

**As dívidas
da Prefeitura**

Rh·ECONÔMICO

ANO V - Nº 50 - DEZEMBRO/73 - Cr\$ 8,00



Geraldo Bezerra

**Um
candidato
que veio
do campo**

de Albuquerque

404

Qualquer um promete garantia, mas na hora H v. descobre que ele não tem obrigação de dar.

Quando for necessário
levar seu VW a uma oficina,
procure um lugar onde seus
direitos são respeitados.

Leve-o à oficina do seu
Revendedor Autorizado
VW, que garante por
6 meses ou 10.000
quilômetros os serviços
executados e as peças
colocadas no seu carro.

Leve-o a uma oficina que
trabalhe apenas com
ferramentas especiais para
Volkswagen.

Que mantenha mecânicos
atualizados.

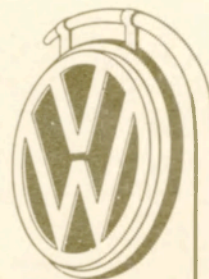
Que lhe assegure o direito
de ter orçamentos prévios e
cumpra o prazo de entrega
do veículo.

Nós somos Revendedor
Autorizado VW e queremos
lhe prestar serviços mais
rápidos e de melhor
qualidade.

**Revendedor Autorizado
Volkswagen é segurança.**



MARPAS S. A.
Av. Tavares de Lira, 159



Revendedor
Autorizado



**Diretores-Editores**

MARCOS AURELIO DE SA
MARCELO FERNANDES DE
OLIVEIRA

Gerente

Núbia Fernandes de Oliveira

Redatores

Sebastião Carvalho
João Bezerra
Fernando Siqueira
Jorge Batista

Arte

Ailton Paulino
Alcídes Bezerra de Sales

Fotos

João Garcia de Lucena

Colaboradores

Alvamar Furtado
Antônio Florêncio
Benivaldo Azevedo
Cortez Pereira
Dalton Melo
Domingos Gomes de Lima
Edgar Montenegro
Fabiano Veras
Fernando Paiva
Genário Fonseca
Hélio Araujo
Hênio Melo
Joanilson 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-ECONOMICO, revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade da Editora RN-ECONOMICO Ltda. C.G.C.M.F. 08423279. Rua Princesa Isabel, 670 — 1.º andar — Fone 2-0706 — Natal (RN). Impressa na Gráfica RN-ECONOMICO — Rua Princesa Isabel, 670 — Térreo — Natal (RN). É proibida a reprodução total ou parcial de matérias contidas nesta edição. Preço de assinatura anual: Cr\$ 40,00. Preço do exemplar: Cr\$ 8,00. Número atrasado: Cr\$ 9,00.

Reportagens

- 9 política
GERALDO BEZERRA —
O CANDIDATO QUE VEIO DO CAMPO
-
- 16 sisal
A PALAVRA DE ORDEM É APROVEITAR A ONDA
-
- 18 proterra
ZABELÉ SERÁ A MAIOR PLANTAÇÃO
CONTÍNUA DE SISAL DO MUNDO
-
- 22 cooperativismo
A SOLUÇÃO QUE DEPENDE DO HOMEM
-
- 24 José de Souza Martins
COOPERATIVISMO NÃO É AGIOTAGEM
-
- 26 negócios
COMO E PORQUE A SOCIC GANHOU O MERCADO DO RN
-
- 28 jornalismo
AUTORIDADES E EMPRESÁRIOS PRESTIGIAM RN-ECONOMICO
-
- 38 carlos faria
UM PESQUISADOR FALA DE ALGODÃO
-
- 43 agropecuária
POR QUE OS PROJETOS PARARAM?
-
- 46 economia
REFORMA AGRÁRIA A CAMINHO DO RN
-
- 48 construção
A CRISE VISTA POR OUTROS OLHOS

Secções

- 4 HOMENS & EMPRESAS
-
- 7 PÁGINA DO EDITOR

Homens & Empresas



Charles Birch

CINQUENTA ANOS DA ALGODOEIRA SÃO MIGUEL

1974 é o ano do cinquentário da Algodoeira São Miguel S/A, empresa pioneira na cultura racional e na pesquisa do algodão fibra longa no Rio Grande do Norte. Liderada por um grupo inglês, o mesmo que dirige no Brasil as Linhas Correntes, a Algodoeira São Miguel tem atuação destacada no comércio e no beneficiamento do nosso algodão seridó. Charles Birch diretor da empresa, informou que importantes promoções marcarão em junho próximo os 50 anos de sua firma.

WANDERLEY DE VOLTA

Depois de 22 dias de viagem pela Jamaica, México, Estados Unidos e Colômbia regressou a Natal Mário Wanderley, diretor-presidente da Metalúrgica Nordeste S/A. Wanderley comprou nos Estados Unidos máquinas para sua indústria no valor de Cr\$ 800 mil e fechou negócio para importação de 100 toneladas de alumínio do México, suficientes para atender o consumo de Metalúrgica nos próximos seis meses. Com as máquinas americanas que vai receber, Wanderley informa que produzirá esquadrias padronizadas para todos os tipos de construção, inclusive para casas populares.

BIBLIOTECA DO T

N. de Reg. 401

6,06,74

SOCIC PARTICIPA DO PROJETO CAMARÃO

José Anchieta Figueiredo, gerente da SOCIC em Natal, informa que tem crescido de maneira surpreendente o volume de vendas de equipamentos de refrigeração dessa indústria no Rio Grande do Norte. E cita que somente em novembro passado a SOCIC efetuou vendas no valor de Cr\$ 1,5 milhão. Entre outras vendas feitas ultimamente, Anchieta enumera: a central de ar condicionado da nova agência do Banco do Brasil, o sistema de frigorificação do 7.º Batalhão de Engenharia e Combate e equipamentos de refrigeração para o Projeto Camarão.

DINAN EM NOVA FASE

Francineide Diniz que reassumiu o controle da Dinan Fardamentos, fala com entusiasmo sobre a nova fase que atravessa a empresa. Atualmente, a Dinan possui encomendas de mais de 100 mil fardas para organizações militares da região, principalmente para o IV Exército e para a Polícia Militar de Pernambuco. O crescimento da produção da indústria tem exigido ampliação do quadro de pessoal e aquisição de novas máquinas.

ADMINISTRADORA DE IMÓVEIS

Já está em fase de constituição a primeira empresa especializada na administração de imóveis em Natal. À frente do novo negócio está o advogado José Wilson Gomes Neto, que já vem atuando no ramo há vários anos e hoje, sozinho, já administra mais de 60 imóveis, entre casas e apartamentos. Basicamente, a finalidade da empresa será garantir aos proprietários de imóveis que não dispõem de tempo para cuidar dos problemas de aluguel, arrendamento, contratos, cobrança, etc. total assistência, inclusive com a responsabilidade pelos pagamentos de aluguéis nos prazos estipulados.

EMPROTURN TERÁ CENTRO DE TURISMO

A Emprotturn, empresa de turismo ligada ao governo do Estado, já pagou a um escritório de planejamento desta capital e a um arquiteto, a importância de Cr\$ 100 mil, para elaboração dos projetos técnico e arquitetônico do futuro Centro de Turismo do Rio Grande do Norte, a ser implantado no prédio da antiga Casa de Detenção. Afirma Eudes Galvão, presidente da Emprotturn, que o Centro será uma amostragem global do RN.

REUNIÃO DE TURISMO SERÁ EM NATAL

Por outro lado, informou Eudes Galvão que Natal será sede da 21a. Reunião da Comissão Integrada de Turismo do Nordeste, conclave que contará com a presença do presidente da Embratur, Paulo Protásio. Outra notícia quente na área do turismo se refere aos vôos para a ilha de Fernando de Noronha, que sairão de Natal duas vezes por semana, já a partir do próximo ano, conforme entendimentos concluídos entre a Emprotturn e a Transbrasil. Como Fernando de Noronha será transformada em ilha turística — de acordo com planos da Embratur — Natal muito ganhará com isso, pois será parada obrigatória para os que desejarem visitar a ilha.



TERTIUS É SÓCIO DA DINAN

O vice-governador Tertius Rebelo adquiriu 130 mil ações da Dinan Fardamentos, tornando-se assim sócio dessa indústria com 14% do seu capital. Os demais acionistas são Francineide Diniz (40%), Adília Leite, Luiz Flor, Luiz Arnaud Flor e José de Brito.



Mário Wanderley

ESQUADRIAS DO RN PARA SÃO PAULO

A Metalúrgica Nordeste fechou o seu primeiro negócio em São Paulo: fornecerá esquadrias de alumínio no valor de Cr\$ 500 mil para uma construtora imobiliária de lá. É a indústria do Rio Grande do Norte ampliando o seu mercado e competindo em qualidade e preço com a indústria do Sul.

OITO MILHÕES DE OVOS

A Empresa Industrial Avícola Ltda., uma das principais fornecedoras de aves e ovos para Natal acaba de comprar no sul do país moderníssimos alojamentos para 30 mil aves de postura. Disse Elias Abdon Gosson, diretor da empresa que com os alojamentos a produção de ovos em 1974 deverá atingir a casa dos 8 milhões de unidades. Elias é o presidente da Associação Norte Riograndense de Avicultura, recentemente fundada e filiada à União Brasileira de Avicultura.

GOSSON AMPLIA REFINAÇÕES

Canindé Gosson, diretor das Refinações de Milho Gosson, anuncia a ampliação da sua indústria para 1974. Um projeto já aprovado pela SUDENE, no valor de 7 milhões de cruzeiros, permitirá o ingresso da indústria na produção de precizados e gelatinizados de milho, matérias primas na fabricação de pães, biscoitos e massas alimentícias em geral. Máquinas já foram encomendadas da Itália, enquanto que os novos galpões industriais da Gosson estarão concluídos em fevereiro.



Manoel Cipriano

FINANÇAS DA PREFEITURA VÃO BEM

Talvez pareça absurdo a muita gente que se deixa influenciar pela oposição radical e que tem ouvido dizer que a Prefeitura de Natal vive uma das suas piores crises financeiras, mas a verdade é outra. Em recente relatório que o secretário das finanças Manoel Cipriano de Alencar enviou ao prefeito Jorge Ivan, fica comprovada absoluta normalidade nesse setor, pois a receita da edilidade tem aumentado substancialmente enquanto que as despesas, inclusive com o funcionalismo, se mantêm estáveis. O débito da Prefeitura, quase todo herdado de administrações anteriores, vem sendo saldado regularmente e a meta da secretaria das finanças é chegar a março de 1974 com todas as suas contas em dia. As previsões de arrecadação para o próximo exercício admitem um aumento de receita de mais de 60 por cento, em comparação com o ano de 1973.

LANÇADA A CIDADE JARDIM

Acaba de ser feito um dos maiores lançamentos imobiliários dos últimos anos em Natal. Trata-se da Cidade Jardim, de responsabilidade da Construtora Seridó Ltda, e de João Veríssimo da Nóbrega. A novidade do lançamento é que os menores terrenos medem 450 metros quadrados e os compradores podem optar por projetos residenciais do arquiteto João Maurício de Miranda, cabendo à Construtora Seridó construí-los, como financiamento da Apern, Banorte ou Caixa Econômica, pelo BNH. A Cidade Jardim fica à margem da avenida Salgado Filho.

POTYCRET PRODUZIRA TUBOS DE CONCRETO

A Potycret — Produtos de Concreto Ltda. — empresa que atua principalmente na fabricação de postes, ingressará em 1974 na produção de tubos e premoldados, visando atender ao crescente e crescente demanda de material para redes d'água e esgotos em todo o Nordeste.

ETFRN PROMOVE SEMANA DE GEOLOGIA

Os alunos concluintes do curso técnico de mineração da Escola Técnica Federal promoveram de 17 a 21 de dezembro, a Iª. Semana de Estudos de Geologia, com conferência dos professores Edgar Dantas Ramalho, José Salim, Leon Diniz Dantas e Lúcio José Cavalcanti. Entraram em debate, principalmente, os problemas de mineração do Rio Grande do Norte.

TRANSFERÊNCIA DA REIS MAGOS

As Confecções Reis Magos S/A deverão se transferir para a sua nova fábrica da avenida Salgado Filho até o próximo dia 10 de janeiro, conforme informou o seu diretor Ney Dias. Como decorrência da mudança, explicou ainda Ney, haverá a triplicação do atual volume de produção da indústria e o ingresso na linha de calças masculinas. Para isso, foram adquiridas máquinas moderníssimas nos Estados Unidos. A nova fábrica possui 6.040 metros quadrados de área coberta e um terreno de 35 mil metros quadrados, capaz de suportar as futuras ampliações.

AGRADECIMENTO DO RN-ECONÔMICO

Por ocasião do lançamento da sua edição quarto aniversário, dia 4 de dezembro na Escola Técnica Federal, o RN-ECONÔMICO recebeu a valiosa colaboração da Distribuidora Potiguar de Bebidas Ltda., que serviu o whisky Royal Label Black a mais de uma centena de autoridades e empresários que prestigiaram o acontecimento. Utilizamos este espaço de Homens & Empresas para publicar nossos agradecimentos.



Desculpe o barulho,
a poeira, o transtorno.
Estamos trabalhando para você.
Nós sabemos que as máquinas estão
a fazer muito barulho, que os
caminhões colocando barro fazem
muita poeira, que a rua quase que
completamente interditada, é um
grande transtorno.
Infelizmente este
é o preço do progresso.
Mas é que o tempo é tão exíguo para
que possamos pavimentar estes mil
metros da avenida Prudente de Moraes
e mais 600 metros da rua Ceará Mirim
que temos de trabalhar depressa.

Quando a obra estiver concluída —
faltam apenas 51 dias — acreditamos
que você nem mais lembrará o barulho,
a poeira, o transtorno. Você há de
compreender tudo isso porque conhece
a imensa cratera que estamos tapando
para que Natal possa ver renascer sua
maior avenida. A 15 de fevereiro
poderemos lhe falar algo mais.
Por hora só nos resta dizer: Desculpe o
barulho, a poeira, o transtorno.
E saber que contamos com
sua compreensão.
Afinal, trabalhamos para você.
E nos sentimos recompensados
com o seu reconhecimento.

ADMINISTRAÇÃO JORGE IVAN
GOVERNO CORTEZ PEREIRA



As eternas vítimas dos erros alheios

dedicamos a maior parte desta edição à análise dos problemas do setor primário da economia do Rio Grande do Norte. Os nossos repórteres e redatores efetuaram levantamentos acerca da cultura algodoeira, do cooperativismo agrícola, dos projetos agropecuários aprovados pela SUDENE, da comercialização e exportação do sisal e, enfim, dos projetos agrícolas do governo estadual e da reforma agrária que o Ministério da Agricultura quer implantar no Estado. Culminando, fizeram duas entrevistas especiais que podem ser consideradas como dois importantes documentos para o estudo dessa problemática: ouviram o secretário da agricultura Geraldo Bezerra, cujo nome desponta entre os prováveis sucessores do governador Cortez Pereira; e o agrônomo Carlos Faria, uma das maiores autoridades brasileiras em algodão fibra longa.

requer atenção especial a reportagem abordando a situação em que se acham hoje 36 projetos agropecuários que a SUDENE aprovou para o Rio Grande do Norte. Salvo exceção, encontram-se paralizados e sem maiores perspectivas de futuro, pois foram massacrados inexoravelmente pela desastrosa política de captação de recursos do 34/18.

não se pode dizer exatamente até onde a política de captação poderá chegar, sem que uma medida efetiva extermine os seus efeitos negativos. Há cerca de um ano atrás, já dizíamos que alguns agropecuaristas estavam comprando o 34/18 a 40 por cento, o que realmente já poderia ser considerado um verdadeiro escândalo, em termos financeiros, sem falar no aspecto criminal. Nada foi feito. Então, nós fazemos agora uma nova denúncia: alguns agropecuaristas já estão sendo obrigados a captar o 34/18 pagando cerca de 70 por cento, entre juros bancários, taxas de captação e certas "taxas extras". Com isto, estamos convictos de que se atingiu a degeneração completa de um sistema que as omissões de muitos, os interesses escusos de alguns e o desespero de uma minoria transformaram exatamente num instrumento contrário ao desenvolvimento do Nordeste.

como se alcançar na agricultura regional maior progresso se, infelizmente, as medidas preconizadas nesse sentido deixam de surtir efeitos? E o que é mais grave, transformam os nossos agricultores em homens frustrados, eternas vítimas dos erros alheios?

Marco Aurélio de Sá

**NÃO SE AFOBE!
«SISTEMA» FAZ
TODO ESSE SERVIÇO
PARA VOCÊ.**



*A contabilidade atrasada,
o acúmulo de papéis sobre sua
mesa, o descontrole da produção,
dos estoques e do faturamento de
sua empresa, tudo isso - no mínimo -
podem levá-lo a uma úlcera. Ou à falência.*

*Mas não se afobe.
Sempre é tempo de acertar.
Contrate SISTEMA para racionalizar
a contabilidade de sua empresa.
SISTEMA dispõe de computador
BURROUGHS B-500 para
simplificar os seus
problemas.*

SISTEMA
Consultoria de
Empresas e
Processamento
de Dados Ltda.

Rua Olinto Meira, 1074
Fone 2-3179 - Natal (RN)



Beraldo Bezerra

Um candidato que veio do campo

Um homem forte, sempre disposto a dominar a natureza. Um agrônomo por vocação (“... **Eu trago a agricultura nas veias**”), e político por convocação. Um administrador de destaque, a ponto de seu nome ser hoje cotado como possível futuro Governador do Rio Grande do Norte.

Geraldo Bezerra de Souza, filho da cidadezinha de Pedro Avelino, acolá no Serião de Angicos, gosta um pouco de música clássica, um pouco de música romântica e muito de cinema. Nascido sob o signo de **Leo**, admira a figura de Napoleão, sobre cuja personalidade já leu pilhas de livros. Admira o futebol, vai vez por outra ao campo, mas não tem fanatismo por este ou aquele time — apesar de se dizer torcedor do Alecrim, quando entre seus filhos abecedistas e americanos.

O ex-prefeito de Pedro Avelino, durante a terrível seca de 1953, e hoje Secretário de Agricultura do Estado pela segunda vez (a primeira foi durante o Governo Dinarte Mariz), dialogou com a reportagem de RN-ECÔNOMICO durante mais de duas horas, falando de suas experiências, de problemas

norte-riograndenses, e um pouco do futuro. Sempre seguro e enfático, declarou:

— **As Vilas Rurais não são um hobby do Governo, mas representam um sistema de criação de riquezas, e ninguém ousará alterar seus planos.**

— **O nosso agricultor, de tanto bater aqui e acolá, às vezes desanima. Esse homem precisa ser motivado. Os juros do PROTERRA deverão ser reduzidos. Nossas terras ociosas precisam ser transformadas em terras produtivas. A reforma agrária haverá de cumprir esse papel.**

— **Não deve o Rio Grande do Norte pensar em mandar sua mão-de-obra para a Transamazônica. Sou contra a transferência de pessoal, pois o Estado pode oferecer condições aos que desejarem ficar aqui.**

— **Os atuais programas de desenvolvimento do nosso Governo exigem continuidade de execução para garantia do sucesso. Mas são tantos os nomes que podem ser indicados para esse trabalho de continuidade da ação governamental. E a sucessão, logicamente, exige estudos profundos, pois estarão em jogo os interesses da comunidade.**

especial

As Vilas Rurais não são um hobby do governo, mas representam um sistema de criação de riquezas. Ninguém ousará alterar a sua implantação.

ORIGENS

Inicialmente reticente, quase acabrunhado como um camponês diante de estranhos, mas depois espontâneo e informal, fluente como um orador urbano, Geraldo Bezerra relembra passos importantes de sua vida e formação:

— Nasci em Pedro Avelino, no Centro-Norte deste Estado, na micro-região do Sertão de Angicos, um dos lugares mais secos do Rio Grande do Norte. Desde criança, senti pela frente a agressividade da natureza e a procura do homem em conquistá-la. Lá no interior fiz parte de meu curso primário, que em seguida vim concluir em Natal. Aqui estudei no Colégio Santo Antônio, até terminar o ginásial em 1942. Naquele tempo, talvez por influência da Guerra, minha vontade era de seguir carreira militar, particularmente a aeronáutica. Cheguei a fazer exames para piloto na nossa Base Aérea, mas, infelizmente, um problema de vista me atrapalhou. Então, logo decidi pela agronomia. Sou descendente de pais e avós agricultores, e creio que a agricultura estava e está na minha formação sanguínea. O curso colegial eu fiz no Recife. Depois entrei para a Escola de Agronomia do Nordeste, em Areia, na Paraíba, onde estudei dois anos. E os últimos anos eu completei na Escola Agrícola da Universidade Rural do Rio de Janeiro, no quilômetro 47, isso no ano de 1948.

Já muito à vontade, sem preocupação para o gravador colocado sobre a mesa, o atual Secretário de Agricultura prossegue sua história:

— Formado então, pensei em retornar à minha terra, a fim de dirigir a propriedade de meus pais, levando à prática os conhecimentos

adquiridos. Um meu colega gaúcho, Nilo Ferreira Romero, hoje incentivador do sistema Voisin em seu Estado, convidou-me para associação numa plantação de trigo no Sul. Talvez tivesse sido bom negócio. Mas eu raciocinei: — Eu, um homem nascido numa fazenda de algodão, ligado às manhas dessa cultura e às coisas do sertão; eu não poderia deixar de retornar para aplicar aqui o que havia aprendido. E retornei. No campo potiguar, jovem



recém-formado, experimentei de perto a resistência natural de meu próprio pai aos métodos e técnicas modernas de produção. Só com conversa, com teoria sofisticada não se consegue convencer ninguém para adoção do que há de novo. Temos que aliar teoria e prática. Meu pai, por exemplo, demorou a adquirir o primeiro trator, mas depois percebeu a importância da máquina, sendo hoje um entusiasta da mecanização. Antes não era sensível à utilização de fertilizantes, hoje é. Em resumo, a vida ensina que precisamos ser prudentes no dialogar, e cientes de

que os resultados objetivos, concretos, são a melhor demonstração da verdade.

Em 1950, após cerca de um ano na fazenda, o jovem agrônomo (um dos poucos da profissão, numa época em que apenas Direito e Medicina eram tidos como títulos “nobres”) dirigiu-se novamente a Natal. Aqui recebe um convite, e aceita-o, para lecionar na Escola Prática de Agricultura de Jundiá. Sua disciplina era Motores e Máquinas, e pouco tempo depois Geraldo Bezerra foi escolhido Diretor da Escola. O “regime forte” da autoridade do Diretor ainda é citado, até hoje, por alguns dos ex-alunos de Jundiá. Eis a razão da lembrança: “Realmente, nós exigíamos disciplina do pessoal, muita dedicação, dada a nossa real vontade de que todos rendessem o máximo” — explica o entrevistado.

CONVOCAÇÃO

A próxima missão do agrônomo, por volta de 1951, seria na exploração do Posto Agropecuário de Ceará-Mirim, como técnico do Ministério da Agricultura. Estava ele naquela cidade, quando recebeu a visita de uma comissão de Pedro Avelino, que iria — afinal — colocar o técnico numa tarefa política (a primeira de sua vida). A comissão, falando em nome da liderança de sua terra natal, convoca-o para candidato a prefeito de Pedro Avelino, sem admitir negativas. Geraldo acabou cedendo, terminando eleito com 81 memoráveis votos de vantagem sobre seu adversário mais forte, apesar de não ter feito campanha. Corria o ano de 53, e Geraldo — aos 28 anos de idade — tomou posse como um dos prefeitos mais jovens do Estado.

vá de YAMAHA

YAMAHA não é apenas uma moto. É também motores para barcos. Faça uma opção. Vá de YAMAHA, por mar ou por terra. No barco, você colocará um motor resistente, compacto e poderoso. Com a moto, você estará possuindo uma das máquinas mais "vivas" de sua classe.



YAMAHA

REVENDEDOR AUTORIZADO PARA O ESTADO

A. L. PAIVA LTDA.

Rua Dr. Heitor Carrilho, 104 - Fone 2-0632

D6C NATURAL DA TERRA EM QUE SERVE



D6C

- Motor diesel Cat de 142 cv (140 HP) no volante.
- Servo-transmissão (3 marchas à frente e à ré) ou transmissão direta (5 marchas à frente e 4 à ré).
- Embreagens de direção e freios em banho de óleo.
- Esteiras vedadas; roletes e rodas-guia de lubrificação permanente.



Quando você compra Caterpillar recebe muito mais que o melhor produto

O conhecido trator de esteiras Caterpillar D6C agora é produzido no Brasil. Uma máquina com força de sobra para os maiores implementos e econômica para os pequenos trabalhos do dia a dia no campo. Uma máquina para todas as etapas de preparação do solo e insubstituível nos serviços complementares. Como "agricultor", executa trabalhos de desbravamento, limpeza, desmatamento, subsolagem, aração e fertilização profunda. Como "construtor", implanta ruas e estradas, faz açudes, barragens e canais de irrigação.

Agora é nosso; com um prazo de entrega muito menor. E com amplos planos de financiamento. E aquela qualidade de quem se chama Caterpillar em qualquer parte do mundo.

MANCOSA S. A.

MÁQUINAS, REPRESENTAÇÕES, COMÉRCIO E INDÚSTRIA

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

FORTALEZA - Ceará
Rua Castro e Silva, 204/B

I. PESSOA - Paraíba
Rua de Areia, 240

especial

Sou contra mandar o
nosso agricultor para a
Transamazônica.
O Estado tem condições de oferecer
melhores perspectivas aos
que ficarem aqui.

Confessa o ex-prefeito que, na época, sua tendência para a política partidária era zero, se bem que no interior "todo mundo possui suas simpatias". Seja como for, 1953 foi um ano marcado por terrível seca no Nordeste. E as prefeituras municipais, sem arrecadação suficiente, sem fundos especiais, foram colocadas diante de um grave desafio. Pior ainda se apresentava a situação para o administrador de Pedro Avelino eleito pela legenda do ex-PST, pertencente ao esquema da ex-UDN, tendo — portanto — o Governador Sílvio Pedrosa como adversário, ainda que um amigo de família.

Mas Geraldo não desistiu. Insistiu. Bateu às portas do Palácio de Pedrosa, colocou os problemas, e logrou êxito: "Fui bem atendido, na verdade. Não posso reclamar. Conseguimos do Governo do Estado mercadorias doadas pela LBA, as quais levamos para o interior e transformamos em trabalho. Trocamos mercadorias por serviços prestados e até por materiais de construção, tijolos e telhas. Assim, conseguimos abrir escolas, construir o prédio de uma cooperativa, prestar certa assistência social à comunidade. Fotografamos tudo que fizemos. Afinal, fomos premiados por um elogio oficial do Secretário da LBA no Rio Grande do Norte, Edilson Varclla, que apreciou nossa prestação de contas".

LIÇÕES

Da prefeitura saiu Geraldo Bezerra antes de completar seu mandato, sem contudo prejudicar a continuidade da obra programada (pois o vice-prefeito era totalmente com ele identificado), e sem deixar de colher da experiência importantes li-

ções. Entre estas, menciona o atual Secretário da Agricultura o fato de ter aprendido, assim "em primeira instância", certos modos de como conviver com os políticos. Reflexivo, diz ele:

— *Eu não aceitava o estilo de fazer política de muitos, e não aceitaria se alguns episódios pudessem ser repetidos. Aprendi, porém, a atender de forma cordial os políticos de boas intenções, compreendendo também as falhas de alguns. Entendi que o político pode muito colaborar com o administrador, com o exe-*



cutivo, na medida em que defenda efetivamente os interesses da coletividade, até mesmo em sacrifício de seus próprios interesses. Tem o político o dever de trabalhar para a administração tanto quanto o administrador, ou mais até.

Ainda em termos políticos, revela o entrevistado suas origens ude-nistas, vinculadas — em particular — no esquema de Dinarte Mariz.

Antes, sua família ligou-se ao Senador Georgino Avelino e a José Augusto Bezerra de Medeiros.

Recompondo a história, recorda Geraldo que depois na prefeitura de Pedro Avelino veio um curso de especialização em agronomia em São Paulo. Lá estava ele quando Dinarte manda convidá-lo para dirigir um Departamento na Secretaria da Agricultura do Rio Grande do Norte. Ele aceitou, veio para Natal, e não tardou que fosse convocado para assumir pela primeira vez o cargo de titular da Pasta, dessa feita em substituição a José Bezerra de Araújo, eleito suplente de Senador.

Antes disso, porém, em São Paulo o agrônomo havia conquistado — por concurso — uma bolsa de estudos nos Estados Unidos, Califórnia, onde passou oito meses aprofundando seus conhecimentos em irrigação, conservação de solos e mecanização agrícola. O jornal "A República", aliás, guarda em seus arquivos entusiasmados artigos datados de 1957 e 58 e assinados por Geraldo Bezerra de Souza, onde a irrigação é pregada em textos enfáticos. Com um currículo já então rico, além de um claro senso prático, ficaria o agrônomo como alto auxiliar do Governo Dinarte Mariz até o final deste, em 1961.

DESTAQUE

Em seguida, de 61 a 71 (quando Cortez Pereira assume o Governo), Geraldo Bezerra esteve no exercício de seu cargo no Ministério da Agricultura, sempre disciplinado, vibrador com a agronomia, fiel ao posto e à profissão como um soldado que outrora quisera ser. E em 71, Cortez, seu ex-colega de Colégio Marista em Natal, amigo com quem não raro se encontrava em

especial

Terminado o governo
Cortez Pereira, voltarei à minha
função no Ministério da Agricultura,
colocando-me à disposição do
que me designarem.

reuniões no Banco do Nordeste, chama-o de novo para o lugar de Secretário da Agricultura. Crê Geraldo que para sua escolha Cortez não se baseou em indicações políticas. E foi exatamente isso que disse o Governador no famoso Seminário de Ponta Negra, feito para entrosamento de seus auxiliares.

Se antes Geraldo Bezerra era conhecido e respeitado no Rio Grande do Norte, agora — depois da atuação na Pasta da Agricultura do Governo Cortez Pereira — seu nome ganhou destaque, a ponto de ser cogitado como um dos prováveis substitutos do atual Chefe do Executivo. Com efeito, por um processo natural, esse nome está relacionado com os ousados projetos agropecuários do Estado, a exemplo das Vilas Rurais e outras realizações. Modesto, porém, Geraldo descarta a hipótese:

— Tomei conhecimento dessa questão através da revista RN-ECONÔMICO, da qual sou leitor assíduo. Acredito que o Governador não tem se prendido a tal problema, por enquanto. Oportunamente, é claro que ele fará ao Presidente da República a sua proposta do nome ou dos nomes para a sucessão. Tal escolha, sem dúvida, merece e reclama estudos profundos. Tudo deverá estar de acordo, me parece, com aquilo que os Governos Federal e Estadual estão juntos implantando e que pretendem implantar. Acima de tudo, importa o desenvolvimento, a criação das melhores condições de vida para a população.

FUTURO

Perguntado se os atuais programas do Governo Cortez Pereira exigem continuidade de execução para

RN-ECONÔMICO/Dezembro/73



Geraldo Bezerra, a presença no campo

garantia do sucesso, ele responde que sim E argumenta: "Um retrocesso na execução de um programa ou projeto seria prejuízo para toda uma comunidade. Posso dar um exemplo: o próximo Governador do Rio Grande do Norte, seja ele quem for, não terá condições de alterar o andamento das Vilas Rurais. Porque essas Vilas não são um hobby do Governo, mas já representam um sistema de criação de riquezas para mais de mil famílias, com seis mil e tantos participantes, afora a participação indireta. Assim, ninguém pode alterar um trabalho desses. Ninguém ousará. Os próprios projetos protegem os governados dos futuros governantes".

Entretanto, explica o atual Secretário da Agricultura que muitos são os nomes que podem ser indicados para a continuidade da ação governamental no Rio Grande do Norte. E fala de sua situação concreta hoje: "Pessoalmente, terminado o Governo Cortez Pereira, voltarei ao Ministério da Agricultura, colocando-me à disposição do que me designarem. Pretendo também dedicar-

me à empresa privada, encaminhando um empreendimento agropecuário nas propriedades de meus pais e nas minhas".

Interroga-lhe o repórter se ele recorrerá aos incentivos da SUDENE, em sua perspectiva de empresário rural. Eis a resposta:

— Hoje se fala tanto de tais incentivos, particularmente no setor agropecuário, anunciam-se mudanças, que julgaríamos melhor aguardar as novidades. Penso que procuraria o PROTERRA, que está caminhando bem, ainda que possa melhorar. Os juros atuais de 7% poderão talvez ser reduzidos, em futuro próximo. Caberia também maior agressividade no atendimento, no sentido de se possibilitar a transformação de terras ociosas em terras produtivas. Não se deve permitir o adormecimento de proprietários rurais, talvez frustrados ao longo do tempo. O homem da agricultura, de tanto bater aqui e acolá, às vezes desanima. Precisa então o PROTERRA motivar esse homem. Estamos certos de que com o esforço do Governo Federal, do atual e do futuro

especial

Já são poucos os 200 tratores comprados no atual governo. O acesso à máquina não pode ser facilitado apenas ao homem rico, e sim a todos os que precisem dela

Governo, as distorções serão corrigidas, através do PROTERRA e de outros instrumentos.

VISÃO

Ao referir-se aos problemas mais diretos da agricultura Geraldo Bezerra revela um entusiasmo sem fim. Para ele, um Estado de vocação agrícola como o nosso (com cerca de 60 a 70% da população trabalhando no campo), jamais pode negar o papel primordial do desenvolvimento do setor primário. Cabe ao Rio Grande do Norte pensar no algodão (como sempre), no sisal, na cana-de-açúcar, e também no milho, no feijão, no sorgo. Pensar na diversificação agrícola. Na mecanização que se combine com a máxima utilização da mão-de-obra. Pensar na fixação do homem à terra. Não deve o Rio Grande do Norte pensar em mandar sua mão-de-obra para a Transamazônica, ("Sou contra essa transferência de pessoal, hoje. Antes não era. Mas o Estado pode oferecer condições aos que desejarem ficar aqui"). Tem o Estado muitas terras ociosas para explorar. Urge uma reforma agrária racional, cujas áreas prioritárias já foram definidas em recente Decreto Federal. Na nossa última colheita de algodão sentiu-se a falta de mão-de-obra. Por que?

— Porque os nossos algodoeiros, salvo exceção, são na base do regime plantation, onde um proprietário explora 300 a 400 hectares com apenas 30 ou 40 moradores. Então, o trabalhador livre, que pode escolher onde trabalhar, procura outras alternativas e falta na colheita. Natural. Necessitamos de mais tratores. Criou-se o Fundo de Mecanização Agrícola, ligado à Secretaria, para



atender aos que o procuram, e essa procura tem sido enorme. Já são poucos os mais de 200 tratores adquiridos no atual Governo. O acesso à máquina não pode ser vinculado ao homem rico apenas, ao poderoso, mas sim a todos que precisam dela. Os tratores do Estado, na verdade, estão infradimensionados para a demanda que cresce dia a dia. Somente para as Vilas Rurais foram solicitados ao Banco do Brasil mais 200 tratores. Tratores de pneus e de esteiras. Devemos pensar ainda na pesquisa agrícola. O Governo Federal criou há pouco a EMBRAPA, um órgão específico para fortalecer esse trabalho. Informações agrícolas e pecuárias fora da pesquisa são um chute. Nada se faz de sério no campo sem a pesquisa. Estamos atrasados nesse setor. Devemos, pois, correr muito para a atualização. E cabe pensar ainda na adubação, nos fertilizantes. Em implementos agrícolas e pecuários de modo geral. Dar força ao setor primário e fornecer bases sólidas para o desenvolvimento. A estratégia de industrialização do Rio Grande do Norte deve condicionar-se imediatamente para a transformação e semi-transformação

de matérias-primas locais. Exemplos: castanha de caju e algodão.

Detalhando sua idéia de desenvolvimento do setor secundário, a partir do setor primário, Geraldo Bezerra aborda o programa têxtil:

— Vamos aumentar a produção algodoeira, pois temos condições de produzir para as indústrias a serem aqui implantadas. A Indústria Têxtil Seridó irá consumir cerca de dez mil toneladas de algodão. E o Estado produz atualmente cerca de 30 mil toneladas, das quais consumimos apenas duas ou três mil e exportamos outras 28 mil, aproximadamente. Logo, temos possibilidades para mais duas indústrias do porte da Seridó. Não idealizamos trazer todo o parque têxtil brasileiro para cá, lógico, mas dentro de dois ou três anos estaremos produzindo provavelmente entre 40 a 50 mil toneladas de algodão, que é coisa significativa em termos nacionais. O Rio Grande do Norte produz atualmente 56% do algodão fibra longa do país, e no projeto da Chapada do Apodi produziremos mais o tipo herbáceo e em Mato Grande mais ainda o tipo "mocó". A indústria têxtil a ser aqui instalada corresponde às potencialidades do Estado. Do progresso dos setores primários e secundário virá, por via de consequência, o progresso do setor terciário.

Lembrando que o Rio Grande do Norte possui ainda muitas terras por explorar, tanto nos vales secos quanto nos vales úmidos, coloca o Secretário da Agricultura um exemplo: atualmente, a poder de tecnologia e fertilizantes, está o Estado conseguindo no Vale do Açu cerca de três mil quilos de algodão por hectare, produtividade semelhante à de Israel, que é tida como a maior do mundo. ■

DIVISÓRIAS METAPLAC, OU GUERRA.

A divisão racional do trabalho começa com a divisão do espaço. Já vai longe o tempo em que você levantava parede de alvenaria e no mês seguinte derrubava a mesma parede.

A divisória Metaplac é fabricada com alumínio anodizado e é facilmente desmontável para atender a um futuro crescimento da empresa. Verifique as montagens, a exatidão das medidas, os encaixes cuidadosamente ajustados. Veja tudo.

E depois, bata palmas. Ela merece.

Você pode escolher o tipo de acabamento que preferir. Ou painéis de madeira de lei, ou fórmica, ou duraplac, ou vidro, ou o material que quiser. É só falar. As vendas são a prazo sem acréscimo. Tem mais: você só começa a pagar depois que a divisória estiver instalada.

Acabe com o congestionamento dentro da sua empresa. Divisória Metaplac nela.



METALÚRGICA DO NORDESTE S.A.

Fábrica e escritório: Rua Padre João Damasceno, 4
tel. 22820 - Natal.
Vendas - Recife: Rua da União, 27 - conj. 502 -
tel. 22-2598. Salvador: Rua Marquês de Leão, 34.

Sisal

A palavra de ordem é aproveitar a onda

No dia dez desse dezembro que finda, quem quisesse conversar com Alonso Bezerra no seu escritório da rua Senador João Câmara, não o encontraria. Quem procurasse o agrônomo João da Matta Toscano Neto no escritório do Edifício Sisal, igualmente não o encontraria. Estélio Fonseca Ferreira não estava no seu gabinete do Departamento de Padronização e Classificação, na delegacia regional do Ministério da Agricultura. Francisco Dantas Guedes havia saído com Alonso Bezerra, era a notícia dada pela sua secretária. Clidenor Jacob de Medeiros e João Cadmo Cavalcanti, ambos da CACEX de Natal, não eram encontrados no 3.º andar da nova sede da agência central do Banco do Brasil. O gerente adjunto e o próprio gerente da agência centro do BB também desde cedo não estavam em seus gabinetes e só voltariam no dia seguinte.

Enquanto isto, o Hotel Internacional dos Reis Magos estava com vários apartamentos ocupados por industriais e técnicos vindos do Rio de Janeiro, Brasília, Salvador, João Pessoa, Campina Grande. Cerca de vinte.

Quem subisse, no entanto, ao quinto andar do Banco do Brasil da avenida Rio Branco e fosse até o confortável auditório decorado com coloridos tapetes de Dorian Gray, encontraria todos esses homens reunidos. O assunto que os congregava: o sisal. Para se saber disto era necessário certamente, se estar muito por dentro do que ocorre com a economia do Rio Grande do Norte. O RN-ECONÔMICO estava. Por isto foi lá.



Somente quem estivesse por dentro da economia do Rio Grande do Norte saberia que essa reunião, de interesse nacional, ocorreria aqui, no Banco do Brasil. O RN-ECONÔMICO sabia.



Sob o silêncio e a discrição de um sigilo que gosta sempre de usar em tais ocasiões, a CACEX (Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil) realizava naquele dia uma reunião objetivando discutir a comercialização e exportação do sisal produzido no Brasil, hoje considerado o maior produtor dessa fibra, em todo mundo (cerca de 240.000 toneladas/ano, contra 180.000 da Tanzânia, seu concorrente mais próximo). A reunião era continuação de uma anterior, realizada no Recife, quando se tratou sobre as especificações da padronização do sisal, visando a sua classificação e a fiscalização da exportação. Também promovida pela CACEX e sob os mesmos efeitos de discrição.

Um dos principais temas da reunião foi causas da elevação dos preços do sisal, e não foi necessário se discutir muito para se chegar a alinhá-los: 1) diminuição da produção mundial; 2) efeitos climáticos, como seca na África, o maior produtor; 3) crise do petróleo, acarretando, indiretamente, oneração no preço dos fretes; 4) redução das matérias primas sintéticas principais competidoras do sisal, na fabricação de fios parafeno (baler twine).

A causa principal da súbita ascensão do preço do sisal, no entanto, segundo os participantes da reunião, é baixa produtividade, gerada pela maior demanda do produto. Evidentemente, os países produtores não estavam preparados para o alto consumo da fibra, que os apanhou de surpresa, e se hoje a Tanzânia está plantando em larga escala e o Brasil se prepara (justamente em decorrência de reuniões como aquela) para incrementar o plantio, países como Angola e Quênia estão apáticos diante do problema e o México ao ponto de ter que importar sisal do Brasil, para atender à sua própria indústria de transformação.

APROVEITAR A ONDA

A palavra de ordem é aproveitar a situação benéfica criada para o sisal, em decorrência da crise dos produtos sintéticos, principais concorrentes da fibra de agave. Para isto, no entanto, é necessário antes de mais nada a proteção de medidas creditícias, por parte do governo, quer na recuperação das culturas existentes, quer no financiamento para implantação de novas culturas.

Isto a CACEX não apenas prometeu: já executa e o representante da Câmara de Financiamento e Produção do Ministério de Agricultura, Sr. Júlio Régis Sobreiro, estava presente à reunião ultimando dados que servirão de base ao estudo dos futuros preços mínimos do sisal, dos quais advirão os financiamentos; porque sem preços mínimos não haverá financiamento e conseqüentemente não poderá haver assistência técnica aos produtores.

Todo o esforço que se dispende agora, no entanto, só irá render plenamente nos próximos três ou quatro anos: plantando-se hoje em larga escala, se terá que esperar esse tempo para que haja uma super-produção do sisal.

SISAL NO NORDESTE

Uma cultura de características inusitadas, o sisal independe dos efeitos das estiagens e é imune às pragas que na maioria das vezes causam a perda de outras plantações. É por isto que se adapta justamente às regiões secas, como a África, o Nordeste brasileiro, o México.

No caso do Nordeste, consideraram os homens reunidos no auditório do Banco do Brasil que a produção está se igualando à demanda, em virtude da implantação de indústria de transformação da fibra em baler twine, ou seja: o sisal já é exportado industrializado. Atualmente a capacidade de utilização das fábricas da Bahia e da Paraíba é de cerca de 64 mil toneladas/ano. Com mais cinco fábricas que vão se instalar brevemente, inclusive uma no Rio Grande do Norte, a absorção atingirá as 150 mil toneladas/ano, sobrando bem pouco da matéria bruta para exportação, considerando-se que a produção do Brasil é de cerca de 240.000 toneladas.

ESTÍMULO E RECUPERAÇÃO

Tendo em vista as boas perspectivas do sisal no mercado exterior e a sua crescente utilização no mercado regional, os Estados da Bahia e da Paraíba já estão cuidando de defender as suas culturas, criando para isto comissões de alto nível, que estudam as possíveis medidas que deverão ser tomadas pelos governos estaduais, no sentido de estimular os novos plantios e recuperar os existentes. Verificou-se, no

entanto, que o Rio Grande do Norte não tem ainda uma estrutura oficial capaz de fomentar ou mesmo defender e estimular a cultura sisaleira. Em virtude disto, os representantes potiguares à reunião anotaram a urgente necessidade de se dirigirem aos poderes públicos estaduais, no sentido de exigir a estruturação dos órgãos ligados ao problema, visando desenvolver essa importante cultura.

E na importância do sisal nenhum dos participantes põe dúvidas. Trata-se, no fim das contas, de uma cultura de pobre, como a define Francisco Dantas Guedes, da CISAF, exportadora de 80% de todo o sisal do Rio Grande do Norte. Plantada sem grandes aparatos técnicos, ela tem uma carência de três anos para começar a dar colheita. E passa oito anos rendendo.

João da Matta Toscano Neto, da Fazenda Zabelê, acha que a atenção das autoridades estaduais para com a cultura, seja de ordem creditícia ou técnica, é primordial, principalmente para a sua empresa que está em vias de transformar o Rio Grande do Norte no talvez maior produtor de sisal do Nordeste, podendo superar a Bahia em breve tempo, quando estiver em fundamento toda a capacidade de um projeto de expansão que o PROTERRA vai financiar (ver matéria em outro local desta edição).

Ainda na reunião, os presidentes das Câmaras de Sisal da Bahia e da Paraíba (o RN faz parte dessa última) Aron Jordão de Oliveira e Ricardo Brandão Eysen, chamaram a atenção para a necessidade de um maior controle de qualidade da fibra, em virtude das misturas de comprimento e tipos, que se verificam atualmente, com conivência dos próprios produtores. Essa mistura poderá prejudicar significativamente o sisal brasileiro no exterior, disseram eles, urgindo uma tomada de posição do próprio elemento produtivo, uma campanha esclarecedora aos pequenos produtores, que deverão ficar conscientizados no sentido de melhorar sempre a qualidade do seu agave. Com isto, ganhará mais o produto brasileiro, quando comparado com os de outras procedências, na bolsa do sisal mundial, conceituando-se cada vez mais junto aos importadores, que estão na Europa Ocidental e em vários países da Cortina de Ferro, nos Estados Unidos e no Canadá. ■

A MAIOR PLANTAÇÃO CONTÍNUA DE 'SISAL' DO MUNDO

O maior complexo sisaleiro do Brasil está localizado no Rio Grande do Norte, assim como a maior plantação contínua de sisal. A 24 quilômetros de João Câmara já dentro do município de Touros, está a Fazenda Zabelê, quase 32.000 hectares de terras cultiváveis, dos quais 10.600 hectares plantados com sisal. A Fazenda Zabelê é, na realidade, o conjunto de 50 propriedades anexadas, com 400 prédios residenciais, abrigando 3.000 pessoas, todas vivendo direta e indiretamente da cultura do sisal, ou agave.

Toda essa grandiosidade real, no entanto, é um quase nada, comparado com o que a Fazenda Zabelê pretende ser, em futuro próximo, quando estiver em execução o projeto de expansão que já se encontra no Banco do Brasil, que o vai financiar através do PROTERRA. Valor do projeto: Cr\$ 19.178.365,00, a preços atuais.

O projeto, em si, será o maior, na categoria agrícola, já aprovado para uma empresa particular do RN, pelo PROTERRA.

O Grupo Serra Verde, por outro lado, pretende ampliar a área para até 20.000 hectares de sisal — a maior plantação contínua do mundo, dessa cultura.

Para que Zabelê chegasse a ser o que é hoje e pretendesse ser o que programa para amanhã, foi necessário uma falência por conta de má administração, e a desvalorização da cíclica cotação do sisal no mercado internacional.



O grupo dirigente da Zabelê manteve recente contato com o Governador Cortez Pereira, quando foi feita uma exposição sobre o projeto. Na foto que registra o encontro, vemos, da esquerda para a direita, os senhores Arnóbio Pinto Coelho, Governador Cortez Pereira, Geraldo Magalhães, Roberto Cadengue, João da Matta Toscano Neto e Gildo Elísio Galvão Wanderley.

Explica-se: antes pertencente ao grupo português Sacraft, a Fazenda Zabelê alcançou o clímax de sua existência, uma época faraônica, até meados da década de 60, quando os preços do sisal atingiam cotações invejáveis. Quando entrou 70, o sisal declinou de importância e de rentável pela própria natureza o seu cultivo passou a ser tanto oneroso quanto deficitário.

Foi aí que a Sacraft, por força legal, em consequência dos desmandos naturais e estranhos, viu a Fazenda Zabelê ir à hasta pública, leiloadada ao preço mais alto. O Grupo comandado pelos empresários Fernando Rodrigues e Múcio Bandeira de Melo adquiriu a imensa faixa de terra, que no fim das contas não se prestava apenas ao cultivo do sisal.

Consumada a compra, a Companhia Agro-Industrial Serra Verde, que explora a produção sisaleira de Zabelê, tratou de recuperar as áreas plantadas e praticamente perdidas, fazendo voltar ao normal a situação dos trabalhadores, que atingia as raias da miséria, o pessoal sem as mínimas condições de sobrevivência (inclusive com salários atrasados), já hoje tendo recuperado 5.000 hectares. Até julho de 1974, mais 1.200 hectares serão plantados em cultura nova, racionalmente, em fileiras duplas, consorciados com mamona.

João da Matta Toscano Neto, engenheiro agrônomo e assessor técnico da Companhia Agro-Industrial Serra Verde (e da Agro Industrial Zabelê, firma que comercializa a produção sisaleira da Serra Verde) diz que, para se ter uma idéia mais rápida da grandeza física da Fazenda, basta se dizer que mesmo com a implantação total do projeto que ora se encontra no Banco do Brasil para análise e aprovação, a Companhia vai utilizar apenas 2/3 da sua área, com plantio de sisal e culturas industriais (mamona, amendoim) sendo óbvio que muita terra ainda haverá para futuras expansões.

ZABELÊ E OS NÚMEROS

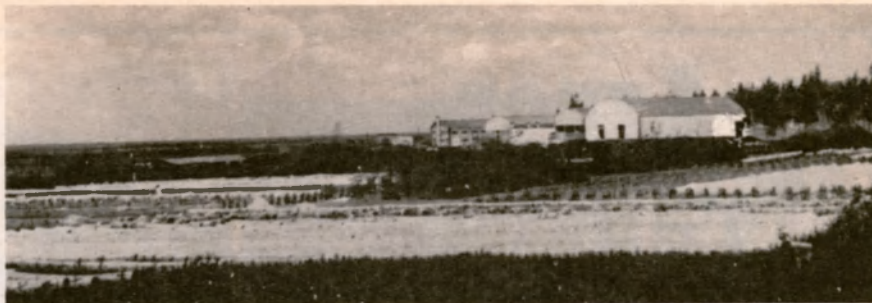
Até o final de 1973 a Agro Industrial Zabelê terá exportado mais de 5.000 toneladas de sisal para o exterior, diz o diretor administrativo do Grupo, Gildo Elísio Galvão Wanderley. E em 1974 essa cota deverá ser acrescida de no mínimo 60%.

O projeto de expansão ora aguardando o aval do BB vai propiciar, entre outros itens, o seguinte programa de inversões:

1. Uso de terras — 11.250 hectares para plantio de mamona e amendoim — Cr\$ 11.200.000,00.
2. Maquinismo — Cr\$ 3.880.000,00.
3. Edificações e obras complementares (poços, telecomunicações, telefonia e construções) ... Cr\$ 830.000,00.
4. Insumos modernos (adubos, inseticidas, formicidas, etc.) ... Cr\$ 3.217.000,00.

Total Cr\$ 19.178.365,00

Na estabilização do projeto, a partir do seu quarto ano de im-



Em Zabelê vivem 3.000 pessoas trabalhando no cultivo e no beneficiamento do sisal.

plantação, a estimativa da receita bruta anual será da ordem de Cr\$ 21.667.000,00. Isto significa que somente de ICM para o Estado e de contribuições para o FUNRURAL, a Companhia vai desembolsar em torno de Cr\$ 4.000.000,00 Já em 1973, no entanto, foram pagos ao Estado, de impostos, cerca de Cr\$ 1.500.000,00.

O Grupo que atualmente revigora e usufrui as possibilidades da fértil Zabelê está tranquilo da rentabilidade das aplicações. Tanto porque atualmente a situação do sisal é, mais do que nunca, excelente, no mercado internacional — sem possibilidades de uma recaída à maneira das oscilações do passado — como porque a imensa área será cultivada também com culturas industriais — mamona e amendoim. E mais ainda pelo know-how do próprio Grupo, que entre as muitas empresas que possui na região conta com a PAFISA (Papéis Finos do Nordeste). Pajeú e CELNORTE, todas ligadas diretamente ao complexo de celulose, além de operar também no sistema financeiro, através das empresas ligadas à TAA, uma das quais, a Tabajara S. A., Crédito Imobiliário, atua em Natal.

A Companhia Agro-Industrial Serra Verde e a Agro Industrial Zabelê têm como diretor administrativo o dr. Gildo Elísio Galvão

de Albuquerque; diretor comercial, dr. Roberto Cadengue; Assessor Técnico, agrônomo João da Matta Toscano Neto; Assessor Comercial, dr. Juarez Barbosa Pontes. As empresas ligadas ao complexo de celulose têm como superintendente o dr. Arnóbio de Coimbra Pinto Filho.

ESTRADA E PERSPECTIVAS

A diretoria da Fazenda considera da maior importância, para o pleno funcionamento do seu projeto de expansão, a construção de uma estrada de 24 quilômetros, entre João Câmara e Zabelê, sem a qual já agora existe estrangulamento no escoamento da produção, para exportação. Mas concomitantemente está tranquila, porquanto o governador Cortez Pereira, em recente reunião com o diretor Superintendente e outros diretores, prometeu imediatas providências.

Pronta a estrada, funcionando o projeto atual de expansão, a Serra Verde não vai sequer pensar em parar. E o agrônomo João da Matta enumera algumas opções em perspectiva para o futuro: 1) industrialização do sisal no próprio local (hoje existem instalações para extração e beneficiamento); 2) aproveitamento de sub-produtos do beneficiamento, principalmente na produção de hecogenina; 3) industrialização da mamona e do amendoim.

Arnor Francisco

UM CRIADOR QUE COLECIONA TÍTULOS

Garrotes reprodutores do Rio Grande do Norte vendidos para a África. Eis um fato de que muito pouca gente tem conhecimento. Mas absolutamente real, comprovante de que, embora ainda ineficiente, o nosso parque pecuário possui exemplares de primeira qualidade.

Quem vendeu reprodutores para a África foi o criador *Arnor Francisco da Silva*, proprietário da *Fazenda Boa Vista*, no município de São José de Mipibu.

Na *Fazenda Boa Vista* pastam nos campos naturais ou estão confinados em modernos estábulos, alguns dos mais laureados reprodutores campeões nordestinos, com é o caso de *Trevo*, animal de oito anos de idade, pesando 1.022 quilos que inclusive no último mês de novembro juntou mais três títulos aos mais de dez que já possuía: *Campeão da Raça*, *Campeão Senior* e *Campeão Conjunto da Raça*, juntamente com o seu filho, o bezerro *Orgulho*, de 780 quilos, que saiu da última FENORT, realizada em Parnamirim, promoção do Governo do Estado, conduzindo na testa o crachá de *Campeão Bezerro Nordestino*.

Além desses dois, na *Boa Vista* podem ser encontradas as vacas *Lamparina*, também vencedora na FENORT, *Campeã Senior Nordestina* (ela pesa 710 quilos), *Luanda*, *Campeã Bezerra* (um ano de idade, 385 quilos); e *Barulho* (11 meses, 370 quilos), *Campeão Bezerro*.



O BEZERRO ORGULHO, 780 QUILOS, GANHOU NA FENORT O TÍTULO DE CAMPEÃO BEZERRO NORDESTINO.



LUANDA É CAMPEÃ BEZERRA. TEM UM ANO E PESA 385 QUILOS.



A VACA LAMPARINA TAMBÉM VENCEU NA FENORT. ELA CAMPEÃ SENIOR NORDESTINA.

UM CRIADOR DEDICADO

Arnor Francisco da Silva é o que se pode chamar um criador dedicado. Dos sete dias da semana ele deixa apenas dois expedientes matinais para o seu escritório da rua Coronel Estevam, no Alecrim, ficando o resto do tempo entre as fazendas *Boa Vista*, *Pedro II* (em Januário Cicco) e *São João*, em Ceará Mirim. A *Boa Vista*, no entanto, é a que lhe toma mais tempo, por estar ali o seu gado mais importante, justamente os reprodutores que já chegam a ser exportados para o exterior. No Brasil, *Arnor Francisco* tem gado vendido para todos os Estados.

Além de reprodutores, ele cria também gado para corte, confinado em sua maioria nas fazendas *Pedro II* e *São João*. Ele considera a criação um bom negócio, mais ainda por ter sido esta, sempre, a sua atividade profissional. Embora possuidor de um dos maiores rebanhos bovinos do Rio Grande do Norte, nunca recebeu ou mesmo buscou financiamentos que não fossem as simples transações bancárias: ainda não se entusiasmou pelos benefícios dos incentivos dos artigos 34/18 da SUDENE e só recentemente encomendou um projeto para ser financiado pelo PROTERRA, que teve parecer favorável do Banco do Brasil, mas está na Secretaria de Agricultura, por que ele próprio ainda não se incomodou de "adiantar as coisas". O projeto é para plantação de forragem e a própria inconstância das culturas de capim em nossa região é que fez *Arnor Francisco* não se entusiasmar muito pela efetivação do projeto: ele sabe que não possuímos uma espécie de capim que, mesmo não sendo perene, possa oferecer rendimento de plantio mais elástico. Capim plantado no Nordeste morre depois do terceiro ou quarto ano, o que não ocorre com as plantações do sul do País, que chegam a permanecer produzindo de 15 a 20 anos.



TREVO, 8 ANOS E 1.022 QUILOS, POSSUI DEZENAS DE TÍTULOS. É UM CAMPEÃO DA RAÇA.



BARULHO, COM 11 MESES E 370 QUILOS, É CAMPEÃO BEZERRO.

Falando ao RN-ECONOMICO, *Arnor Francisco da Silva* disse, no entanto, acreditar mais nos sistemas de financiamentos do PROTERRA do que nos da SUDENE, principalmente com relação à agropecuária. Como a maioria dos homens intimamente ligados ao problema da terra, mesmo sem ter projetos dependendo da SUDENE, acha "incrível se comprar dinheiro a 30% e até 40%". E acentua: "A pecuária por si só é uma atividade difícil, quase sempre mal vista por outros tipos de empresários. E se pagar exorbitâncias, sem uma garantia natural é sem dúvida muito arriscado".

Quanto ao PROTERRA acha que funciona justamente a partir do fato do empresário não ter que pagar nada a ninguém, a não ser o juro naturalmente devido.

Por enquanto, ele prefere ir construindo o seu negócio com esforço e recursos próprios. Dedicando-se dia e noite ao seu gado, que é sem dúvida uma das principais razões de sua vida: ele cuida de cada animal com especial dedicação, sabendo de cor o nome de cada um, principalmente os da raça Indubrasil, todos registrados na Associação Brasileira de Criadores de Zebu, ligada ao Ministério da Agricultura e funcionando em Uberaba, Minas Gerais. Cada animal tem controle genealógico até os dois anos e meio, sendo registrado como reprodutor, a partir daí.

Afora a preocupação com a venda do gado disponível, *Arnor Francisco* tem outra, que lhe toma mais tempo, sem dúvida: a de colecionar mais títulos de *Campeão* para os seus animais. E isto ele continuará fazendo anualmente, enquanto houver exposições. Principalmente porque essa é uma atividade que antes de mais nada lhe dá muita satisfação. É orgulho.

Cooperativismo

A solução que depende do homem

Enquanto as cooperativas agropecuárias de Umarizal e de Santa Cruz, bem como a Cooperativa dos Produtores Artesanais do Litoral Agreste, atravessam dias de franco desenvolvimento e perspectivas de um futuro ainda melhor, mais de cinquenta por cento das cooperativas do Rio Grande do Norte se encontram em vias de liquidação ou se acham simplesmente inoperantes, devido à carência de infraestrutura, à falta de visão empresarial das suas diretorias, à má administração, à falta de preparo dos seus associados e, em muitos casos, como a Cooperativa de Jucurutu e tantas outras, por questões de roubo. Realmente, nos últimos anos, não têm sido raras as notícias nas páginas dos jornais dando conta de desfalques, de intervenções e de fechamentos de cooperativas. E em todos os casos desastrosos envolvendo estas instituições o que ficou no fogo foi o dinheiro público, que financia estas experiências.

COOPERATIVISMO SOB CUSTÓDIA

Talvez por causa dos malogros do passado, a política cooperativista começa agora a ser praticada com algumas justas precauções, por parte de organismos públicos nela envolvidos. É o caso da SUDENE e da ANCAR-RN, que ao financiarem qualquer cooperativa submetem-na a um sistema de assistência técnica e administrativa, a fim de evitar erros perigosos.

Hoje, no Estado, 8 cooperativas são financiadas pela ANCAR-RN e pela SUDENE, todas voltadas para o setor agrícola: Apodí, Santa Cruz, Umarizal, Parnamirim, São José de

Campestre, Florânia, Açú e Alexandria. As quatro primeiras dessa relação têm a presença de dois técnicos — um agrônomo e um gerente — que in loco, com moradia e transporte pagos por convênio, desempenham ao lado da sua missão especificamente técnica o papel de fiscalizadores da aplicação dos dinheiros. As demais cooperativas possuem apenas agrônomos, sendo dirigidas por pessoas das próprias comunidades.

Afirma Antônio de Pádua Lima de Pio Pessoa, chefe do escritório da SUDENE no Rio Grande do Norte, que a razão que motiva o fechamento de muitas cooperativas é o roubo. Pessoas em cargos de direção das entidades, que manipulam em proveito próprio as economias dos associados, são os maiores responsáveis pelo malogro de empreendimentos que tinham tudo para conseguir sucesso econômico. Compatibilizando-se com este ponto de vista de Antônio de Pádua, o agrônomo Murilo Ferreira, chefe substituto do escritório, complementa a declaração dizendo que os recursos da SUDENE para o cooperativismo são limitados e quando uma cooperativa passa a ser agraciada com eles, o órgão passa a exigir a presença de um dos seus técnicos dentro dessa cooperativa, pois — como diz Murilo — “ninguém pode aplicar somas de dinheiro em vão”. Ilustrando essa norma da SUDENE, Murilo Ferreira — que é supervisor de todas as cooperativas financiadas pelo órgão — cita como exemplo a Cooperativa Agropecuária de Parnamirim, onde existe viabilidade econômica para incremento da avicultura (criação e abate de galeto). Em passado recente, esta cooperativa esteve às portas da liquidação, por conta da péssima administração da antiga diretoria; já agora, com novos diretores e com financiamentos da SUDENE é uma cooperativa que se reestrutura com ótimas perspectivas.

OS BONS RESULTADOS

Falando sobre o sucesso de outras cooperativas, o agrônomo Murilo Ferreira cita uma delas: a Cooperativa Agropecuária de Umarizal que neste ano de 1973 terá pago aos cofres do Estado, entre ICM e outros impostos, soma superior a Cr\$ 1,5 milhão. A região atingida por esta cooperativa é voltada prin-

cipalmente para a cotonicultura, daí porque a cooperativa já possui usina de beneficiamento de algodão e fábrica de óleo. Congregando mais de mil associados em dezenas de municípios do médio Oeste do Estado, a Cooperativa de Umarizal é uma das mais dotadas de financiamentos em todo o Nordeste: só o Banco Nacional de Crédito Cooperativo lhe concedeu empréstimos, em 1973, no valor de Cr\$ 1.877.941,00, enquanto que a SUDENE e a ANCAR-RN lhe emprestaram Cr\$ 491 mil, para pagamento em 12 anos, com juros de 5% ao ano. Esta cooperativa tem à frente um homem que hoje é citado até fora do Estado como um modelo de administrador: José de Souza Martins Filho, conhecido como Zezito.



Murilo Ferreira

A Cooperativa de Santa Cruz também atravessa uma boa fase. Ela possui na SUDENE um projeto para a implantação de uma usina de algodão e uma fábrica de óleo. Outras cooperativas que vão bem são as de Pedro Avelino e Martins. A primeira é uma das mais antigas do Estado e sofreu sérias dificuldades por motivos políticos e por uma administração desastrosa, mas agora com ajuda financeira do Banco do Nordeste, está se reorganizando. A Cooperativa de Martins se congregando com as cooperativas de Santa Cruz, Florânia e São José de Campestre, como nenhuma possuía usina, partiu com elas para o arrendamento da usina de Sítio Novo, onde agora beneficiam o algodão dos seus associados, que nesta safra poderá alcançar a casa das 3 mil toneladas.

UM PROJETO ARROJADO

Despertados pelas perspectivas animadoras da cultura do caju, os municípios da zona Oeste passaram a ambicionar a implantação de uma usina de beneficiamento de castanhas. A Cooperativa de Apodi movimentou-se primeiro nesse sentido e já está com um projeto que a SUDENE poderá financiar, como fez em 1970 com a usina de beneficiamento de arroz, hoje funcionando com bons resultados junto a essa mesma cooperativa.

Com a implantação das Vilas Rurais e de alguns projetos particulares voltados para o caju, dentro de alguns anos essa cultura pesará muito na balança da economia da zona Oeste. Daí, o interesse da cooperativa de Apodi, que já tem o beneplácito das instituições de crédito.

Diz Antônio de Pádua Lima de Pio Pessoa que as cooperativas, desde que tenham boa administração, possuem todos os meios para ingressar numa fase ilimitada de progresso. E explica ele que aquelas que estiverem sob o amparo da SUDENE terão ao seu alcance todos os meios de recorrer aos financiamentos de entidades de crédito como o Banco do Nordeste, o Banco Nacional de Crédito Cooperativo e até o Banco Interamericano de Desenvolvimento.

COMO MORRE UMA COOPERATIVA

José Soares de Souza, gerente da agência de Natal do Banco Na-

cional de Crédito Cooperativo, acha que muitas cooperativas fracassam — fato que é nacional — por falta de estrutura material e de recursos humanos. Particularizando a questão para o caso do Rio Grande do Norte, ele reconhece que 50% das nossas cooperativas deixaram de funcionar em consequência da falta de estudos prévios que comprovassem ou não a viabilidade econômica da região para sustentá-las. Mas ele aponta outras razões do fracasso: falta de doutrinação dos associados para os seus direitos e deveres; interferência de interesses políticos partidários nos negócios da cooperativa; presença de tipos incompetentes, e às vezes desonestos, à frente das diretorias.

Pessoas entendidas em questões financeiras afirmam que muitas cooperativas mantêm ociosa uma boa parte dos dinheiros oficiais que recebem através de financiamento, em muitos casos porque a própria capacidade de endividamento dos seus associados não permite o consumo total dos recursos. O gerente do BNCC, José Soares de Souza, aceita a existência de dinheiro ocioso em algumas cooperativas e culpa por esse fenômeno a falta de capacidade de alguns administradores que não dinamizam as aplicações. Ele cita, nesse particular, um contra-senso: enquanto algumas cooperativas têm dinheiro de sobra, outra deixam de ampliar sua área de atuação por falta de recursos, como é o caso da Cooperativa dos Produtores Artesanais do Litoral Agreste Ltda., que hoje reúne milhares de artesãos e já chega mesmo a exportar para a Inglaterra,

Japão, Bélgica e Estados Unidos as obras do artesanato potiguar.

UMA QUESTÃO INCOMPREENSÍVEL

Diante do êxito da cooperativa dos artesãos, fundada em 1963 pela lucidez do então bispo auxiliar Dom Eugênio Sales — hoje Cardeal do Rio de Janeiro —, não se tem falado noutra coisa senão no incremento de projetos de artesanato. Já vieram até mesmo técnicos estrangeiros apontar esses projetos como ideais para elevar o padrão de vida em algumas regiões do Rio Grande do Norte. O que não se tem observado é que a Cooperativa dos Produtores Artesanais do Litoral Agreste tem deixado de se expandir por falta exatamente do apoio oficial. Quando a COPALA foi criada, possuía apenas 453 sócios. Hoje, são quase 3 mil, integrando 48 grupos de artesãos em 25 municípios do Estado. É frequente um artesão ligado à cooperativa ganhar mais do que um agricultor.

Naldir Helena de Sena, presidente da COPALA, informa que a cooperativa opera quase que exclusivamente com capital oriundo da poupança dos seus associados, os quais possuem um poder aquisitivo muito pequeno, o que motiva a retração da produção pela falta de capital de giro em maiores quantitativos.

Com esse exemplo, que demonstra o sucesso de um cooperativismo bem dirigido, fica lançado um desafio: que outro sistema desenvolveria mais rapidamente o setor primário da economia do RN? ■

**QUALIDADE
SÓ COM
EXPERIÊNCIA ...**

Em matéria de massas alimentícias, confie nos 16 anos de experiência da IPALMA.

macarrão



EXPERIÊNCIA É QUALIDADE
E QUALIDADE É IPALMA.
MACARRÃO IPALMA E ITÁLIA,
TALHARIM E MASSAS PARA
SOPA. RECEITA TÍPICAMENTE
ITALIANA.
UMA INDÚSTRIA NOSSA,
FEITA POR GENTE NOSSA.

Rua Miguel Couto, 1093
Lagoa Nova - Natal (RN)
Fone 2-2227



José de Souza Martins

Cooperativismo não é agiotagem

José de Souza Martins Filho, 39 anos, é o presidente da Cooperativa Agropecuária de Umarizal desde a sua fundação, em 1966. Ele em sido apontado como um modelo de dirigente cooperativista por causa do dinamismo com que tem trabalhado e pelo espírito empresarial que transmitiu à entidade que preside. Os sócios da Cooperativa de Umarizal, em geral, dizem-se satisfeitos com os benefícios que têm recebido ao longo desses anos, benefícios que não são apenas de ordem creditícia, pois Zezito — como é conhecido José de Souza Martins Filho — acha inclusive que “cooperativa que fó faz emprestar

dinheiro não está ajudando ninguém; está, isto sim, fazendo agiotagem”.

Prefeito reeleito de Umarizal, Zezito possui curso de administração, feito junto à própria SUDENE. Unindo sua vocação de político com as suas qualidades de administrador, ele tem conseguido se sair bem tanto na prefeitura como na cooperativa. Homem modesto, não gosta muito de falar, mas não resiste a uma conversa sobre cooperativismo. Por isso, RN-ECONÔMICO conseguiu dele, com exclusividade, a seguinte entrevista, que bem expressa o seu pensamento sobre o problema das cooperativas no Rio Grande do Norte.

RN-ECONÔMICO — *O que é essencial para o sucesso de uma cooperativa?*

Zezito — A comercialização. O essencial não é conseguir financiamentos junto aos bancos e repassar aos associados. Fazer apenas isso é agiotagem. O que a cooperativa tem que fazer é incentivar a produção, garantir assistência técnica aos associados, e depois conseguir o melhor preço para a produção alcançada. Com isso é que ela atende às suas finalidades, assegurando lucros maiores para os que dela fazem parte. Para que uma cooperativa atinja essa meta ela precisa ser bem administrada, ter entrosamento com os órgãos de apoio e com as instituições creditícias.

RN-ECONÔMICO — *Qual a importância de uma cooperativa numa região pobre e essencialmente voltada para a agricultura?*

Zezito — Respondo nos seguintes termos: em Umarizal, os compradores de algodão compram a arroba do produto por Cr\$ 17,00. Mas, a cooperativa compra o algodão dos seus associados na base de Cr\$.. 21,10, portanto com Cr\$ 4,10 de diferença a mais. Isto não poderia acontecer sem cooperativismo. É por esse motivo que temos na Cooperativa de Umarizal 1.014 associados, espalhados em 25 municípios. Nós asseguramos vantagens que eles não obteriam sozinhos.

RN-ECONÔMICO — *Só a exis-*

tência de um bom gerente já garante o sucesso de uma cooperativa?

Zezito — Aceito que um bom gerente é um trunfo valioso. Entretanto, é imprescindível a participação e a colaboração dos associados para que os negócios da cooperativa caminhem bem. O apoio das autoridades da região onde atua a cooperativa também é essencial, pois não existindo um entrosamento mútuo entre a cooperativa e as instituições surge o perigo da conspiração. É a conspiração fatalmente levará a cooperativa ao fracasso. Eu mesmo acho que esse problema já acabou com muitas cooperativas que tinham tudo para crescer.

RN-ECONÔMICO — *Os associados da Cooperativa de Umarizal*

estão conscientizados de suas obrigações e direitos?

Zeito — Respondo afirmativamente. A cooperativa, em comunhão com a prefeitura, costuma patrocinar semanas comunitárias, ocasiões em que são feitas visitas a todas as fazendas e sítios da região para transmitir aos associados doutrinação sobre os seus direitos e deveres para com a cooperativa. Ainda durante as semanas comunitárias, os agricultores recebem orientação acerca de novas técnicas de cultivo do algodão, de criação de gado, e aprendem ainda métodos de preservação da saúde e higiene da família.

RN-ECONÔMICO — *Você acha que as fontes de financiamentos para as cooperativas costumam cobrar juros pesados?*

Zeito — É verdade. Pode-se, sem exagero, considerar pesados os juros dos empréstimos concedidos às cooperativas, principalmente os financiamentos para comercialização, que alcançam juros de 15% ao ano, para resgate em apenas 300 dias. Outro detalhe é que, apesar de terem altos juros, esses empréstimos são difíceis de obter, a não ser que a cooperativa possua uma situação patrimonial muito sólida. As principais fontes de financiamento cooperativo são o Banco do Nordeste, o Banco do Brasil e o Banco Nacional de Crédito Cooperativo.

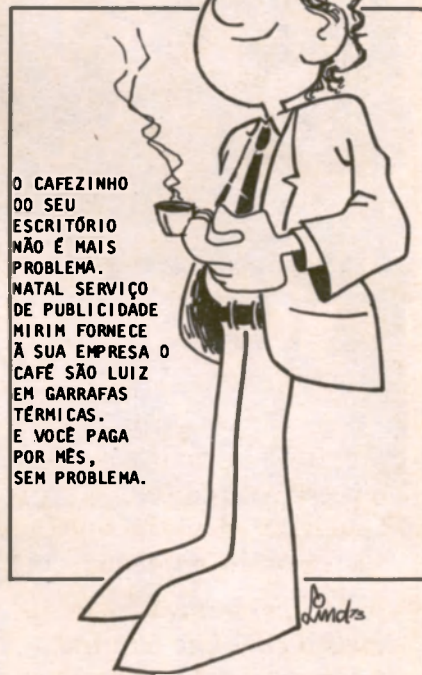
RN-ECONÔMICO — *Quais os obstáculos encontrados pela Cooperativa de Umarizal desde a sua implantação até hoje?*

Zeito — Os obstáculos foram grandes no início: dificuldades para obter registro no antigo INDA, falta de organização burocrática, e principalmente as barreiras para que se obtivessem os primeiros financiamentos junto às entidades de crédito. Mas, todos esses obstáculos nós consideramos coisa natural a um empreendimento em implantação. Hoje, os problemas são menores e continuamos crescendo.

RN-ECONÔMICO — *Por que a cooperativa passou a industrializar a matéria prima produzida pelos seus associados?*

Zeito — Com a finalidade exclusiva de auferir lucros maiores e, com isso, oferecer melhores condições financeiras aos produtores associados, acabando com a presença prejudicial dos intermediários. Os resultados dessa medida têm sido tão positivos que já no próximo ano passaremos a fabricar rações balanceadas para gado, implantaremos uma fábrica de algodão hidrófilo e de absorventes (tipo Modess), e não nos damos por astisfeitos: está nos planos da cooperativa implantar em Umarizal, até 1976, uma fábrica de tecidos.

natal serviço de publicidade mirim Ltda.



O CAFEZINHO DO SEU ESCRITÓRIO NÃO É MAIS PROBLEMA. NATAL SERVIÇO DE PUBLICIDADE MIRIM FORNECE À SUA EMPRESA O CAFÉ SÃO LUIZ EM GARRAFAS TÉRMICAS. E VOCE PAGA POR MÊS, SEM PROBLEMA.

RUA JOSÉ DE ALENCAR, 706 - FONE 2-2156

**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 tradição.

- 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)



SUPERMERCADOS MINI-PREÇO

A PALAVRA DE ORDEM É CRESCER

A organização Super Mercados Mini-Preço Ltda. está completando três anos de implantação em Natal. Originária do Recife, onde atuava também no ramo de auto-serviço, a firma chegou a Natal encontrando praticamente virgem o mercado, e por isto mesmo houve imediata recíproca, da parte das donas de casa e do público em geral, que acorria à primeira loja instalada na avenida Prudente de Moraes, 777, para lá se suprir de artigos e mercadorias de um estoque variado e sempre renovado.

Um ano depois, em fevereiro de 1972, o grupo entregava à cidade a segunda loja, localizada na avenida Alexandrino de Alencar, ainda hoje a maior das três que o Mini-Preço possui na cidade. A terceira foi entregue à população do Alecrim em setembro último, na rua Leonel Leite (antiga Avenida 10), 1415.

A loja do Tirol (a primeira) tem uma área coberta de 780 m². A da Alexandrino de Alencar, 1.280 m² e a do Alecrim, 730 m². Atualmente,

contando ainda outras instalações, a organização Super Mercados Mini-Preços Ltda. tem em Natal uma área construída de 9.000 m², em entrada de venda, área de estocagem, etc.

FÊ E PERSEVERANÇA

A chegada do Mini-Preço a Natal se deu depois de uma pesquisa de mercado que demonstrou estar a nossa capital necessitando da implantação do auto-serviço em grandes proporções, vez que as lojas do gênero, existentes, ofereciam muito pouco em opções para as compras e em conforto para o cliente.

Inaugurada a primeira casa — diz Ricardo Asfora, que compõe a diretoria da empresa — a cidade confiou no empreendimento, prestigiando-o sobremaneira. Perseverando sempre, a firma tratou de inaugurar a segunda e, menos de um ano depois, já entregava à cidade a terceira casa.

E construiu também uma moder-

na indústria de panificação, que funciona ininterruptamente, objetivando atender à demanda de pães, bolachas, biscoitos e outras massas, nas três lojas. A panificação funciona anexa ao super mercado da Alexandrino de Alencar, onde está também o escritório central da organização e o depósito central, instalado com a finalidade de dar maior flexibilidade à distribuição das mercadorias estocadas e que, partindo de um único ponto, racionalizam o próprio sistema de atendimento das três lojas.

Os Super Mercados Mini-Preço, realmente, criaram no Rio Grande do Norte uma nova perspectiva, quanto ao sistema de comercialização de gêneros alimentícios e outros, contribuindo para a instituição de um novo hábito e de uma nova mentalidade, na população, quanto à maneira de adquirir artigos diversos, necessários à manutenção.

Novas e modernas técnicas de venda têm sido sempre procuradas

e implantadas pela organização, visando dar maior comodidade ao cliente, havendo também interesse primordial no que se refere ao pessoal atendente, recrutando-se e contratando-se elementos de nível, identificados com as modernas técnicas do varejo.

SEMPRE EM EXPANSÃO

Atualmente os Super Mercados Mini-Preço possuem 285 funcionários, distribuídos entre os setores de administração, vendas e industrialização. Em 1973 a empresa deixará nos cofres do Estado a contribuição de cerca de Cr\$ 1,5 milhão, referentes ao ICM (Imposto de Circulação de Mercadorias). Contribui, por outro lado, substancialmente, para o INPS e FGTS, em favor da empresa e dos empregados, e com esses encargos tem uma despesa anual em torno do Cr\$ 340 mil.

O cliente de qualquer um dos Super Mercados Mini-Preço tem à sua escolha entre 7.000 e 8.000 artigos diferentes, para opções que representam antes de mais nada a garantia da qualidade e do preço menor, comparado com o de firmas congêneres.

Hoje com as suas três lojas em funcionamento, a empresa não pensa em parar tão cedo e já está projetando a construção do primeiro shopping-center de Natal, na avenida Salgado Filho, próximo ao Estádio Castelo Branco: será uma área construída de 11500 m², com super-mercado e lojas diversas, vendendo outros tipos de artigos, além dos comestíveis. Já hoje, as lojas Mini-Preço possuem em seus salões setores de farmácia, livraria e discos.

Quanto ao shopping-center — diz Ricardo Asfora — a construção deve ser iniciada dentro em breve, quando se completarem todos os estudos relativos à obra. Tudo isto, no entanto, está se processando rapidamente e já no próximo ano é possível que o grande centro de vendas esteja funcionando, atendendo a uma grande área populacional da cidade.

A expansão da empresa ainda prevê a prestação de outros serviços e está em estudos a implantação de diversos setores de atendimento público, que a partir do próximo ano terão definidas as suas viabilidades de funcionamento. E pretende, também, instalar



lojas em cidades do interior do Estado e depois, fora dele. Uma reestruturação completa nos departamentos administrativos hoje existentes está sendo processada, para dar maior dinamicidade ao funcionamento da organização.

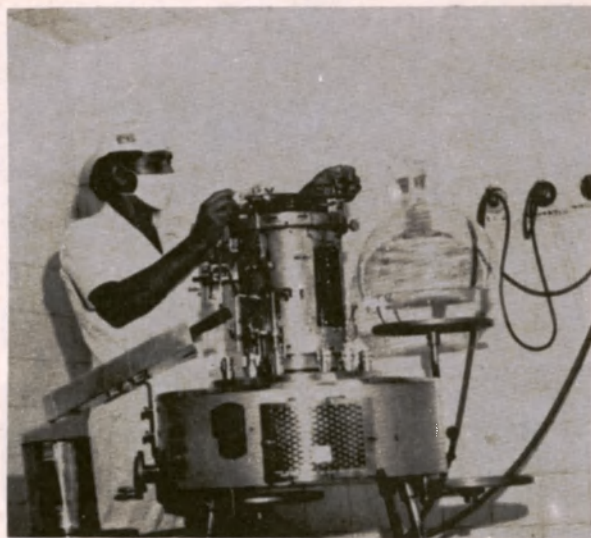
SEMPRE A EXPERIÊNCIA

Todos os elementos que ocupam cargos de chefia nos Super Mercados Mini-Preço Ltda. possuem larga experiência no ramo de auto-serviço, principalmente adquirida nas lojas que o grupo mantinha no Recife e através de cursos de especialização. Hoje na capital pernambucana a empresa possui apenas um escritório de compras, mas foi nas lojas antes mantidas ali que o pessoal adquiriu o know-how indispensável à condução correta e racional, que hoje determina o crescimento da empresa, no Rio Grande do Norte.

Assim é que o sr. Issa Hasbun, diretor-presidente da empresa, é um autêntico técnico de vendas e

administração de lojas de auto-serviço, o mesmo ocorrendo com os senhores Taufic Hasbun, Salles Asfora, George Asfora, John Abdala Asfora e Khalil Hasbun.

A experiência e dedicação de cada um, unida aos comenhecimentos reais dos funcionários dos diversos setores, é que determina o desenvolvimento da empresa que, há três anos em Natal, procurou sempre reinvestir na cidade os lucros obtidos em seus primeiros negócios. Política que continuará sendo sempre adotada, pois enquanto houver uma área em Natal onde seja necessário implantar um supermercado, o Mini-Preço lá poderá chegar, em menos tempo do que se possa pensar. Assim é que, enquanto planeja a construção do shopping-center, a empresa está também estudando a possibilidade de dotar outros bairros de modernas lojas de auto-serviço, para facilitar a vida das populações desses logradouros, oferecendo-lhes um atendimento rápido, eficiente e de primeira qualidade. ■



PROFARQUÍMICA • O maior laboratório

Se além do nome do remédio, na hora de aviar a receita, o médico colocasse também o nome do Laboratório, certamente muito norterio-grandense teria a curiosidade, ao ler as inscrições da embalagem ou a bula, despertada para o fato de que a Profarquímica S. A. — fabricante de 34 produtos farmacêuticos e cinco científicos, ou éticos, geralmente muito receitados entre nós, embora sejam em maior escala no Maranhão, Piauí, Alagoas — é um laboratório natalense, hoje conceituado em todo o Nordeste e já vendendo seus produtos até para a Guanabara.

O desconhecimento da existência da Profarquímica S. A., no entanto, não é exclusivo da faixa de consumidores: muita gente importante, empresários, até, de outros ramos de atividades, não sabem que em Natal, no final da longa Avenida Prudente de Moraes, há seis anos funciona esse laboratório, pertencente ao grupo Nóbrega & Dantas.

COMO NASCEU A EMPRESA

Da sua fase de implantação é digno se destacar, hoje, o trabalho e o arrojo dos acionistas fundadores, entre eles os senhores Francisco Seráfico Dantas, Francisco Nóbrega de Araújo, Geraldo Magela Celes-

tino, João Olímpio e Genário Alves da Fonseca. o último até bem pouco tempo prestando à empresa a sua colaboração como Assessor Científico e hoje Reitor da Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

A Profarquímica S. A. nasceu substituindo a razão social do antigo Inquinorte (Indústrias Químicas do Nordeste) e teve logo em seguida um projeto aprovado pela SUDENE (em 1968), da ordem de Cr\$ 2.325.027,00 — superior, por exemplo, aos das Confecções Soridem ou da ILNASA — Indústrias de Laticínios de Natal, S. A., da mesma época.

De lá para cá, o próprio trabalho dentro da empresa foi feito sem muitas pretensões de exteriorização, ou seja: nunca houve preocupação de se propalar o que se fazia. E essa foi, em parte, uma das razões por que a Profarquímica ainda hoje continua uma quase ilustração desconhecida.

A sua ação, entretanto, já excedeu os limites estaduais e os seus produtos hoje são comercializados do Maranhão à Bahia, adquiridos principalmente pelos órgãos coordenadores das redes hospitalares estatais, como o FUSAN de Pernambuco, o FUSEP da Paraíba, o FUSEB da Bahia, o SESP do nosso Estado.

PROFARQUÍMICA HOJE

Tendo como farmacêuticos responsáveis os drs. João Olímpio Filho e Eider Araujo Carvalho, a Profarquímica hoje oferece 20 empregos, 11 diretos e 10 indiretos e tem como superintendente o médico José Vilar de Carvalho Filho, substituído eventualmente pelo economista Etivaldo Celestino de Paula, ex-técnico da SUDENE (Departamento de Industrialização), funcionando na direção comercial o sr. Asclepiades Oliveira.

Mais do que nunca o laboratório executa, atualmente, a sua política primordial ou sua finalidade precípua: servir ao homem do Nordeste, evitando a importação de medicamentos de uso mais frequente.

Etivaldo de Paula que está no cargo há pouco tempo, e ainda em caráter transitório, considera a existência de uma indústria farmacêutica essencialmente nordestina, na região, um fato da maior importância, principalmente por causa da concorrência dos grandes laboratórios e até mesmo de outros de porte médio, funcionando na área: a Profarquímica enfrenta essa concorrência da parte de outras 100 indústrias congêneres. Mesmo assim, embora todos os objetivos não tenham sido ainda atingidos, com referência à comercialização, o volume de vendas cresce dia-a-dia, com uma penetração básica na região.



O potiguar continua em expansão

Toda matéria prima utilizada na fabricação dos medicamentos é importada, muita coisa, inclusive, do exterior. E uma das metas da atual diretoria é conseguir maior penetração junto à classe médica, que Etivaldo de Paula considera "um grande elemento na divulgação de qualquer produto ético".

A comercialização nos Estados do Maranhão, Piauí, Alagoas, Sergipe, Bahia e Ceará é feita através de viajantes fixos. Na Paraíba e no Rio Grande do Norte, por viajantes sediados em Natal, que se deslocam para as cidades pretendidas.

AGORA, A EXPANSÃO

Asclepiades Oliveira diz que a fase inicial da comercialização foi difícil, houve muitos obstáculos a enfrentar, para que a penetração no mercado consumidor se desse mesmo sorrateiramente. A preferência, no entanto, se confirma com o passar dos dias e foi até surpresa para a direção do Laboratório quando a rede hospitalar de Alagoas, através até de insistentes telefonemas, exigia a remessa urgente de produtos diversos.

Da linha de 34 marcas que produz atualmente, a Profarquímica vende algumas em maior escala como certamente ocorre com qualquer outro laboratório. Da linha farmacêutica, entre os preferenciais, estão as Soluções Fisiológicas, Gli-

cosada e Anti-Coagulante e a Solução de Manitol, diz o dr. Eider Araujo Carvalho. E mais: Vitaminas B-1, B-2, Complexo B, Vitamina C. Sulfato Ferroso, Sacarina, Sulfadiazina, Piperazina, Sulfato de Atropina, comprimidos A.A.S. Da linha científica ou ética, sobressaem: Cloransulf (para infecções intestinais), Triometim (estimulante do apetite), Helminose (anti-helmético — vermífugo), Lifebil (hepatoprotetor — afecções hepáticas) e Cedroventril (anti-constipante).

Um novo projeto foi enviado pela empresa à SUDENE, visando a ampliação da parte física (maquinaria) e reforço do capital de giro, a fim de que seja atingido um volume satisfatório de faturamento. Trata-se, evidentemente, de uma pequena pretensão financeira, haja visto que para as inversões físicas foram pedidos Cr\$ 300 mil e para o capital de giro, Cr\$ 500 mil.

Atualmente a Profarquímica tem uma área coberta de 1.000 m², compreendendo o parque industrial, a administração e o almoxarifado. Através da SUDENE, tem sido possível à organização transacionar com bancos oficiais, como o Banco do Brasil, o Banco do Nordeste e o Banco do Rio Grande do Norte, na parte de comercialização. Em 1974 espera-se um faturamento de cerca de 350 mil mensais, embora já agora a produção esteja deficitária, por conta da falta de maté-

rias primas, das próprias substâncias químicas ao polietileno, papelão para embalagens, vidro, etc.

QUER SER CONHECIDA

"A política de mutismo até então existente dentro da Profarquímica é coisa do passado" — diz Etivaldo Celestino de Paula. Hoje o que a organização pretende é divulgar a sua existência e dizer da sua importância. Principalmente porque deseja, a todo custo e no menor prazo, alcançar a equidade entre a boa qualidade dos seus produtos e a sua comercialização.

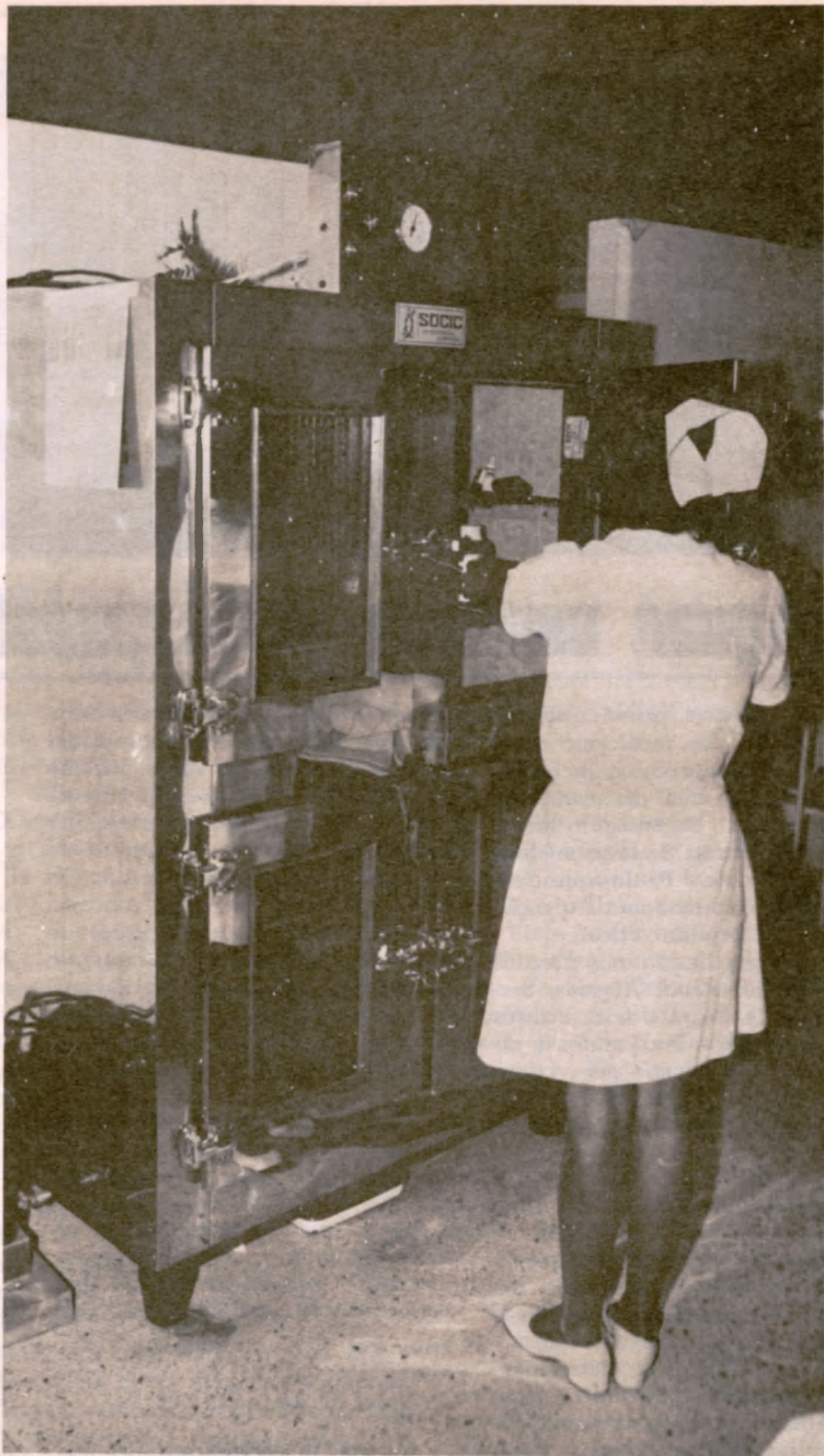
O trabalho de equipe, o entendimento e o diálogo entre os diretores, tem sido fator preponderante na perseguição do objetivo maior da Profarquímica: a sua fixação como um organismo que luta pelo desenvolvimento do Rio Grande do Norte, levando bem longe o nome do Estado, através de produtos de qualidade comprovada e eficiência testada pelas redes hospitalares de todos os Estados da região e, já agora, até da Guanabara. Os contatos com a classe médica estão se processando sempre, e dentro em breve, mesmo que não seja necessário se colocar na receita o nome do laboratório produtor do remédio, certamente muito mais potiguares vão ficar sabendo que em Natal se fabrica medicamentos tão eficientes quanto os de organizações mais famosas.

Negócios

Como e porque a SOCIC ganhou o mercado do RN

Apesar do seu pequeno tempo de atividade, pois trata-se de uma indústria com pouco mais de cinco anos de funcionamento, a SOCIC Industrial S/A vem se destacando como uma das empresas que maior índice de crescimento tem apresentado no setor do frio, assumindo o controle absoluto dos mercados da região Norte/Nordeste onde atua diretamente — e partindo para a conquista gradativa dos mercados do Centro/Sul.

No Rio Grande do Norte, os produtos da SOCIC Industrial atendem hoje a mais de 85 por cento do mercado. Principalmente a partir do ano de 1973, houve um incremento de vendas que anima a gerência de Natal e a direção da empresa. Somente em novembro último a SOCIC atendeu encomendas num valor superior a Cr\$ 1,5 milhão. E, para quem ainda não sabe, as encomendas foram desde centrais de ar condicionado até máquinas fabricantes de gelo, desde balcões frigoríficos até refrigeradores para açougues, desde centrais de água gelada até balcões para supermercados. Para dar melhor idéia do que é a SOCIC Industrial, basta informar que a central de ar condicionado instalada na nova sede do Banco do Brasil, na avenida Rio Branco, foi fabricada por ela.



O Banco de Sangue da UFRN utiliza equipamento de refrigeração da SOCIC.

O QUE É A SOCIC

José Anchieta Figueiredo, gerente da SOCIC em Natal, além de comandar as atividades da cadeia de lojas de eletrodomésticos que a sua empresa mantém na cidade, dedica atenção e entusiasmo

ao setor de frios, dirigindo também as vendas de equipamentos industriais. Antes da sua vinda para cá, em fevereiro passado, a atuação da SOCIC era voltada quase que com exclusividade para o comércio varejista e o mercado do Rio Grande do Norte não tinha muita impor-

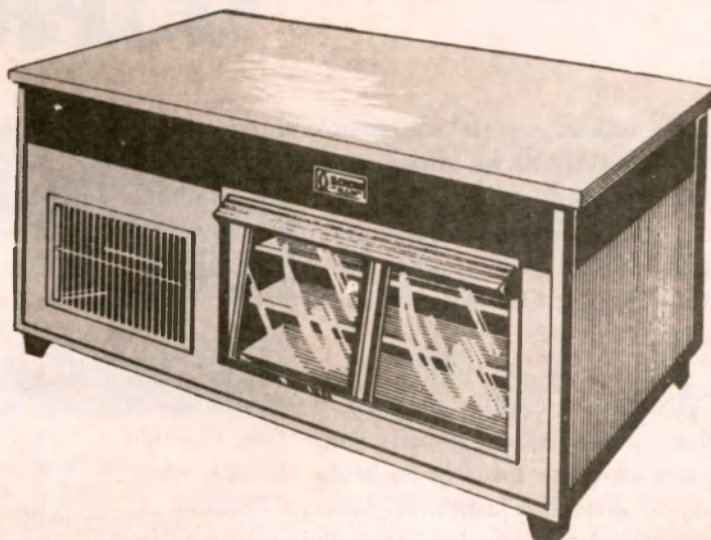
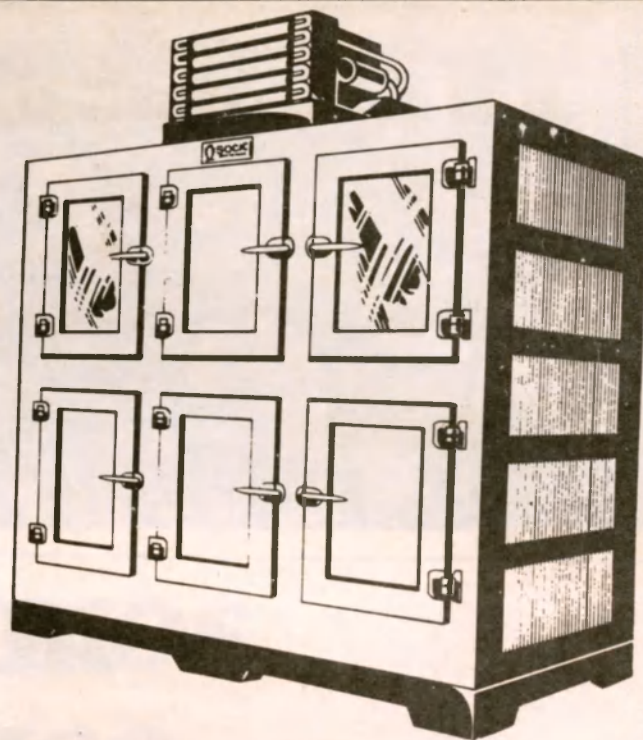


José Anchieta Figueiredo ampliou as vendas da SOCIC no RN. Só em novembro último, foram atendidos pedidos superiores a Cr\$ 1,5 milhão

tância para a linha industrial da empresa. Hoje, não param de chegar os pedidos de equipamentos frios, procedentes da mais remota e modesta prefeitura do interior do Estado ou dos mais fortes e poderosos grupos industriais da capital.

Afirma José Anchieta que além da comprovada qualidade dos seus produtos e das facilidades de escoamento, um dos fatores que mais contribuem para o crescimento da SOCIC é a diversificação da sua linha de produção. Suas fábricas em João Pessoa e Recife produzem desde aparelhos de ar e refrigeração de pequeno porte até sofisticados refrigeradores para laboratórios, passando por uma série enorme de pequenos e grandes equipamentos de frio.

Cita ainda o gerente da SOCIC em Natal que somente nos setores comercial e industrial, mais de duas centenas de empresas no país já contam com equipamentos de ar condicionado SOCIC, incluindo cinemas, teatros, hotéis, hospitais, bancos, financeiras, repartições públicas, indústrias, etc. Além disso, cerca de 80 por cento dos bares, restaurantes, padarias e similares são equipados com aparelhos de refrigeração produzidos pela SOCIC.



A linha industrial da SOCIC envolve condicionadores de ar, equipamentos de desumidificação, secagem, ventilação e exaustão, refrigeradores comerciais, balcões frigoríficos, conservadoras a salmoura e a seco, fábricas de gelo e sorveteiras.

LINHA ATUAL

Explica José Anchieta Figueiredo que a linha de produção da SOCIC inclui, atualmente, condicionadores de ar, equipamentos de desumidificação, secagem, ventilação e exaustão, refrigeradores comerciais, refrigeradores especiais para laboratórios, balcões frigoríficos, conservadoras a salmoura e a seco, fábricas de gelo e sorveteiras.

Todos esses aparelhos são criados obedecendo às mais modernas técnicas industriais e lançados no mercado após muitos testes.

Para o empresário do Rio Grande do Norte interessado nos produtos SOCIC, toda e qualquer demonstração pode ser solicitada através da loja SOCIC da avenida Rio Branco, onde existe uma equipe especializada de vendedores apta a apresentar os diversos tipos de equipamentos.



AUTORIDADES PRESTIGIAM

A edição especial de quarto aniversário de RN-ECONÔMICO foi lançada em coquetel a autoridades e empresários do Estado, realizada no último dia 4 de dezembro, na Escola Técnica Federal do Rio Grande do Norte, gentilmente cedida pelo Presidente do seu Conselho, professor Luiz Carlos Abbott Galvão.

Atenderam ao convite dos diretores de RN-ECONÔMICO e estiveram presentes ao ato, as seguintes autoridades: prefeito Jorge Ivan Cascudo Rodrigues; reitor Genário Alves da Fonseca; secretário de governo e justiça, sr. Mozart Romano, representando o governador Cortez Pereira que se encontrava no sul do país; secretário da agricultura, agrônomo Geraldo Bezerra de Souza; chefe da casa civil do governo do Estado, sr. Roberto Lima; presidente da Assembléia Legislativa, deputado Ezequiel Ferreira de Souza; deputado Demócrito de Souza; delegado regional do IAA, socióloga Maria Alzir Diógenes; diretor da ETFRN, professor Luciano Coelho.

EMPRESARIADO PRESENTE

Entre os empresários que prestigiaram o lançamento desta revista, estavam o presidente da Associação Comercial, sr. Walter Dore; o presidente da Federação dos Clubes de Diretores Lojistas do Rio Grande do Norte, sr. José Resende, o vice-presidente da Federação do Comércio, sr. José Martins; o pre-

sidente da Bolsa de Valores, sr. Manoel Macedo; sr. Raimundo Nonato Costa, diretor das Confecções Guararapes; sr. Adauto Medeiros, diretor de Natal Veículos e Peças S/A; srs. Álvaro Alberto Souto Barreto e Luis Sérgio Souto Barreto, diretores de Souto Engenharia S/A; sr. Fernando Paiva, diretor da APERN; sr. Francisco Dantas Guedes, diretor da CISAF; sr. Moacir Alves, gerente da MARCOSA; sr. José Maria Cunha Melo, gerente da Banorte Crédito Imobiliário; sr. Joacy Medeiros, diretor da Dumbo Publicidade; sr. Ademar Cirilo, representando a direção da Empresa Industrial Técnica; sr. Augusto Monteiro, gerente da Federal de Seguros S/A; sr. Airton Soares Costa, diretor da RECOMAPE; sr. Abelírio Rocha, diretor-presidente das Indústrias Jossan S/A; sr. José Amaral, representando a direção da EMPROTURN; sr. Leopoldo da Silveira, representando a direção de T. Barreto Com. e Ind. S/A, entre outros.

O LANÇAMENTO

Em nome da direção de RN-ECONÔMICO, falou o sr. Marcelo Fernandes, abordando o significado da data e o trabalho que a revista tem procurado desenvolver em favor do desenvolvimento do Estado.

O diretor da ETFRN, professor Luciano Coelho, falou a seguir, pronunciando o seguinte discurso:



E EMPRESÁRIOS. RN-ECONÔMICO



“Nesta oportunidade em que — com muita satisfação — somos séde do lançamento deste número do RN-Econômico, queremos tecer algumas considerações sobre as duas razões maiores que nos impulsionaram e nos animaram a assumir tamanha responsabilidade.

Uma delas se prende ao fato de ser a Revista em foco uma publicação séria, que vem se firmando na comunidade pelo trabalho objetivo dos seus dirigentes.

A outra, igualmente séria e de uma importância fundamental para nós, pelo tipo de atividade que desenvolvemos, é o contato mais aproximado com o nosso empresário.

É necessário que se diga que, com raras exceções, o empresário da terra não tem participado da vida da nossa Escola.

Entretanto, é daqui que saem os técnicos de nível médio para as em-

presas, não só do Estado, que apenas absorvem 25 a 30% do nosso produto, mas, para todo esse imenso país.

Sabemos perfeitamente que nas grandes obras existe um conjunto inteiramente vazio, responsável pelo desequilíbrio estrutural entre o técnico de nível superior e o operário semi-qualificado.

Há aproximadamente 2 meses recebemos um ofício de uma das maiores empresas do país — a Construtora Noberto Odebrecht, solicitando quinze técnicos para fazerem estágio nos canteiros de obras de uma imensa área geográfica do Brasil, após o que lhes seria assegurado mercado de trabalho, com elevados e progressivos salários; tão importante se nos pareceu igualmente uma análise feita por aquele empresário sobre a problemática em termos nacionais, mostrando desta forma uma

perfeita identificação com a política do Governo Federal, no campo da profissionalização a nível médio.

É necessário que não só a Norberto Odebrecht, mas, todas as empresas das diversas áreas participem também conosco da formação da mão-de-obra qualificada.

Se formamos técnicos para a indústria, o empresário tem grande parcela de responsabilidade no que diz respeito às informações e subsídios que deverá nos fornecer para que possamos dirigir o nosso esforço em busca do objetivo principal, que é formar técnicos para a indústria.

A importância desse entrosamento é tão grande, que está sendo implantado nas Escolas, inclusive nesta nossa, o Serviço de Integração Escola-Empresa — SIE-E, como projeto prioritário do Plano de Ação do Governo Federal, através do Projeto — 16 do MEC, com a finalidade precípua de integrar Empresa-Escola e Governo.

Nós estamos lançando a semente e com ela o nosso convite oficial para uma visita às nossas instalações.

Estamos aqui de braços abertos para recebê-los, e esperamos que o mesmo aconteça nas empresas dirigidas pelos senhores, quando da visita dos nossos professores e alunos.

Nossas congratulações pela importância deste momento”.

PREFEITURA MUNICIPAL DO NATAL

Secretaria Municipal de Finanças

Relatório sobre a situação financeira do Município

SENHOR PREFEITO:

Ao apresentarmos a V. Exa. o presente relatório, reunindo as informações indispensáveis para esclarecer a realidade desta Secretaria Municipal de Finanças, esperamos encontrar a guarida suficiente, dando ao trabalho de equipe formado nesta Secretaria, uma sequência lógica em degraus progressivos, de fácil aceção e entendimento, do esforço dispendido por todos quantos fazem a Secretaria Municipal de Finanças, interpretando o espírito que orienta V. Exa. à frente da Administração da Prefeitura Municipal do Natal.

Econ. Manoel Cipriano de Alencar
Secretário Municipal de Finanças

Relatório sobre a situação financeira do Município

AUMENTO DA RECEITA PÚBLICA

O aumento da receita pública municipal, foi o resultado da ação coordenada da equipe da Secretaria Municipal de Finanças, seguindo-se as metas e objetivos fixados. Demonstramos no quadro da receita, o resultado obtido, para o qual foi necessário investir com pessoal, máquinas, dando condições de trabalho à equipe, cuja finali-

dade foi modernizar e dinamizar a tributação e fiscalização

No exercício de 1971, a receita total do Município foi de Cr\$ 12.395.168,50, e em 1972 já havíamos alcançado um total de Cr\$ 15.916.088,06 apresentando um aumento de Cr\$ 3.520.919,56, ou seja de 28% (vinte e oito por cento). Em 1973, a receita apurada até novembro foi de Cr\$ 23.611.271,28, que comparada com igual período de 1971 e

1972, apresenta uma produtividade na ordem de Cr\$ 13.124.239,99 e Cr\$ 9.253.488,66, com um percentual de 125% (cento e vinte cinco por cento) e 64% (sessenta e quatro por cento), respectivamente. Convém salientar que a receita estimada para 1974 é na ordem Cr\$ 38.000.000,00 que comparada com a do exercício de 1973, apresenta um acréscimo de 39%.

QUADRO DEMONSTRATIVO DA RECEITA CORRESPONDENTE AO PERÍODO DE JANEIRO DE 1971 ATÉ NOVEMBRO DE 1973

EXERCÍCIO DE 1971

Mês	Receita Própria	Receita Transferida	Receita Total	Total Acumulado
JAN	86.664,43	427.100,16	513.764,59	513.764,59
FEV	516.286,61	586.662,81	1.102.949,42	1.616.714,01
MAR	311.685,96	562.070,14	873.756,10	2.490.470,11
ABR	144.717,77	677.540,83	822.258,60	3.312.728,71
MAI	179.463,57	471.804,29	651.287,66	3.964.016,57
JUN	325.962,79	737.070,12	1.063.032,91	5.097.049,48
JUL	296.399,75	564.706,40	861.106,15	5.888.155,63
AGO	330.431,31	501.595,06	832.026,37	6.720.182,00
SET	841.877,28	797.377,70	1.639.254,98	8.389.436,98
OUT	308.631,41	585.272,21	839.903,62	9.253.340,60
NOV	236.499,46	997.191,23	1.233.690,69	10.487.031,29
DEZ	516.858,60	1.391.278,61	1.908.137,21	12.395.168,50

EXERCÍCIO DE 1972

Mês	Receita Própria	Receita Transferida	Receita Total	Total Acumulado
JAN	225.768,51	778.580,35	1.004.348,86	1.004.348,86
FEV	200.184,13	1.328.399,25	1.528.583,38	2.532.932,24
MAR	330.343,92	940.892,23	1.271.236,15	3.804.168,39
ABR	264.466,55	933.786,78	1.198.263,33	5.002.421,72
MAI	389.177,37	702.706,55	1.091.883,92	6.094.305,64
JUN	1.045.322,06	792.499,33	1.837.821,39	7.932.127,03
JUL	728.143,18	909.403,83	1.637.547,01	9.569.674,04
AGO	711.360,47	631.695,24	1.343.055,71	10.912.729,75
SET	363.215,03	731.770,87	1.094.985,90	12.007.715,65
OUT	406.842,25	759.277,43	1.166.119,68	13.173.835,33
NOV	292.806,18	1.391.187,11	1.183.993,29	14.357.782,62
DEZ	617.270,53	940.988,91	1.558.259,44	15.916.088,06

Relatório sobre a situação financeira do Município

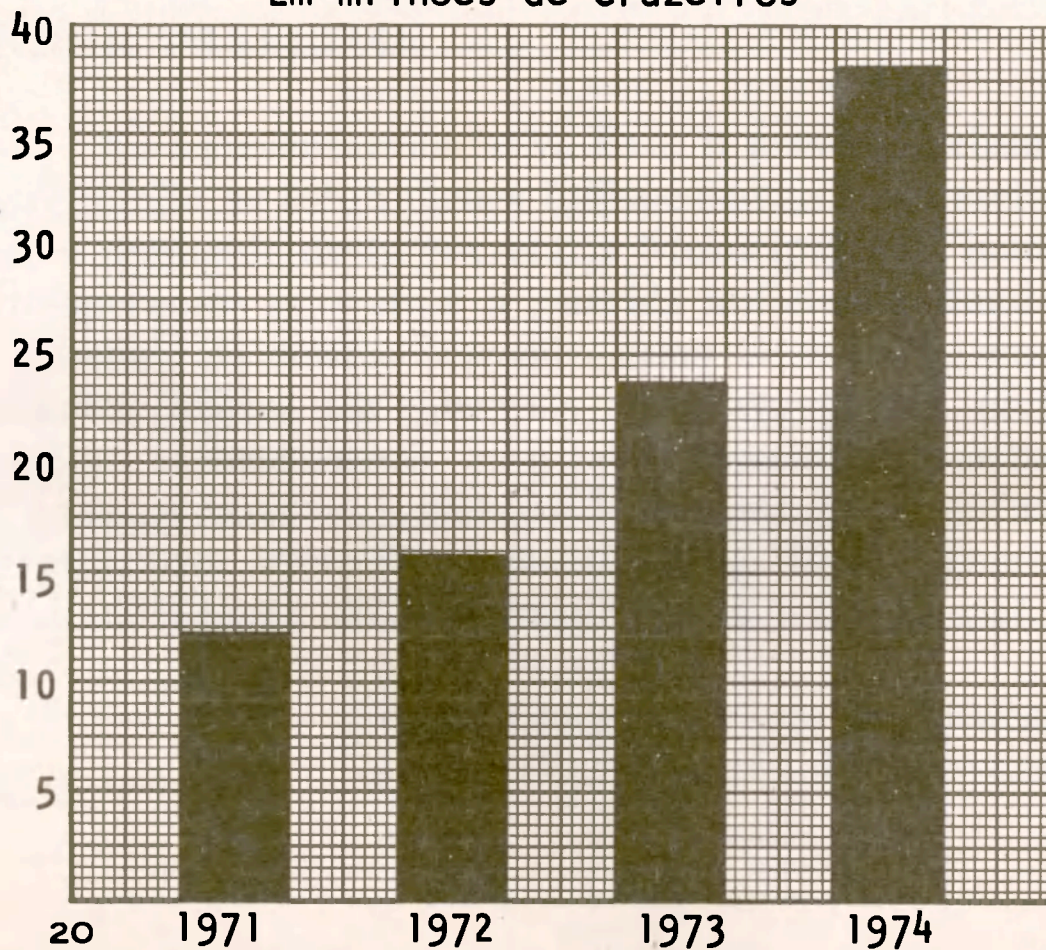
EXERCÍCIO DE 1973

Mês	Receita Própria	Receita Transferida	Receita Total	Total Acumulado
JAN	332.169,01	841.066,32	1.173.235,33	1.173.235,33
FEV	1.209.037,64	1.495.804,73	2.704.842,37	3.878.077,70
MAR	969.401,79	1.379.861,22	2.349.263,01	6.227.340,71
ABR	513.544,44	980.083,82	1.493.628,26	7.720.968,97
MAI	718.173,44	1.370.826,46	2.088.999,90	9.809.968,87
JUN	494.157,90	1.121.784,51	1.615.942,41	11.425.911,28
JUL	553.632,82	1.051.865,16	1.605.497,98	13.031.409,26
AGO	809.676,37	2.761.745,19	3.571.421,56	16.602.830,82
SET	967.978,78	1.266.128,62	2.234.107,40	18.836.030,22
OUT	1.263.565,62	877.931,68	2.141.497,38	20.978.435,52
NOV	461.029,47	2.050.534,51	2.632.835,76	23.611.271,28

GRÁFICO DA RECEITA MUNICIPAL

Período 71/73 com projeção para 1974

Em milhões de cruzeiros



Relatório sobre a situação financeira do Município

COMPROMISSOS BANCÁRIOS

O compromisso da Prefeitura do Natal, para com os estabelecimentos de crédito até 1972, era de Cr\$ 12.811.110,00 correspondente a 80,5% da receita total do mesmo ano, que foi de Cr\$.. 15.916.088,06. No exercício de 1973, sobre este saldo devedor foram contados juros e comissões bancárias no valor de Cr\$ 1.614.346,47, aumentando o débito para Cr\$ 14.426.215,58.

AMORTIZAÇÃO

No corrente exercício foi amortizado deste compromisso a quantia de Cr\$ 6.914.420,28, ficando o resto a pagar no valor de Cr\$ 7.511.795,30.

FINANCIAMENTO DO EXERCÍCIO DE 1973

Contraímos neste exercício dois financiamentos com os seguintes bancos: B.N.B. Cr\$ 2.000.000,00 e BANDERN Cr\$ 600.000,00. Desse financiamento já amortizamos Cr\$ 950.000,00, tendo a pagar Cr\$ 1.650.000,00.

O débito atual da Prefeitura totaliza em Cr\$ 9.161.795,30, correspondendo a 38,3% da arrecadação da Prefeitura até novembro de 1973. Considerando o orçamento previsto para o exercício de 1974, este débito corresponde apenas ao percentual de 24,1%.

DESPESA COM PESSOAL

Como já frizamos anteriormente, tivemos que investir para obtenção de uma receita maior. Selecionamos objetivos, como: cadastramento, tributação, arrecadação, bem como, melhorar o nível da máquina burocrática. Para realização desta tarefa, precisamos de pessoal treinado, com condições de trabalho, donde se justifica a elevação da despesa com pessoal. Outro motivo desta elevação foi o aumento do funcionalismo concedido em 1972.

Dada a produtividade da receita, verifica-se que a despesa cresceu em números absolutos e decresceu em números relativos, conforme demonstração abaixo:

GRÁFICO COMPARATIVO DA DESPESA COM PESSOAL EM RELAÇÃO À RECEITA TOTAL

ANO	DESPESA COM PESSOAL	RECEITA TOTAL	PERCENTUAL
1971	Cr\$ 6.488.882,40	Cr\$ 12.395.168,50	52%
1972	Cr\$ 7.332.008,30	Cr\$ 15.916.088,06	46%
1973	Cr\$ 9.585.777,54	Cr\$ 23.611.271,28	40%

Como se verifica, em 1971, 52% da receita se destinava a pessoal; em 1972, foi reduzida para 46%; e em 1973, para 40%.

Relatório sobre a situação financeira do Município

DESPESAS COM PESSOAL, REFERENTE AOS EXERCÍCIOS DE 1971 ATÉ NOVEMBRO DE 1973

EXERCÍCIO DE 1971

Mês	Valor Total	Despesas Acumuladas
Janeiro	-0-	-0-
Fevereiro	119.571,05	119.571,05
Março	559.855,56	679.426,61
Abril	1.533.037,55	2.212.464,16
Mai	233.295,65	2.445.759,81
Junho	521.564,76	2.967.324,57
Julho	481.693,64	3.449.018,21
Agosto	612.635,34	4.061.653,55
Setembro	493.454,80	4.555.108,35
Outubro	515.744,73	5.070.853,08
Novembro	514.948,38	5.585.801,46
Dezembro	903.080,94	6.488.882,40

EXERCÍCIO DE 1972

Mês	Valor Total	Despesas Acumuladas
Janeiro	68.656,68	68.656,68
Fevereiro	560.644,93	629.301,61
Março	493.085,36	1.122.386,97
Abril	526.714,93	1.649.101,90
Mai	547.185,63	2.196.287,53
Junho	576.494,15	2.772.781,68
Julho	1.064.168,45	3.836.950,13
Agosto	649.162,48	4.486.112,61
Setembro	92.834,85	4.578.947,46
Outubro	1.089.497,53	5.668.444,99
Novembro	633.172,48	6.301.617,47
Dezembro	1.030.390,83	7.332.088,30

EXERCÍCIO DE 1973

Mês	Valor Total	Despesas Acumuladas
Janeiro	87.248,73	87.248,73
Fevereiro	1.491.187,36	1.578.436,09
Março	117.139,47	1.695.575,56
Abril	849.492,23	2.545.067,79
Mai	1.078.802,38	3.623.870,17
Junho	991.314,99	4.615.186,16
Julho	993.089,77	5.608.274,93
Agosto	989.913,25	6.598.188,18
Setembro	1.086.134,67	7.604.322,85
Outubro	979.419,87	8.583.742,72
Novembro	1.002.034,82	9.585.777,54

ARRECADAÇÃO — TRIBUTAÇÃO — FISCALIZAÇÃO

Um dos objetivos principais, foi aumentar nossa arrecadação, para a qual tomamos uma série de iniciativas, que podemos enumerar: 1) cadastramento e recadastramento; 2) integração fisco contribuinte; 3) treinamento de pessoal; 4) processamento de dados; 5) arrecadação pela rede bancária; 6) fiscalização; 7) cobrança sistemática da dívida ativa.

Consideramos o cadastro como o instrumento básico à tributação, pois identifica o sujeito passivo de modo a permitir uma tributação justa e constitui a base para uma eficiente ação fiscalizadora.

Conseguimos cadastrar no corrente exercício novos contribuintes de tributos municipais, conforme demonstramos no quadro da pagina seguinte.

Com este sistema adotado pela Secretaria, obtivemos uma arrecadação do Imposto Predial até novembro de 1973 de Cr\$ 1.925.454,38, apresentando uma majoração de 10% em relação ao igual período de 1972; O I.S.S. já arrecadado neste exercício é de Cr\$ 1.644.072,80, representando uma produtividade de 59,8% do arrecadado no exercício de 1972; A taxa de localização apresentou uma produtividade de 22,5%; A taxa de expediente e Serviços Diversos foi de 69%.

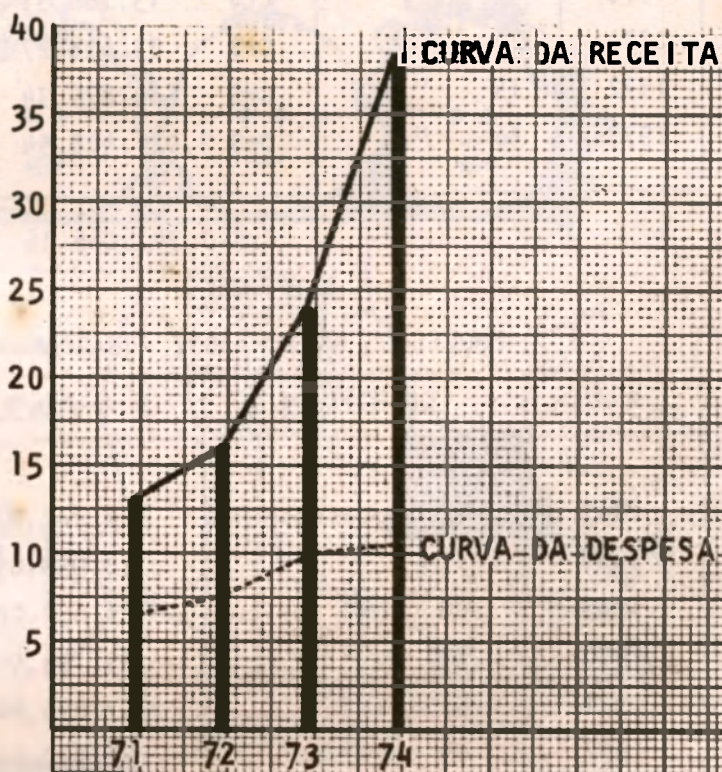
Relatório sobre a situação financeira do Município

QUADRO DEMONSTRATIVO DO AUMENTO DO NÚMERO DE CONTRIBUINTES DE TRIBUTOS MUNICIPAIS

Especificação	1972	1973	Novos Contrib.	Porcentagem
Cadastro Imobiliário	54.000	67.166	13.166	24%
Cadastro de Imp. S. Serviços	2.206	4.642	2.436	110,4%
Cadastro de Taxa de Licença	3.623	5.903	2.280	62,9%

GRÁFICO COMPARATIVO DA DESPESA COM PESSOAL E RECEITA TOTAL
Em milhões de Cruzeiros

Período 71/73 com projeção para o Exercício de 1974



DE PESSOAL

Não poderíamos desenvolver a programação elaborada sem que o corpo fiscal e burocrático fosse ajustado a uma dinâmica administrativa. Foi criado nesta Secretaria o "Centro de Treinamento de Pessoal", com a finalidade de programar treinamento, adaptando o servidor as suas funções.

OBS. A Despesa para 1974 está projetada com uma majoração na ordem de 15%.

Relatório sobre a situação financeira do Município

MOVIMENTO DE PROCESSOS

a) Processos Pagos em 1972:

— De exercícios anteriores	Cr\$ 214.125,77				
— Do exercício de 1972	Cr\$ 6.993.180,05	Total	Cr\$	7.207.305,82	

b) Processos Pagos em 1973:

— De exercícios anteriores	Cr\$ 1.275.572,78				
— Do exercício de 1973	Cr\$ 9.228.681,65	Total	Cr\$	10.504.254,43	

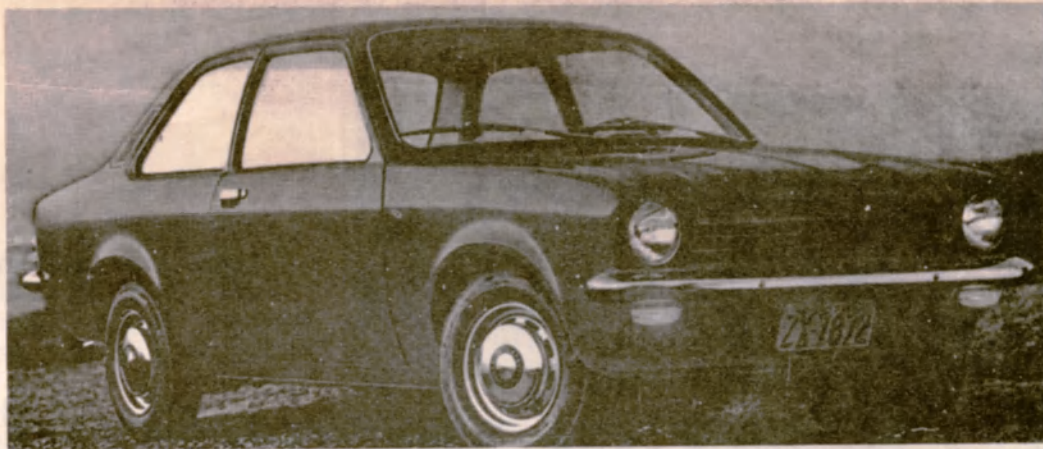
PAGAMENTO DE PROCESSOS POR PORTARIA

A N O	QUANTIDADE	VALOR DO PROCESSO	RESTOS A PAGAR
1967	1 processo	Cr\$ 3.063,29	Cr\$ 1.563,29
1968	3 "	Cr\$ 36.193,03	Cr\$ 7.097,04
1969	3 "	Cr\$ 22.726,58	Cr\$ 18.226,58
1970	4 "	Cr\$ 13.160,31	Cr\$ 8.237,40
1971	2 "	Cr\$ 33.638,27	Cr\$ 9.658,17
1972	14 "	Cr\$ 610.876,34	Cr\$ 247.161,51
1973	36 "	Cr\$ 1.021.408,54	Cr\$ 497.324,95

Cr\$ 1.741.066,16
Cr\$ 789.269,94

PROCESSOS EMPENHADOS, AGUARDANDO PAGAMENTO

A N O	QUANTIDADE	V A L O R	T O T A L
1967	12 processos	24.162,02	
1968	11 "	28.994,65	
1969	08 "	1.632,20	
1970	32 "	39.143,95	
1971	51 "	57.046,80	
1972	64 "	62.712,14	
1973	175 "	293.438,14	Cr\$507.129,90



A GM não faria apenas mais um carrinho.
Simplesmente porque a GM
sabe que você não iria comprar
apenas mais um carrinho.

Por isso, o carro pequeno da GM
tem mais desempenho, mais espaço,
mais conforto, mais estabilidade.
E até mesmo mais economia.

É como dissemos:

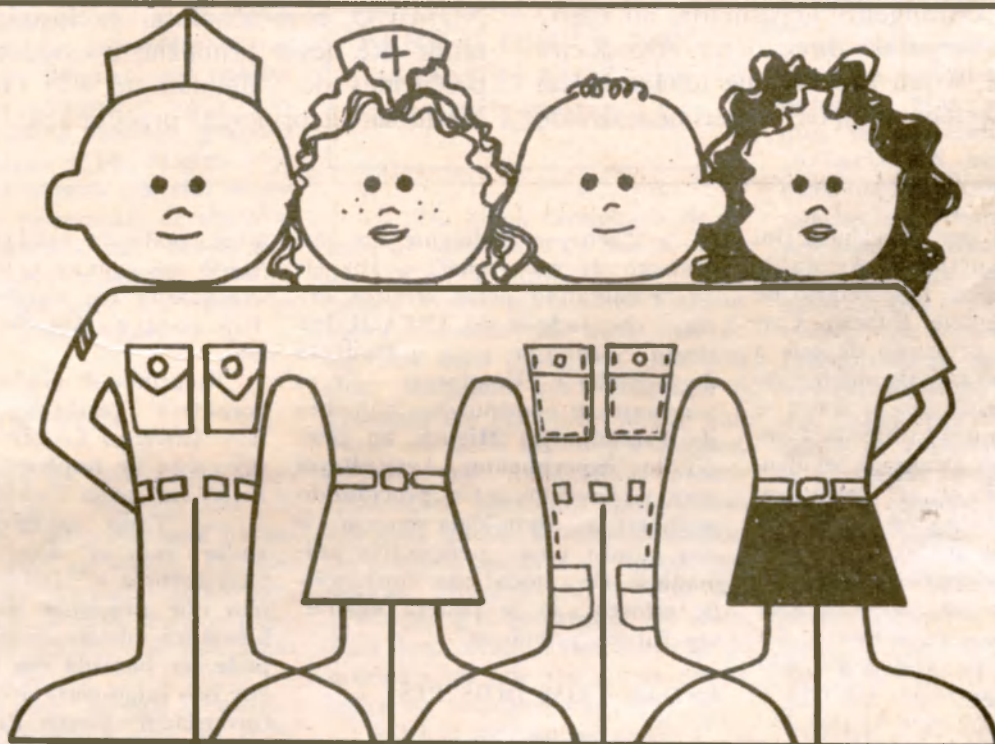
A GM não faria apenas mais um carrinho.

NATAL VEÍCULOS E PEÇAS S. A.

PRAÇA AUGUSTO SEVERO, 252 — (RIBEIRA) — NATAL — RN

CONCESSIONÁRIO CHEVROLET

VENDAS • PEÇAS • SERVIÇO



Divan Cardamentos |

Rua General Glicério, 858

Fone 2-0910 - Ribeira - Natal (RN)



Carlos Faria

Um pesquisador fala de algodão

Sessenta e quatro anos de idade, 120 quilos, português, de nascimento (da Ilha da Madeira) e brasileiro por adoção — eis Carlos Victor de Oliveira Faria, um dos homens que mais entendem de algodão no Nordeste, um técnico em genética que expande sua preocupação com a cultura científica da herbácea até os intrincados controles meteorológicos, que prevêm chuvas ou secas na região. É o único estrangeiro (brasileiro, no caso) que ocupa cargo de direção na Algodoeira São Miguel, firma inglesa que tem sede em Natal e mantém campos experimentais de

cultura algodoeira na famosa Fazenda São Miguel, no município de Angicos.

Conversar com Carlos Faria é antes de mais nada falar sobre algodão, um tema que nele nunca se esgota. As variações de conversa devem depender do interlocutor, evidentemente, e numa entrevista que ele dá, por exemplo, a uma revista como RN-ECONÔMICO, com absoluta exclusividade, instando até nessa primazia, é evidente que os problemas do algodão no Rio Grande do Norte são a principal preocupação temática.

Um técnico por excelência (foi professor de Genética da Escola de Areias, na Paraíba, e secretário de Agricultura daquele Estado), Carlos Faria é do princípio de que a salvação da cultura algodoeira do RN está na adubação química e nos melhores tratamentos culturais. Condições que só se alcançará, evidentemente, a médio ou até longo prazo, com a aplicação de novas técnicas e educação gradativa do agricultor. Todo progresso agrário, toda extrapolação da rotina é sempre uma pesada experiência, diz ele. E no caso da agricultura, não só aqui uma mutação acarretará dificuldades. Mas, acha Carlos Faria, hoje o agricultor potiguar já está com boa vontade, com relação a uma mudança de ação, especialmente depois do apoio do crédito, cuja falta foi o ponto de estrangulamento no passado.

RN-ECONÔMICO/Dezembro/73

— “Sente-se realmente um movimento de renovação” — diz ele — “começando pelos serviços oficiais, chegando-se ao INFAOL-Instituto Nordestino para o Fomento do Algodão e Oleaginosas — e os constantes e continuados trabalhos da Fazenda São Miguel, no campo dos experimentos. Agricultores mais esclarecidos estão procurando melhorar a tecnologia agrária e isto mostra uma perspectiva animadora. De toda essa conjunção de esforços, só se poderá esperar um futuro promissor”.

ANDAR COM DOIS PÉS

Conselheiro do INFAOL, Carlos Faria reside em João Pessoa, mas por força do seu cargo junto à Algodoeira São Miguel está em Natal periodicamente. E mais frequentemente na Fazenda São Mi-

guel, podendo também ser encontrado nos campos experimentais da Algodoeira em outros pontos do País, como na Amazônia, por exemplo.

Referindo-se ainda ao RN, ele considera certíssima a orientação do Governo Cortez Pereira, na pretensão de implantar a indústria têxtil em nosso Estado.

— “Todo progresso tem que andar com os dois pés” — diz. “Agricultura e indústria também têm que caminhar juntas. A problemática desenvolvimentista não pode ser baseada em um só setor. Por isso julgo certa a orientação do Governador Cortez Pereira. Realmente, por sermos o produtor do melhor algodão do Nordeste, não devemos exportar fibra, mas fios, cabendo-nos os lucros devidos por essa industrialização. O tripé planta-ção-tiçamento-confecção, por outro la-▷

do, vai funcionar plenamente no Rio Grande do Norte. Algodão nós temos; haverá quem faça fios; e confecção, essa já não é feita aqui?

E quanto à fibra do nosso algodão, tão discutida e dita irregular, causa principal de sua preocupação, como técnico experimentador de novas técnicas? O algodão é uma planta de micro-clima, lembra ele. E o serviço de seleção tanto no Seridó, na Estação Central de Cruzeta (do INFAOL) como na Fazenda São Miguel, melhorou consideravelmente, não havendo até o momento variedade para as outras regiões do Estado. O INFAOL, no entanto, está fazendo uma seleção massal, visando atender às outras áreas, colhendo milhares de plantas fora de Cruzeta e de São Miguel, na luta para melhorar o mais rapidamente possível a construção genética das sementes.

— “Sinceramente, para melhorar a qualidade da fibra do nosso algodão Mocó” — diz ele — “acho que devem ser instaladas outras Fazendas São Miguel que possam acompanhar a semente, como nós fazemos, desde o canteiro genético até o produtor. A São Miguel hoje é realmente o mais perfeito órgão controlador de semente de algodão, na área privada, no Brasil. Ela mesma prepara a semente, multiplica-a, passa-a para a cooperação e dali para o agricultor.

CAPINA QUÍMICA

A técnica de acompanhamento da semente na Fazenda São Miguel prevê, inclusive, que depois de usada pelo agricultor, ela não voltará a ser plantada: segue para as refinarias de óleo. Para o plantio, seguem somente as que saem da cooperação.

É todo um serviço cientificamente elaborado, e que ao leigo pode parecer muito complicado, sendo porém, para os manipuladores das técnicas, simples opções entre ter ou não melhor rendimento, através de aplicações comprovadamente eficientes.



“PARA RESOLVER O PROBLEMA DO ADUBO, SOU DE OPINIÃO QUE DEVERIA SER CRIADA PELO GOVERNO A FERTILBRÁS, NOS MESMOS MOLDES DA PETROBRÁS”.

— “Na longa caminhada de 50 anos de atividades no Rio Grande do Norte” — diz Carlos Farias — “muito temos aprendido. Estamos agora criando um novo tipo de algodão, mais produtivo, contando com linhagens que chegaram a produzir, em 1973, com adubo químico, até 2.396 quilos por hectare, enquanto as testemunhas laterais (plantações próximas) produziram 355 e 63 quilos. Estamos procurando também quebrar as ligações genéticas indesejáveis, entre a alta produção e a resistência da fibra. Para isto, foram feitas centenas de cruzamentos, que vão entrar em estudos no próximo ano”.

Sobre o método da cultura, diz ele que em 1973 foram feitos testes com herbicidas, conseguindo-se ótimos resultados, na aplicação de quilo e meio de Kamex no controle de ervas daninhas, diminuindo assim os cultivos e combatendo-se

o carrapicho, que muito danifica a qualidade do algodão.

Com essa técnica, que é uma espécie de capina química, aumentará o poder do homem do Nordeste, ao cultivar o algodão Mocó, especialmente a partir do segundo ano. A Fazenda São Miguel tem feito um tremendo esforço para não só fornecer variedades de algodão de alto valor agrícola, como também para imprimir técnicas culturais modernas e eficientes, acentua ele.

E A FERTILBRÁS?

Muito se fala, no Rio Grande do Norte e mesmo no Nordeste, de modo geral, na resistência do agricultor em reconhecer os benefícios da adubagem química. A que se deve este fato? A uma pura e simples questão de não utilizar novos métodos ou à falta de esclarecimentos? Carlos Faria tem juízo formado sobre o assunto:

— “Não existe resistência por parte do agricultor em usar adubo químico. Mas ele naturalmente quer ver os resultados da nova experiência. A melhor maneira de convencê-lo é fazer, por exemplo, um hectare adubado, em sua propriedade, analisando-se o solo devidamente, para que ele veja os resultados. Daí pra frente, ele não vai querer outra coisa, tenho certeza. Evidentemente em algumas áreas haverá elementos naturais em menor escala que em outras, dificultando os experimentos. Geralmente nas zonas áridas falta o nitrogênio. Em algumas áreas, falta o fósforo. E raramente falta o potássio. A grande dificuldade é a irregularidade das chuvas, porquanto a planta absorve o adubo através da água. A Fazenda São Miguel mantém a maior área adubada de algodão Mocó em todo o Nordeste, 200 hectares. Na região onde está situada só falta o nitrogênio, pois o solo é rico em fósforo e potássio. Em outras áreas haverá certamente a dificuldade, como é o caso do Seridó, de nitrogênio e fósforo. Mas o INFAOL, com seus campos espa-

lhados em várias áreas, aplica adubação e o sistema de regos para conservar a umidade, aumentando a conservação da água no solo, melhorando as condições de atuação dos adubos, pela água armazenada, servindo isto como mais uma demonstração de uma nova tecnologia”.

A situação dos adubos, no entanto, poderia estar periclitando, no entender de Carlos Faria: ele acha que em 1974 haverá uma grande alta nos seus preços, motivada pelo maior consumo mundial e também porque muitas fábricas foram fechadas, em face da poluição.

— “Sou de opinião mesmo que a solução desse problema, para o Brasil, seria a criação de uma espécie de Petrobrás do adubo, que se chamaria Fertilibrás, e que montaria, digamos, dez potentes fábricas, tirando o azoto (nitrogênio) do gás, o fósforo das grandes jazidas do Nordeste e o potássio da carnilita existente em Sergipe. Dessa forma, seria resolvido o problema dos macro-elementos. E sem isto não poderemos apoiar uma agricultura científica”.

Atualmente, o Brasil talvez não produza 30% do fósforo e do nitrogênio de suas necessidades e todo o potássio é importado. As jazidas de Sergipe, bem exploradas, amenizariam o segundo caso.

O emprego de adubos químicos é não apenas válido mas absolutamente necessário, no entender do professor Carlos Faria. E ele condiciona seu ponto de vista ao fato da Fazenda São Miguel anualmente adubar grandes áreas. A dificuldade, diz ele, é que o esforço que hoje se faz, inspirado no esforço da Revolução, já devia ter sido iniciado há 50 anos passados. Agora é que se está criando uma tecnologia própria, embora isto também não seja um mal apenas brasileiro/nordestino: o atraso das regiões tropicais de modo geral é pelo fato de ainda agora não ter sido estabelecido um verdadeiro padrão para a exploração racional das plantas cultiváveis. O mesmo ocorre com a nossa pecuária, lembra



**“CONSIDERO AS
VILAS RURAIS
UMA DAS
EXPERIÊNCIAS
MAIS
INTERESSANTES
JÁ FEITAS
NO NORDESTE.
NÃO TENHO
DÚVIDA
DE QUE SERÁ
ENCONTRADA
A SOLUÇÃO
ECONÔMICA PARA
AQUELA ÁREA”.**

e'e. “Vamos andando, de tentativa em tentativa, e certamente chegaremos ao ponto de definir uma tecnologia nossa, adaptada às nossas condições, correta e prática”.

DA SEMENTE ÀS SECAS

Falar sobre as novas técnicas experimentadas na Fazenda São Miguel ou postas em prática pelo INFAOL, de resultados tão benéficos, é uma das satisfações do professor, enquanto acende um cigarro após outro, tirando no máximo quatro tragos de cada um. A seleção de sementes, por exemplo:

— “Tanto a estação experimental do Seridó como a Fazenda São Miguel fazem todos os anos a coleta de muitas plantas que se sobressaem pela sua positividade e pelos caracteres tecnológicos de sua vida. Elas passam então por

um teste chamado progenies em que mostram a sua individualidade, comparada com as testemunhas intercaladas de quatro em quatro linhas. As plantas de melhor linha, passam por teste de nova linhagem, que é repetido dez vezes. Depois disso, são feitos testes de várias misturas das linhas superiores, para se verificar qual é a combinação que melhor resultados apresenta, em relação às duras condições ecológicas da área. Depois, as combinações mais promissoras entram em multiplicação, para enfim chegar às mãos do agricultor”.

Com relação a outros assuntos ligados ao setor primário do Rio Grande do Norte, ele expõe pontos de vista coerentes com a sua posição de técnico, de homem que sabe determinar as viabilidades a partir do estudo e da aplicação de sistemas racionais de operação.

— “As Vilas Rurais? Eu digo o seguinte: o Governador Cortez Pereira e o Secretário Geraldo Bezerra, da Agricultura, de fato aceitaram o desafio do semi-deserto. Considero essa uma das mais interessantes experiências já feitas no Nordeste, em todo o Polígono das Secas. Tenho certeza de que agora vai ser encontrada a solução econômica para aquela área. Regiões mais secas da Índia produzem sorgo e miletos (um sorgo inferior) altamente resistentes às secas, com boa produção por área. Só com essas gramíneas está garantido o êxito do empreendimento das Seras do Mel e do Carmo, porque essas plantas são produtoras de energéticos grandemente necessários à produção da carne, especialmente no campo avícola. E de grande interesse para o Nordeste, uma região onde a cultura do milho, por exemplo, hoje é muito precária”.

A irrigação dos vales úmidos, para plantio de algodão herbáceo não é prática que ele indique. Ele acha que devemos utilizar os vales úmidos para plantar gêneros alimentícios, de que tanto precisamos. Mais ainda porque “irrigação é um assunto muito sério. Cada região deve formar a sua própria técnica de irrigação e nós, no Rio Grande

do Norte, não temos nenhuma tradição no uso da água, o que vai naturalmente tornar demorada a formação de irrigantes. Irrigar não é só botar água na terra, é algo muito mais sério, envolve um grande complexo de fatores”, conclui.

METEOROLOGIA E ALGODÃO TOTAL

Envolvida tão profundamente nas questões científicas que culminam com uma cultura mais racional do algodão, a Fazenda São Miguel certamente deveria tratar também das questões meteorológicas, das previsões de inverno ou seca. O professor Carlos Faria patenteia essa preocupação:

— “Há 14 anos, a Algodoeira São Miguel vem promovendo a previsão das secas. Baseada nos estudos do ilustre meteorologista dr. Adalberto Serra, que dedicou toda uma vida ao estudo dessa ciência, em nossa região. Os prognósticos para 1973, feitos por ele, por exemplo, foram os seguintes, em carta que me enviou no dia 22 de janeiro: previsão geral: normal — 30%; pouco acima do normal — 40%; muito chuvoso — 30%; seca —

“NÃO SE DEVE PLANTAR ALGODÃO NOS VALES ÚMIDOS E SIM UTILIZÁ-LOS NA PRODUÇÃO DOS ALIMENTOS DE QUE TANTO PRECISAMOS”.

Zero. É interessante atentar para essa previsão, porquanto ainda está bem viva na memória de todos o que foi o inverno de 1973. Todo ano a Fazenda recebe dados meteorológicos de todo o mundo, que são remetidos ao dr. Serra, para a devida interpretação. O Nordeste deve muito a esse homem de ciência, cujas previsões tanto tem ajudado as nossas tomadas de posição. Agora mesmo o Banco do Nordeste vai publicar um livro seu, sobre previsão de secas, com base na temperatura, chuva, número de dias de chuva e pressão barométrica, de junho a dezembro”.

E finalizando a conversa, o professor Carlos Faria voltar a falar sobre o algodão no Rio Grande do Norte, enfocando o que considera os dois principais problemas dos cotonicultores de nosso Estado.

— “Primeiro, a falta de uma tecnologia moderna, que já devia estar implantada há pelo menos 50 anos, impulsionada com o ritmo que está tendo a que hoje se implanta. Depois, a adubação química, sem a qual não podemos fazer grandes avanços, e que deveria ser uma condição propiciada pelo Governo. A cultura do algodão no Nordeste é praticamente a própria vida de nossa região, pela sua perenidade e resistência às secas. E depois o algodão não dá apenas fibra: ele fornece também a folha, para a pastagem e a torta, para a produção do gado, que dá leite e carne. Fornece ainda o óleo, que vai à mesa e serve para a alimentação humana. É, assim, uma cultura de que nada se perde e tudo se aproveita da melhor maneira, de maneira total, o que justifica plenamente que houvesse fornecimento de adubos por parte do governo, para a sua cultura científica”.

MUSTANG É O FINO DA MODA



Em Natal, o que você pode encontrar nas lojas mais sofisticadas de Copacabana, Ipanema ou da rua Augusta.

aberto até
22 hs. menos as
2ª feiras

Etiquetas famosas:
Christian Dior, Jacques Fath,
Lanvin, Pierre Cardin, etc.



Rua General Osório

UM HOTEL NO GRANDE PONTO

O GRANDE PONTO É O LOCAL MAIS CENTRAL DA CIDADE. É A CONVERGÊNCIA E A DIVERGÊNCIA DA CAPITAL POTIGUAR. EXISTE MELHOR LOCAL PARA VOCÊ SE HOSPEDAR QUANDO VIER VISITAR A CIDADE-SOL?

Telefones em todos os apartamentos. Atendimento de primeira.

HN HOTEL NATAL
Av. Rio Banco, 740 - Fones 2-2182 e 2-2792
Endereço Telegráfico: CONFORTO - Natal - RN

SEU CARRO ESTÁ PREPARADO PARA RODAR POR AI' ?

Nós também concordamos com você. Sua "segunda família" merece o melhor. Visite-nos. Dê uma de São Tomé. Venha ver o que oferecemos, para crer. Em três minutos nossa máquina "LAVA RÁPIDO" ganhará para você aquele tempinho que sempre desejamos que lhe sobre.



PEÇAS E ACCESSÓRIOS -
DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO -
DO ENCERADO LOCOMOTIVA.

POSTO

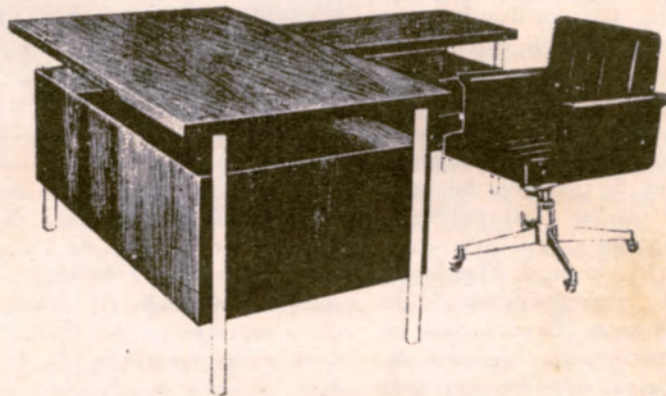
Jotaflor

Rua Fonseca e
Silva, 1059

Fone 2-3457 e 2-1401

NATAL - RIO GRANDE DO NORTE

MÓVEIS PARA ESCRITÓRIO



Em IMBUÍA ou JACARANDÁ DA BAHIA

RECOMAPE

MATRIZ - Rua Dr. Barata, 242

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

a certeza
de comprar
melhor
pelo melhor
preço



J. RESENDE garante isto, e muito mais. Tudo em móveis e eletrodomésticos para o seu lar e escritório pelos melhores preços da cidade. As marcas mais famosas estão em J. RESENDE.

J. Resende Comércio S/A

Rua Dr. Barata, 187 - Fone 2-2858 - Natal

Agropecuária

Por que os projetos pararam?

O último projeto agropecuário para o Rio Grande do Norte foi aprovado pela SUDENE em fevereiro de 1973. Apenas mais um projeto. Em janeiro haviam sido aprovados três. Depois de fevereiro *fechou-se o tempo*. Aliás, não apenas para o RN, mas para toda área de atuação da Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste, porque a partir daquele mês estava evidenciada a nova política do órgão: evitar aprovar projetos agropecuários, deixando ao PROTERRA a ingerência nesse setor.

O projeto aprovado em fevereiro de 1973 durante todo o resto do ano ficou aguardando a primeira parcela do financiamento da SUDENE que até o final de novembro ainda não havia chegado. É o projeto da Fazenda Santanense Agropecuária S. A., localizada em Santana do Matos, que terá inversões do 34/18 da ordem de Cr\$ 2.490.000,00. Mas a espera do grupo da Santanense não é para desesperar, certamente. Projetos aprovados em junho de 1972 somente tiveram a primeira parcela liberada em novembro de 1973, como foi o caso da Barra Agro-Industrial S. A. — BAISA, que de uma participação de Cr\$ 2.102.546,00 através dos artigos 34/18 recebeu Cr\$ 173.352,00. Outros, como o da Fazenda Trincheiras S. A., em Nova Cruz, aprovado em dezembro de 1971, até agora só recebeu Cr\$.. 35.436,00.

As razões para a demora da liberação de incentivos são as mais várias e vão desde a dificuldade natural que ronda a captação de recursos, com os seus altos custos, até a desorganização das empresas pretendentes que, embora tendo ultrapas-

RN-ECONOMIA/Dezembro/73

sado as primeiras etapas da aprovação dos projetos, esbarraram em detalhes que podem determinar paralização no andamento dos negócios.

O entendimento entre a SUDENE e os empresários do setor agropecuário tem sido mais difícil do que com os dos setores industrial e turístico. No caso do Rio Grande do Norte, mais ainda. E as discrepâncias são as mais diversas, entre o tratamento dado a um projeto e a outro. O mais bem sucedido plano para implantação de projeto desse tipo, em nosso Estado, foi sem dúvida o de Nilton Pessoa de Paula Agropecuária S. A., no município de São Gonçalo do Amarante, um investimento total de Cr\$ 1.307.867,00 aos preços de 1967, ano em que foi aprovado, com participação da SUDENE de Cr\$... 890.902,00. Mas até 1972 haviam sido liberados só Cr\$ 824.812,00 desse total. Enquanto isto, o de F. Souza Agropecuária S. A., em Afonso Bezerra, aprovado em junho de 1970 (investimento total de Cr\$. 8.710.000,00 e participação da SUDENE de Cr\$ 6.435.000,00) até hoje não teve um tostão liberado.



Murilo diz que a SUDENE mantém equidistância

EQUIDISTÂNCIA E ESVAZIAMENTO

Na realidade, nem tudo é ação ordenada, da parte dos donos de projetos. A SUDENE condiciona a liberação de verbas a uma série de exigências, que são evidenciadas por periódicas fiscalizações. Um projeto que tenha tido uma parcela de participação liberada pelo órgão, pode

deixar de ter as consequentes, se forem observadas as mínimas irregularidades na aplicação do dinheiro anterior. E, infelizmente, isto tem acontecido, porque quase sempre tem havido desmandos.

— “A SUDENE mantém equidistância dos problemas domésticos surgidos com projetos aprovados” — diz Murilo Ferreira da Silva, chefe adjunto do Escritório do órgão, no RN, substituindo o titular Antônio de Pádua, que em novembro se encontrava de férias. E acrescenta: “A fiscalização é uma exigência contratual e se por acaso são comprovadas irregularidades, a SUDENE só tem uma coisa a fazer: sustar a liberação, até que as coisas se normalizem”.

Para José Valdenício de Sá Leitão, que tem dois projetos agropecuários aprovados pela SUDENE e é presidente da recém fundada Associação Northeriogrândense de Empresas Agrícolas — ANEAG, a principal causa da paralização dos projetos é mesmo o alto custo dos incentivos fiscais. Ele atribui esse alto custo não apenas à maior procura dos incentivos para projetos agropecuários e industriais, turísticos e de pesca, como também por causa do próprio esvaziamento do sistema de incentivos dos artigos 34/18, com a criação de outras frentes de aplicação. Realmente, hoje são várias as entidades que intervêm no processo de transferência de rendas, tirando da SUDENE mais de 50% do que no início era só seu: o PROTERRA fica com 20% até 1976) 30% vão para o PIN (Programa de Integração Nacional) e o restante ainda é subdividido entre a Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste, a SUDAN, SUDEPE, IBDF, Embratur.

POSSÍVEL SOLUÇÃO

É ainda José Valdenício quem acha que a solução para os projetos agropecuários parados, no Rio Grande do Norte, seria a aplicação direta dos incentivos. Ele considera que caso a SUDENE utilize esse sistema empregando o dinheiro pelo custo calculado dos projetos, e mesmo fiscalizando como faz atualmente, dará condições a todos empresários de trabalhar “e tocar o barco pra frente”.

— “O que é impossível continuar é o que vem ocorrendo hoje” diz ele — “pagando-se até 35%”

aos escritórios de captação, escrevendo-se apenas 5% e pagando-se ainda viagens e outros encargos, que no fim das contas aumentam os juros acima de 40%".

Mesmo considerando essas dificuldades, o presidente da ANEAG é mais favorável ao sistema da SUDENE que ao do PROTERRA. Acha que em termos de inversão fixa, o Programa de Redistribuição de Terras e de Estímulo à Agro-indústria do Norte e Nordeste não é aconselhável, a não ser para compra de gado, pois aí se trata de capital de giro "e gado é dinheiro vivo, ficando o capital sempre realizado". Para ele o PROTERRA não substitui a SUDENE.

José Waldenício de Sá Leitão, em meados de 1973, viajou ao sul do País, em nome do Governador Cortez Pereira para tentar junto a várias empresas fornecedoras do Estado e sabidamente investidoras em projetos a aplicação de parte de suas disponibilidades provenientes dos incentivos fiscais, em projetos agropecuários do RN. Essa foi, a rigor, a primeira atuação da Associação Northeriogrândense de Empresas Agrícolas. Em contato com empresas como Ferro Brasileiro, Brasilit, Pirelli do Brasil, Lacaze & Pizão, dentre outras, diz ele que sentiu de imediato a reação contrária, principalmente junto às siderúrgicas, que preferem mais se dedicar a projetos de reflorestamento. Conseguiu apenas que a pretensão do Rio Grande do Norte fosse estudada. Mas de então para cá, nada chegou de positivo.

A captação de recursos dos artigos 34/18, no fim das contas, é tanto para os projetos industriais como para os agropecuários o pomo de discordância entre SUDENE e empresários. Além dos altos custos desse dinheiro, existem ainda várias pendências. Como a que ocasiona que o projeto que, por exemplo, queira captar Cr\$ 6 mil só consiga de imediato 60% — ficando os 40% restantes na dependência de entrega de algum documento, do número de CGC, de informações bancárias, etc. Dentro de qualquer esquema de trabalho organizado, essas pendências são absolutamente naturais, mas dentro do sistema dos 34/18 funcionam mais como uma arma para a não liberação imediata das quantias desejadas. A demora implica em novo aumento dos custos, diz José Waldenício.

A AÇÃO DA ANEAG

Ao pecuarista potiguar que tem interesses junto à SUDENE — além do "espírito arrojado de nordestino, que nos move e não nos deixa parar", como acentua Waldenício — restaria uma ação mais efetiva da ANEAG. Mas a Associação, ao que parece, não encontrou até agora apoio total até entre os próprios empresários com projetos aprovados e



Apesar de tudo, José Waldenício acha melhor o 34/18 do que o PROTERRA

paralizados: apenas cerca de 30 empresas são associadas.

A Associação foi fundada no dia 02 de março de 1973, depois que alguns empresários foram ao Governador pedir a sua interveniência para resolver problemas junto à SUDENE. O professor Cortez Pereira sugeriu que os interessados lhe apresentassem um documento surgido, certamente, de uma reunião entre os interessados: Da reunião nasceu a ANEAG, que tem por objetivos: 1) defender os direitos dos associados junto aos órgãos de crédito rural: SUDENE, Banco do Brasil, BNB, Bandern, etc.; 2) orientar os associados quanto às normas relativas à implantação de projetos agropecuários, agroindustriais e pesqueiros e quanto à captação de recursos; 3) manter legislação atualizada sobre os assuntos de interesse da classe; 4) contratar assistência jurídica, contábil e econômica, com o objetivo de melhorar a rentabilidade e produtividade das empresas; 5) defender as novas técnicas agrícolas, pecuárias, agroindustriais e de pes-

ca, mediante presença em conclaves, reuniões, seminários, etc.; 6) criar, com a ajuda do Governo do Estado, fundos de assistência, destinados a sustentar o movimento de permanente interesse, pelas lides rurais, em suas áreas de atuação.

A ANEAG tem um presidente, um vice-presidente, dois secretários e dois tesoureiros — cargos eletivos com três anos de gestão.

Da sua ação efetiva, certamente a de maior importância é a que prevê orientação aos pecuaristas, no sentido de que não caiam mais no intrincado círculo vicioso dos incentivos fiscais. Conseguindo isto, terá prestado um transcendental serviço à classe.



AGÊNCIA AEROTUR

EXCURSÕES E
PASSAGENS AÉREAS
PARA QUALQUER
PARTE DO MUNDO
Ed. Sisal - Loja 4

para rodar
com segurança
RENOV
os pneus do
seu carro



Valdemar Araújo
& Cia.

Recauchutagem
Recapagem
Conserto de Pneus

Rua Teotônio Freire, 214
Fone 2-0711
Natal - RN

Relação completa dos projetos agropecuários do RN aprovados pela SUDENE

NOME DA EMPRESA	Participação do 34/18	Liberado até 1972	Liberado em 1973
1. Nilton Pessoa de Paula Agropecuária S. A.	980.902,00	824.812,00	—
2. Potengi Ind. Agropecuária S. A.	8.593.000,00	4.988.417,00	—
3. Agropecuária Salto da Onça - AGROPESA	3.643.000,00	1.343.536,00	240.792,00
4. Lawar S/A Ind. Comercial e Avícola	8.604.000,00	4.878.607,00	—
5. Cia. Pecuária e Agrícola do NE S/A	1.862.200,00	1.620.917,00	—
6. MARISA - Maracujá Agropecuária S/A	1.233.975,00	1.027.965,00	—
7. Cia. Melhoramentos Agropastoril	4.593.000,00	310.141,00	—
8. Fazenda Arvoredo S. A.	2.280.000,00	795.705,00	205.385,00
9. Fazenda Poço Verde S. A.	2.950.000,00	854.514,00	24.195,00
10. Agropecuária Diamante S. A.	1.220.000,00	697.091,00	133.026,83
11. S/A Brasileira de Alimentos — SABRA	2.476.000,00	1.446.201,00	—
12. Cajueiro Agropecuário S. A. — CAPESA	1.432.500,00	636.902,00	159.719,00
13. Arizona Agro-Pastoril S/A	2.490.000,00	983.248,00	262.704,97
14. Santa Fé Fazendas Reunidas S. A.	2.176.000,00	792.618,00	—
15. Cia. Agro-Industrial Pirangí S/A	2.013.850,00	164.602,00	—
16. F. Souza Agropecuária S/A	6.435.186,00	—	—
17. JRC Empreendimentos Rurais	1.994.000,00	374.524,00	136.085,61
18. Fazenda Iguatú S/A	10.360.000,00	241.215,00	1.021.092,38
19. CBV — Baiva Verde Agropecuária S/A	8.220.000,00	2.181.933,00	445.407,00
20. Palestina Agropastoril S/A	3.556.000,00	135.605,00	58.805,31
21. FRASA — Fazenda Reunidas Aureliano S/A	4.454.000,00	771.390,00	360.247,69
22. GASA — Gameleira Agropecuária S/A	2.380.404,00	288.878,00	—
23. Rancho S/A — Emp. Nordestina de Alimentos	2.736.975,00	42.662,00	62.357,00
24. J. Saldanha Agropecuária S/A	1.975.000,00	38.831,00	—
25. Fazendas Trincheiras S/A	1.816.500,00	35.436,00	82.912,00
26. BAISA — Barra Agroindustrial S/A	2.102.546,00	—	173.352,00
27. GUAPESA — Guajiru Agropecuária S/A	1.719.000,00	—	—
28. FRONZA Agropecuária Sta. Ida S/A	1.627.500,00	—	217.511,43
29. PROTEINA — Projeto Integr. de Alimentos	2.985.000,00	—	—
30. MASA — Montenegro Agro Pastoril S/A	19.247.344,00	—	—
31. Carvalho Agropecuária S/A — CAPEC	5.822.799,00	—	134.717,74
32. GOSSON — Suinocultura Industrial S/A	1.612.500,00	—	—
* 33. CAVIN — Cia. Agroindustrial V. Martins	7.722.666,00	—	—
34. PLAMAG — Planalto do Mel Agropecuária S/A	6.445.361,00	—	585.964,00
35. Fazenda Paraíso S/A	2.836.500,00	—	—
36. Fazenda Santanense Agropecuária S/A	2.490.000,00	—	—

* — Os quatro últimos projetos foram aprovados em 1973.

Reforma agrária a caminho do RN

Nada menos de 58 municípios do Rio Grande do Norte, situados em seis micro-regiões homogêneas, estão definidos como alvo de Reforma Agrária, enquanto "zona prioritária". Em tais micro-regiões se criará oportunidade para o acesso à terra de seis mil famílias, que passarão a produzir com o apoio de dez cooperativas integradas.

Essa perspectiva foi aberta com o Decreto Federal n. 73.082, assinado pelo Presidente da República em 5 de novembro último, cuja regulamentação está prevista para dentro de 180 a partir daquela data. A "zona prioritária" ficará sob jurisdição da Coordenadoria Regional do INCRA-Nordeste, sediada em Pernambuco.

Segundo o Sr. José Tarcísio Honório da Silveira, Chefe do Escritório do INCRA em Natal, as micro-regiões mencionadas são as seguintes: Salineira Norte-Riograndense, Litoral de São Bento do Norte, Açú e Apodi, Sertão de Angicos, Serra Verde e Natal, tidas como homogêneas pela Fundação IBGE.

PROCESSO

Explica o Chefe do INCRA-RN que nos termos de um convênio firmado em julho deste ano, entre o INCRA nacional, o Governo do Rio Grande do Norte e o Ministério da Agricultura, os três organismos estão envolvidos no programa de Reforma Agrária do Estado, cada qual com sua parte de contribuição.

Assim, ficou como obrigação do Governo selecionar e indicar as áreas necessárias à execução de projetos de colonização e reforma, devendo ser fornecidos ao INCRA os mapas cadastrais, as plantas e a cadeia dominal das propriedades da "zona prioritária".

Ao INCRA caberá promover a desapropriação das áreas, quando solicitado e quando observados os requisitos legais. Após a desapropriação será transferida a posse da terra ao Governo do Estado ou a quem este indicar. As áreas desapropriadas, integrantes do programa, serão depois passadas aos colonos e parceiros assentados pela Companhia de Implantação de Projetos Agrícolas do Rio Grande do Norte (CIMPARN), através de título expedido pelo INCRA, obedecendo-se as disposições do Estatuto da Terra, a legislação federal complementar e a Lei Estadual n. 3.997, de outubro de 1971.

Uma vez reembolsado o INCRA das importâncias gastas com as desapropriações, o produto da alienação das terras e o reembolso dos investimentos feitos pelo Estado nas áreas do programa, constituirá receita do Fundo Especial de Acesso à Terra, na forma da Lei 3.997. Caso a desapropriação incida sobre terras públicas estaduais ocupadas por terceiros, o Estado desde logo autorizará e promoverá as medidas legais para utilização das mesmas.

IDENTIFICAÇÃO

De outro lado, revela o Sr. José Tarcísio que o prazo de intervenção governamental na "zona prioritária" da Reforma Agrária foi fixada pelo Decreto do Presidente Médici até 31 de dezembro de 1971. "Neste sentido, estamos trabalhando juntamente com a Secretaria de Agricultura e com outros órgãos do setor no Estado, buscando a perfeita e detalhada identificação da faixa do programa, por intermédio de levantamentos mais específicos e elaboração de mapas. Todo esse material (continua o entrevistado) será remetido à nossa Coordenadoria Regional para o Nordeste, ou seja, na CR-03 do INCRA".

Afora o aspecto da pura e simples garantia do acesso à propriedade da terra, o programa de Reforma Agrária a ser adotado — seguindo filosofia do Governo Fede-

ral — cuidará ainda da assistência financeira e técnica ao homem do campo, assegurando-lhe meios para produção e produtividade.

Lembra o Secretário de Agricultura, Sr. Geraldo Bezerra de Souza, que existem no Rio Grande do Norte grandes áreas ociosas, as quais estão nas mãos de proprietários que — por uma ou outra razão — não têm condições ou não se dispõem em explorá-las. Tendo em vista a realidade foi que o Governo solicitou ao Ministério da Agricultura e ao INCRA a definição das áreas prioritárias, para a efetivação da reforma" — diz o Secretário.

REALIDADE

Pelo Censo Agrícola de 1960 existiam naquele ano no Rio Grande do Norte 49.840 estabelecimentos rurais, abrangendo uma área de 3.686.148 hectares, enquanto que pelo cadastramento do INCRA de 1970 são mais de 60 mil os proprietários de terras no Estado.

A predominância numérica cabe aos estabelecimentos inferiores a 100 hectares, que representam cerca de 85% do total, mas ocupam apenas 28,3% da área (proximadamente 835 mil hectares). Os estabelecimentos com área inferior a 10 hectares representam 41,8%, equivalendo em quantidade aos de dimensões entre 10 a 100 hectares cujo número é ligeiramente superior.

Segundo o documento "Informações Básicas-73", elaborado pela Secretaria de Planejamento e Coordenação Geral, a maior parte da área do Estado (77,4%) é ocupada pelas propriedades superiores a 100 hectares, que perfazem um total de mais de 7 mil estabelecimentos, ou seja, 13,9% dos imóveis.

Os minifúndios constituem cerca de 80% dos estabelecimentos, sendo que os restantes são os latifúndios por exploração e por dimensão, pois as empresas rurais ainda são poucas.

A maior concentração de estabelecimentos agrícolas, em número e área, se encontra no Seridó. Esta região comporta 19,3% dos estabelecimentos e 21,3% da área. No extremo oposto, com a menor concentração em número e área, situa-se a zona lisiográfica Salineira.

A região Serrana abrange uma pequena área, aproximadamente igual à da zona Salineira, mas o seu número de estabelecimentos é um dos mais altos, o que significa um tamanho médio da propriedade bastante baixo. De fato, a região Serrana possui o mais alto percentual de propriedades inferiores a 10 hectares: do total de 20.838 propriedades deste extrato, 22% se concentra na região.

O Litoral e o Agreste também abrangem grande parte de pequenas propriedades — 19,6% e 19,2% respectivamente. Já no Seridó se acha o maior percentual de propriedades de 10 a 100 e de 100 a 1000 hectares, sendo que o maior número de propriedades acima de 1000 hectares está no Agreste e no Apodi. E a região Centro-Norte abrange cerca de 22,1% da área composta pelas propriedades deste extrato, ao mesmo tempo que possui um reduzido número de pequenas propriedades.

UTILIZAÇÃO

Ainda de acordo com as "Informações Básicas-73", a quase totalidade das terras norte-riograndenses (por volta de 1960) era destinada às pastagens, ou seja, 53,5% do total. Desde o ano de 1950 houve uma evolução no sentido da substituição de áreas de mata por lavoura e pastagem, com incorporação de terras incultas.

No decênio 1950/60 as propriedades dos extratos de 10 a 100 hectares, e 100 a 1000 hectares tiveram sua área de pastagem expandida, enquanto que as propriedades superiores a 1000 hectares sofreram retração.

A área de lavoura, que ocupava em 1950 cerca de 13% do total, passou em 1960 para 18%, concentrando-se nas propriedades médias. No período, para o extrato superior a 100 hectares houve inclusive uma retração na área destinada à lavouras.

Por outro lado, a distribuição da propriedade reflete a distribuição da renda no setor agropecuário, pois "a área de propriedade geralmente guarda uma proporção razoável com a renda auferida". Uma política para o setor agropecuário deve procurar — sugere o documento — "desenvolver incentivos no campo e criar caminho para a criação e incremento da empresa rural".

A MÁQUINA QUE PENSA ENQUANTO ESCREVE.



A FACIT 1820 pensa em tudo por você.

Ela tem uma memória que guarda todas as tabulações. E você só precisa dizer tudo isso a ela apenas uma vez.

Ela muda de linha enquanto o carro retorna, ela muda de linha sem o carro retornar e também retorna sem mudar de linha.

Além disso, a FACIT 1820 tem dois marginadores esquerdos, um para o parágrafo, um para a margem esquerda.

E é a única máquina que tem teclas para fazer automaticamente tudo o que você tinha que fazer com as mãos.

Com tudo isso, a FACIT 1820 devolve à secretária o tempo que estava faltando para fazer todas as outras coisas: discar o telefone, anotar recados e olhar a paisagem pela janela.

Final, ninguém é de ferro.



FACIT 1820



REVENDEDOR EXCLUSIVO PARA O RIO GRANDE DO NORTE

PAULA, IRMÃOS - COMÉRCIO S. A.

MATRIZ - Pça. Augusto Severo, 260 - Fones: 20916/21532 - Natal (RN)
FILIAL - Rua Cel. Gurgel, 409/422/428 - Fones: 626/403/405 - Mossoró (RN)



Música é tranquilidade em todos os ambientes.

UNO-SOM

leva boa música para você, onde você quiser.

Ed. Barão do Rio Branco
4º andar - sala 408
NATAL-RN

CONSTRUÇÃO

A crise vista por outros olhos

Em Natal os dirigentes das empresas de construção civil e das firmas que fabricam material de construção, os revendedores dessas mercadorias e, principalmente os consumidores, todos têm sobejas razões para reclamar a subida vertiginosa dos preços bem como a escassez desses produtos.

Os empreiteiros já ocuparam os espaços dos jornais reclamando as irregularidades que se apresentam no mercado da construção civil. Eles protestam contra a falta de material, a alta de preços, e contra as entidades que contratam as obras por não aceitarem reajustar os seus custos. Protestam também contra alguns órgãos públicos que pagam com atrasos os seus contratos.

Agora, RN-ECONÔMICO analisa o outro lado do problema, ouvindo fornecedores e fabricantes de material de construção. Em princípio, eles consideram esta uma crise sem precedentes no mundo da construção civil do país, pois o que está faltando é a matéria prima que entra na composição dos produtos.

ONDE ESTÁ A MATÉRIA PRIMA?

Os fornecedores ao citarem a falta de matérias primas, afirmam que ela se deve à política de exportação, que permite a venda em alta escala de cimento, madeira e ferro para o estrangeiro; se deve também à crise do petróleo, em escala mundial, fato que encarece os seus subprodutos, como o PVC. Um outro fator da falta de material de construção é o atraso com que as fontes produtoras providenciam a entrega dos pedidos efetua-

dos pelas revendedoras. Como uma soma disso tudo, existe maior procura do que oferta, havendo, conseqüentemente, altas sucessivas de preços, com conotações especulativas.

Miguel Arcanjo de Oliveira, diretor da firma Queiroz Oliveira Ferro Madeira S/A, embora reconheça que têm razões os construtores e consumidores em geral ao reclamarem da alta de preços do material, diz que várias firmas revendedoras locais tomaram precauções e formaram estoques, daí porque, com relação à reclamação da falta de produtos, ele acha que está havendo exageros. E acrescenta mais o seguinte: "Cito o caso particular de Queiroz Oliveira. O nosso estoque possui capacidade superior às próprias necessidades da praça".



Miguel Oliveira acha que há exageros, pois o seu estoque ainda é grande.

OUTRAS CAUSAS DE CRISE

Embora seja uma crise nacional em nosso Estado a falta de material de construção, notadamente tubos e conexões PCV, pisos, azulejos, torneiras, louças sanitárias, etc., se agrava pela dificuldade que têm os fornecedores em conseguir transporte para as suas cargas e pela demora no atendimento dos seus pedidos.

Um outro problema que ninguém abordou até hoje e que tem certa influência no agravamento do problema que hoje envolve a construção civil, é o da falta de capital de giro das empresas constru-

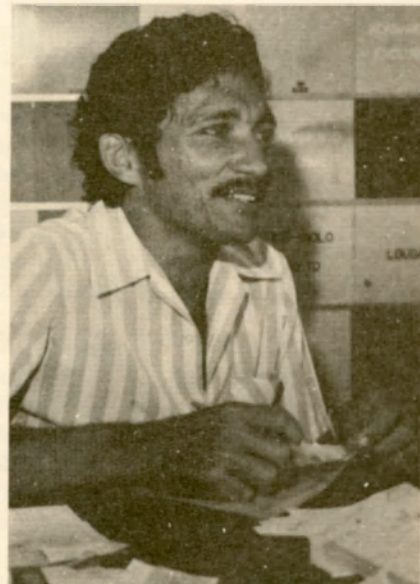
toras. Por não receberem com regularidade as suas contas junto às fontes contratantes, elas ficam sem condições de formar estoques mínimos de material e de pagar pontualmente seus compromissos junto às firmas fornecedoras.

Se bem que os preços dos materiais de construção sejam tabelados pela Comissão Interministerial de Preços e os revendedores da praça de Natal tenham em mãos essas tabelas, sempre ocorre mais um aumento que é catalogado como lucro natural do comerciante.

PRODUÇÃO INSUFICIENTE

Ronald Gurgel, diretor da firma R. Gurgel Ltda. e da fábrica de mosaicos Saci, declara que realmente os construtores estão certos quando falam na falta de material. E conclui o seu raciocínio explicando que sua indústria tem diminuído sensivelmente a produção, por não conseguir comprar matéria prima (cimento e ferro) em quantidades satisfatórias. O ferro por sinal, às vezes demora um espaço de tempo que vai de 120 a 150 dias para ser despachado pelas siderúrgicas.

Um comerciante voltado para o ramo de madeiras e aglomerados também acha correta a reclamação dos construtores. Trata-se de Rui Câmara de Souza, um dos diretores da Importadora Comercial de Madeiras Ltda. (Armazém Pará), que considera ser a crise no mercado da construção civil decorrente das exportações de matérias pri-



Rui Câmara culpa as exportações pela falta de material.

mas, como o ferro, que sofre racionamento generalizado, inclusive na indústria automobilística. Afirma ainda Rui Câmara que por não poder atender integralmente aos seus fregueses, em virtude da falta de mercadorias, tem perdido um bom número deles.

AS PRECAUÇÕES DA BRASILIT

Manoel Jurema, gerente da Agência Brasilit em Natal, informa que sendo uma empresa de âmbito nacional a S/A Tubos Brasilit procura executar uma política uniforme de preços em todo o país. Possuindo jazidas próprias e várias fábricas funcionando na produção de telhas de cimento amianto, tubos PVC e de concreto e mais alguns produtos, ainda assim a Brasilit teve que disparar na alta de preços, particularmente no que se refere ao PVC, que está sendo vendido hoje cerca de 30% mais caro do que os preços de janeiro de 1973. Isto porque a escassez do PVC é internacional e a Brasilit depende de fornecimentos externos.

No entanto, com relação aos produtores de cimento amianto, a taxa de aumento é de fato insignificante, principalmente se confrontada com os preços do ferro e da madeira. Enquanto o ferro já subiu mais de 100% e a madeira mais de 300%, as telhas Brasilit subiram apenas 3,5%. O que explica este fenômeno é o fato da indústria não depender do fornecimento de matéria prima para produzir telhas e outros artigos de cimento amianto.

Manoel Jurema diz saber que muitas empresas locais que lidam no ramo da construção civil estão sofrendo vexames por carência de mercadorias, menos no que se refere aos produtos da linha de cimento Amianto da Brasilit, pois a Agência de Natal mantém estoques capazes de atender ao consumo normal da praça. Já na linha de PVC, acredita que dentro de breve tempo não haverá condições de atendimento do nosso mercado sendo esta crise não só da Brasilit como dos demais fabricantes deste produto.

Por fim, Manoel Jurema concorda com as empresas de construção, achando justa a sua movimentação no sentido de encontrar os caminhos que conduzam à supera-



Jurema sabe que as construtoras sofrem vexames por carência de mercadoria.

ção de uma crise que não é do Rio Grande do Norte, mas atinge todo o Brasil. E ele acrescenta que confia numa solução rápida do problema.

O DRAMA DAS VENDAS BAIXAS

Com a continuidade da crise, quem mais tem a perder ainda é o comércio. Nenhum comerciante aceita impassível a constatação de que o volume de suas vendas cai mês a mês, por falta de mercadoria para entregar ao consumidor. E para acrescentar mais um ingrediente amargo ao drama do comércio surge o problema das transportadoras que relutam em trazer as cargas para o Norte e Nordeste, a não ser que o frete seja pago na origem. Ai, já é a especulação criminosa que entra em cena. E isso é outra história...

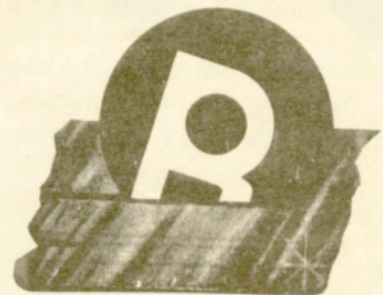
GRÁFICA RN-ECONÔMICO

O máximo em serviços gráficos.
O mais completo sistema de impressão Off Set a serviço de sua empresa.

Rua Princesa Isabel, 670
Fone 2-0706-Natal

O mármore e o RN-econômico

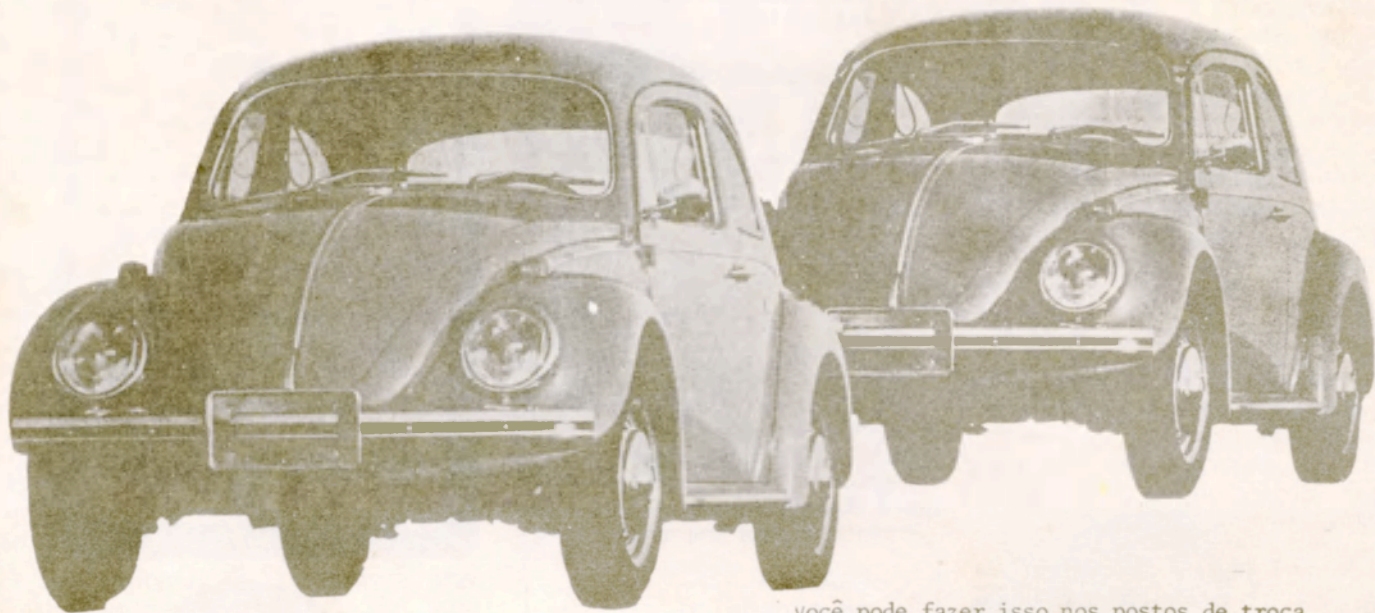
O aniversário do RN-ECONÔMICO é motivo de satisfação para as empresas que como nós trabalham em favor do progresso do Estado. Nós beneficiamos o mármore e ajudamos o Estado a crescer.



ROLAUTO
Importadora e Exportadora Ltda.

Rua Guimassu, 7
Fone 2-3529
NATAL (RN)

AGORA SEU TALÃO VALE 2 FUSCÕES



Agora foi dobrada a parada, duplicando as oportunidades para você ganhar o seu fuscão.

Para ganhar basta juntar as notas de compra e trocar pelos certificados de sorteio.

Vale a pena repetir: Toda vez que você comprar alguma coisa, exija a nota fiscal ou o cupon da caixa registradora.

E vá juntando as suas notas.

Quando tiver Cr\$ 50,00 em notas de compras, troque-as por um talão numerado.

Você pode fazer isso nos postos de troca da Ribeira, Cidade Alta, Alecrim, no Supermercado Mini Preço (Tirol), Supermercado Nordeste ou na agência fiscal do seu município.

Cada conjunto de Cr\$ 50,00 em notas de compras vale um talão.

Para garantir números variados vá juntando suas notas e trocando alternadamente.

Agora mesmo.

Depois aguarde o sorteio.

E prepare-se para ganhar dois fuscões.

Boa sorte.

Secretaria da Fazenda do Governo do Rio Grande do Norte.

GOVERNO CORTEZ PEREIRA



União para o desenvolvimento

DÊ BOAS VINDAS AO HIDRÔMETRO

Receba bem o hidrômetro que está sendo instalado em sua casa pela CAERN. Com ele você vai poder economizar muito, inclusive diminuindo sua conta mensal.

Além do mais, o hidrômetro é um atento defensor da regularidade em suas instalações hidráulicas. Qualquer vazamento, mesmo o mais escondido, será acusado por ele.

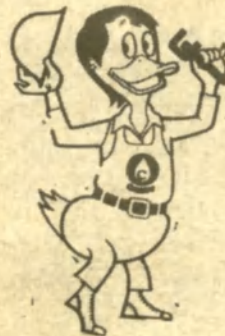
Dê boas vindas ao hidrômetro. Você terá muito a agradecer pela economia que ele vai fazer por você.

HIDRÔMETRO - A ÁGUA MEDIDA COM PRECISÃO.



CAERN

Companhia de Águas e Esgotos do Rio Grande do Norte



GOVERNO CORTEZ PEREIRA
União para o desenvolvimento





**Isso
é que é.**

QUE O NATAL E O ANO NOVO TRAGAM TUDO DE BOM PARA VOCÊ.
SÃO OS VOTOS DE NATAL REFRIGERANTES S.A.