderá ter seus direitos trabalhistas normais (carteira assinada, etc.) sem o menor prejuízo dessa situação, sendo perfeitamente normal para o INPS a dualidade.

Além disso há o sistema de pecúlios, que se dividem em a) — benefício em um só pagamento devido ao acidentado com redução permanente da capacidade para o trabalho, em percentagem igual ou inferior a 25 por cento; o valor pode variar de 1 a 25 de 72 vezes o maior valor de referência vigente no país na data da autorização do pagamento; B) — benefício em um só pagamento devido ao aposentado por invalidez decorrente de acidente quando o valor da aposentadoria previdenciária for igual ou superior a 90 por cento da aposentadoria por acidente de trabalho; o valor é igual a 18 vezes o maior valor de referência vigente no país na data da autorização do pagamento; C) — benefício em um só pagamento devido aos dependentes em caso de morte decorrente de acidente de trabalho; o valor é igual a 18 vezes o maior valor de referência vigente no país.

A SEGURANÇA

Para Kerginaldo Fernandes o maior índice de acidentes no Rio Grande do Norte é na indústria de construção civil, na área salineira e nos portos.

— As empresas mais organizadas — acentua — apresentam um índice baixíssimo de acidentes.

É, no entanto, impossível controlar os casos de simulação ou os provocados. Em açougues, por exemplo, é bem frequente acidentes e, nos frigoríficos maiores, não é raro o empregado deixar a mão propositalmente próxima a uma serra. E, há, mesmo, os casos de mutilação parcial provocada.

Os médicos credenciados têm muito trabalho com certo tipo de “cliente permanente” que, mesmo considerados clinicamente curados, insistem que estão doentes e sofrendo, apenas visando o abono para os dias em que ficarão às expensas do INPS. Sem trabalhar.

OS OUTROS CAMINHOS

A tarefa de devolver o operário incapacitado parcial ou totalmente ao mercado de trabalho se restringe em Natal, quase que exclusivamente ao INPS. O Senai implantou no ano passado a Divisão de Ensino e Treinamento do Deficiente Visual que vem procurando motivar a comunidade, em colaboração com o Instituto de Cegos.

— No momento — diz o professor Hernani Silva, chefe da divisão de Ensino de Treinamento — estamos procurando conscientizar a comunidade para a necessidade de absorver o trabalho do deficiente visual.

Os objetivos são explica, bem bem amplos. A sua Divisão visa a recuperação do deficiente visual para a comunidade de maneira global, chegando até ao detalhe de harmonizá-lo com a topografia da cidade, para que ele aprenda a locomover-se sem auxílio e se situe perfeitamente dentro do contexto urbano.

Esse trabalho também recebe a colaboração da Secretaria de Educação do Estado e tem um caráter



Hernani Silva: “SENAI implantou uma divisão de ensino e treinamento, para recuperar operários defetuosos. E está conscientizando a comunidade da necessidade de voltar a empregar o deficiente”.

bem mais amplo do que as tarefas meramente assistenciais.

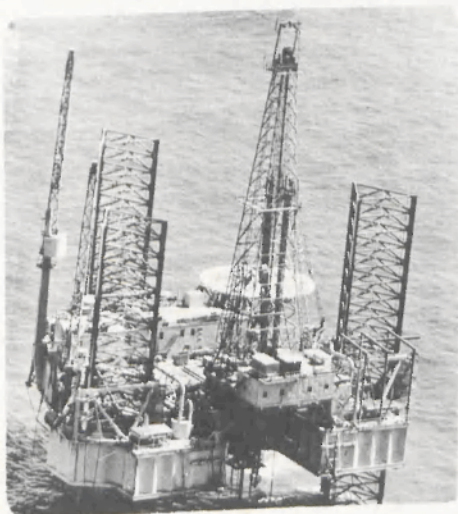
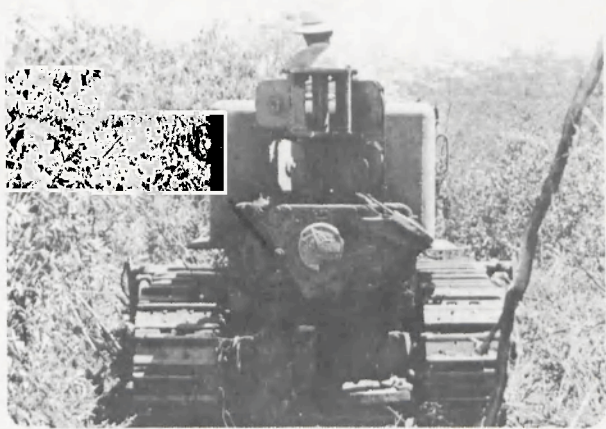
— Queremos realmente que o deficiente visual fique em condições de produzir. E que, também, participe da comunidade integralmente, obtendo conhecimentos gerais — acrescenta o professor Hernani.

No momento, a Divisão de Treinamento ainda não tem estatísticas a apresentar, pois foi implantada no ano passado, quando realizou um Congresso sobre Deficientes Visuais. Está concentrada mais na tarefa de conscientizar.

Feitas as contas das horas perdidas, do dinheiro gasto e dos dramas da incapacitação em graus variados, por força dos acidentes de trabalho, constata-se que a sociedade já se armou de alguns instrumentos bem razoáveis para reparar as consequências ou atenuá-las. Resta aparelhar-se de meios mais eficientes para evitar os acidentes, pois o XIV Congresso de Prevenção de Acidentes concluiu que a causa principal continua sendo a falha técnica — eufemismo para tornar mais suave o termo falta de segurança. Quanto a isso, o Ministério do Trabalho vai obrigar a empresas com mais de 100 operários a manterem um sistema de segurança com técnicos qualificados.

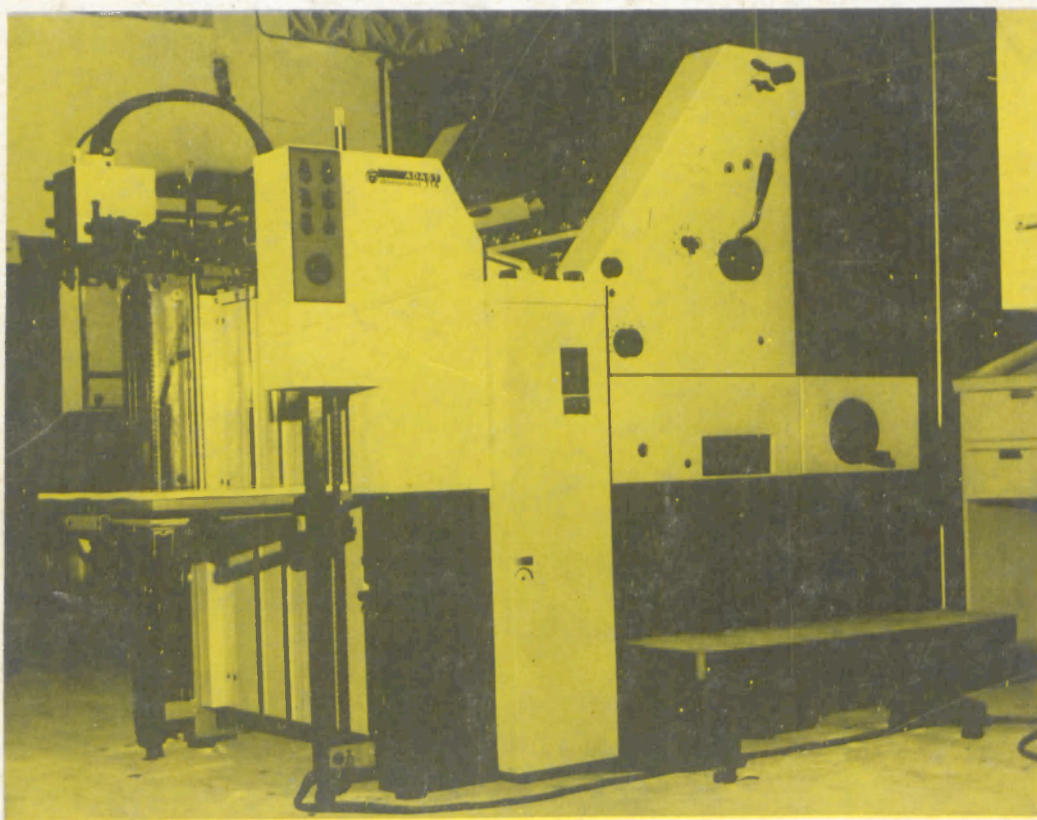
Agora, quanto à falha humana e aos “clientes permanentes” dos ambulatórios, nada poderá ser feito.

**A realidade do
Rio Grande do Norte
nas páginas de
RN-ECONÔMICO!**



LEIA — ASSINE — COLECIONE

Há 3 anos nós vendemos máquinas ao **RN-ECONÔMICO.** E vamos continuar vendendo!



No começo, nós da OMNIPOL BRASILEIRA S.A. vendemos ao RN-ECONÔMICO a nossa impressora mais simples. Depois, passamos a vender outras, mais sofisticadas. Agora, estamos lhe entregando o nosso modelo mais perfeito e de maior capacidade de produção. Achamos impressionante o interesse que o RN-ECONÔMICO tem pelos equipamentos modernos, que garantem melhor qualidade aos serviços gráficos! Por isso temos certeza que ainda vamos vender muito ao RN-ECONÔMICO!

OMNIPOL BRASILEIRA S. A.

Rua Dantas Barreto, 1087-Recife-PE Rua do Seminário, 199-São Paulo-SP