

RN

ECONÔMICO

revista mensal

Ano II — N.º 23 — 15/Março/71 — Cr\$ 2,00

EDIÇÃO ESPECIAL

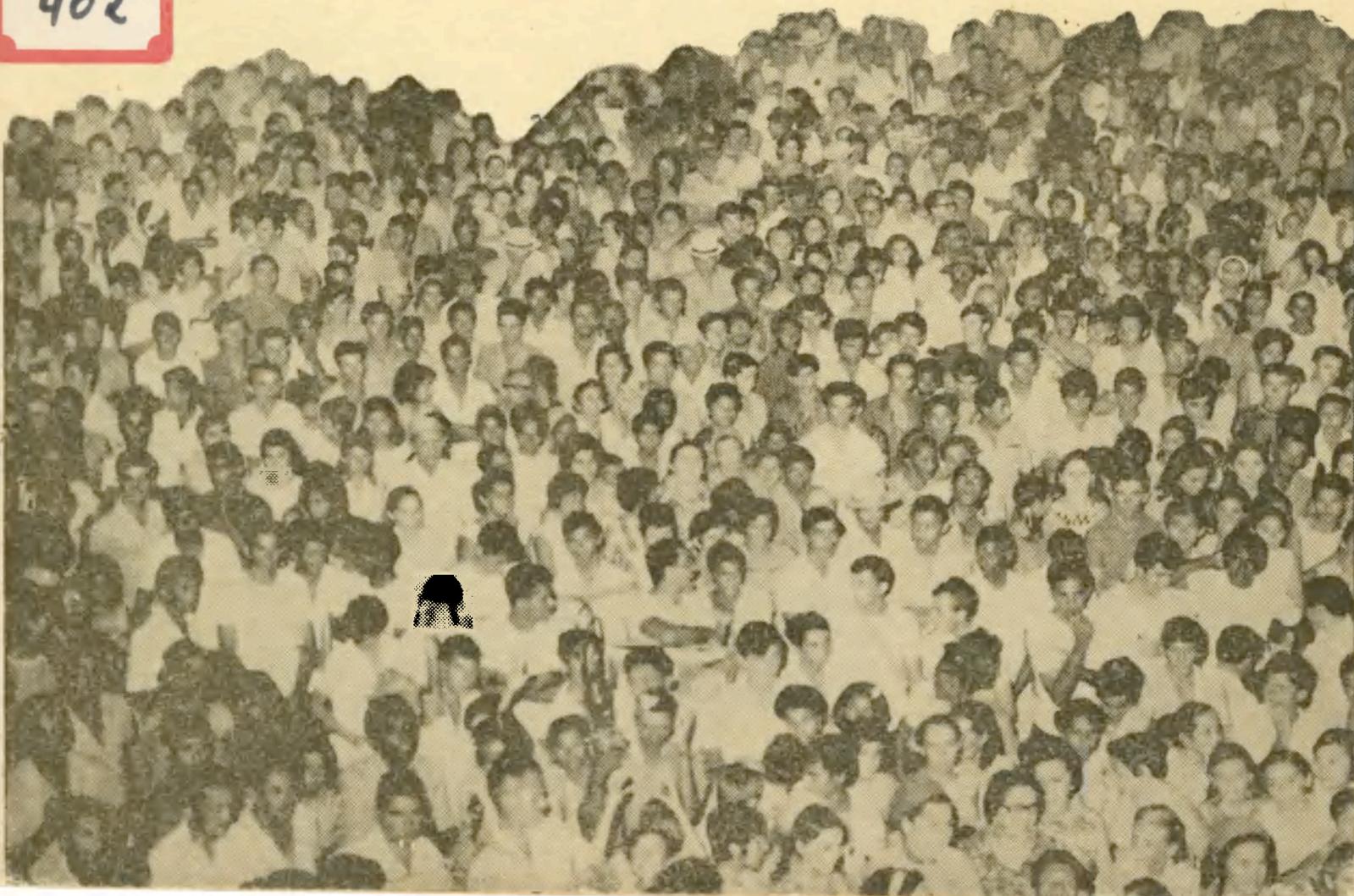
DELEGACIA DE ESTATISTICA NO RIO G. NORTE
FUNDAÇÃO IBGE

NÚMERO DE ASSINANTE
VENDA PROIBIDA



*Cinco
bilhetes
a
Cortez Pereira*

402



PRIORIDADE PARA AGROPECUÁRIA

Opiniões

A agropecuária terá prioridade na administração estadual que se instalada hoje. E neste sentido são seguidas as declarações do Governador Cortez Pereira. O que pensam sobre essa determinação os industriais, profissionais liberais, comerciantes e agricultores?

A respeito foi feita uma enquete e o pensamento do professor Cortez Pereira foi, por unanimidade, aprovado. Os entrevistados concordaram que a agropecuária merece, realmente, a devida prioridade, tendo havido uma justificativa comum: é o setor que oferece o maior percentual de renda para o Estado.

AS OPINIÕES

José Rezende (comerciante) — “Realmente, é uma solução maravilhosa porque sabemos que em nosso Estado tudo, ou quase tudo, é importado. O Governo merecerá aplausos se se preocupar em fomentar a produção.

Espero que o futuro Governo cumpra o que tem apregoado. Na realidade, êle já deu um primeiro passo feliz com a escolha do secretariado. Precisamos de um Governo dinâmico para que possamos seguir as transformações que vêm se processando no âmbito nacional. A idéia de prioridade para a agropecuária é excelente e, certamente, não trará prejuízos para os demais setores da administração”.

Estélio Ferreira Fonseca (Da Delegacia Federal da Agricultura) — “Temos que seguir as diretrizes emanadas dos governos federal e estadual num trabalho conjunto para o levantamento do setor agropecuário do Rio Grande do Norte. Êle merece mesmo prioridade porque contribui com maior percentual na renda do Estado”.

Antônio de Pádua Pessoa (técnico da SUDENE — “Acho que a agropecuária deve ter priori-

dade pelo fato de nada têmos feito neste setor e também pelo fato de absorver grande quantidade de mão-de-obra. Mas não se pode desprezar a industrialização em favor da agropecuária, pois esta apresenta maior rentabilidade. Concordo com êsse pensamento do futuro Governador”.

Geraldo Ramos dos Santos (Revendedor Ford-Willys) — “É uma medida correta. Principalmente num Estado como o Rio Grande do Norte onde não se tem indústria, e onde a agropecuária é a força propulsora da sua economia. Certamente, essa prioridade não trará prejuízos a outros setores da administração, tendo em vista que o governo será assessorado por um secretariado de gabarito, todos técnicos e, naturalmente, montarão uma estrutura que permitirá o desenvolvimento de cada setor”.

Antônio Ronaldo Fernandes (engenheiro agrônomo) — “A agropecuária merece prioridade. Primeiro, porque é o setor que contribui com a maior parcela da renda estadual. Segundo, porque é nesse setor que se encontra o maior contingente populacional. Terceiro, pela influência que êste setor exerce em relação aos demais setores. Qualquer coisa que afeta a agropecuária gera reflexos que também se fazem sentir no setor industrial e no setor de serviços”.

Sinval Coelho (comerciante) — “Estamos preparando nossa firma (Paulirmãos) para ter condições de acompanhar os melhoramentos que o governo certamente trará para o setor agropecuário, segundo vem anunciando. Reforçamos nossos equipamentos agrícolas porque achamos que vai haver uma expansão crescente no setor agropecuário, um setor básico. Acreditamos, como também acredita a opinião pública, nas intenções do futuro Governo.

EDITORA
RN-ECONÔMICO
LIMITADA

Avenida Rio Branco, 533 - 1.º andar - Salas 15 e 16
Edifício São Miguel — Natal (RN)
C. G. C. M. F. N.º 08423279

Diretor de Redação
Marcos Aurélio de Sá

Diretor Administrativo
Marcelo Fernandes

Diretor Comercial
Cassiano Arruda Câmara

Redatores:

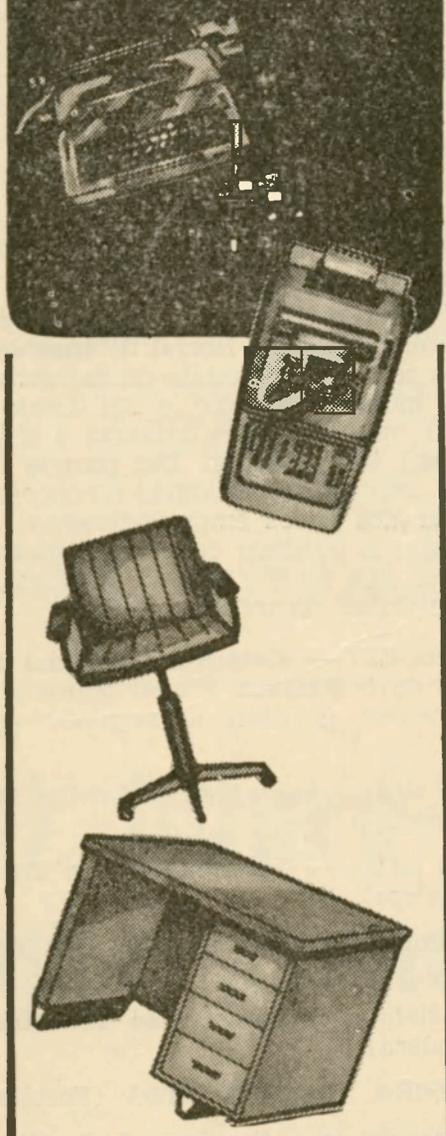
Albimar Furtado
Alcimar de Almeida
Hélio Cavalcanti
Sebastião Carvalho
Departamento Fotográfico
Jaeci Emerenciano
Colaboradores:

Benivaldo Azevedo, Cortez Pereira, Dalton Melo, Edgar Montenegro, Eider Furtado, Fernando Paiva, Francisco Canindé Queiroz, Geraldo Guedes, Hélio Araújo, Hênio Melo, Joanilson de Paula Rêgo, João Batista Cascudo Rodrigues, João Wilson Mendes Melo, Jomar Alecrim, José Cavalcanti Melo, Leonardo Bezerra, Mário Moacyr Pôrto,

Moacyr Duarte, Ney Lopes de Souza, Nivaldo Monte (Dom), Otto de Brito Guerra, Reginaldo Teófilo, Severino de Brito, Ubiratan Galvão, Walfredo Gurgel (Monsenhor).

RN-Econômico, revista especializada em assuntos econômicos, financeiros e políticos, é de propriedade da **Editôra RN-Econômico Ltda.** — Avenida Rio Branco, 533 - 1.º andar, salas 15 e 16 Edifício São Miguel - Natal (RN) e impressa na **Tipografia Relâmpago**, Av. Rio Branco, 165. Natal (RN) - Preço do exemplar: Cr\$ 2,00 - Números atrasados: Cr\$ 2,50 — Preço da Assinatura Anual Cr\$ 20,00.

AGORA
TAMBÉM
SEU
ESCRITÓRIO



Oito anos de tradição e uma nova loja: exclusiva para equipamentos de escritório Máquinas de Somar, calcular, contábeis e de escrever OLIVETTI. Móveis para escritório em aço ou madeira, telefones ou poltronas, além de uma completa oficina OLIVETTI

CASA PORCINO

Rua João Pessoa, 194
Fone 1957

Sumário



5 **Bilhetes a Cortez Pereira**

N.º 1 — José Nilson de Sá
"Nunca teremos indústria sem prestígio do Governo" 4

N.º 2 — Nilton Pessoa de Paula
"Pecuária sem planejamento é coisa do passado" .. 6

N.º 3 — Carlos Câmara
"Indústria salineira necessita do Govêrno" 12

N.º 4 — Ezequiel Ferreira de Souza
"Construa sede para o Poder Legislativo" 13

N.º 5 — Carlos Faria
"Há luz no horizonte da agricultura do RN" 14

Reportagens

O comércio e a indústria do RN hoje 16

Nova política de apoio à indústria 17

Da vocação industrial do RN e de outros aspectos econômicos 18

A situação do comércio é difícil 22

Primeira Dama vai Trabalhar 27

Sal — expectativa de dias melhores 29

Pôrto-ilha é uma solução 30

Sal — super-produção e prejuízos nas empresas 31

Seções

Opiniões 2

NOTAS DO REDATOR

Estamos apresentando uma edição especial com algo bem diverso do usual — uma motivação nova para aumentar o faturamento.

Na sua edição especial RN-ECONÔMICO também não envereda pelo caminho fácil de procurar agradar os novos governantes, mas de dar a sua contribuição — modesta, é bem verdade — a nova equipe de Govêrno.

Mobilizando oito reporteres em regime de tempo integral, procuramos fazer um levantamento completo das principais atividades econômicas do Rio Grande do Norte: indústria, comércio, mineração e agro-pecuária.

Se você notar um pequeno volume de matérias referentes a este último item, não nos credite uma omissão pura e simplesmente. O fato é que o volume de material recolhido ultrapassou as nossas previsões, e, para não sacrificarmos nenhum assunto (importante não apenas para os novos governantes, mas princi-

palmente para o público leitor), optamos por outra solução: o material sôbre agro-pecuária — sem cortes — será publicado na nossa edição do próximo mês.

Além de ouvir opiniões de várias lideranças, resolvemos também, como contribuição ao novo Govêrno, publicar "Seis Bilhetes a Cortez". Quatro feitos por homens ligados a iniciativa privada, e dois de representantes das duas facções políticas. Infelizmente só publicamos cinco, destes bilhetes. O sexto, prometido pelo líder da oposição, deputado Garibaldi Alves Filho, deixa de ser publicado. Motivo: depois de se comprometer em escrever o bilhete, desistiu dele, sem nos dar tempo de procurar outro representante oposicionista desejoso de ocupar a modesta tribuna que colocamos — de graça — a sua disposição.

Lançamos esta edição com o desejo de que também seja um ponto de apoio para o Rio Grande do Norte atingir dias de maior progresso.

“Nunca teremos indústria sem prestígio do Governo”

Meu Prezado Governador Cortez Pereira:

O Rio Grande do Norte, como entendemos, é um Estado de atrofiadas vocações industriais. Existem, naturalmente, sobejas razões para isso. Deixando sem comentários a parte ainda obscura do minério (nela incluído o problema do sal), é evidente que nada possuímos com abundância ou o que se possa facilmente transformar em abundante. Na paralisia de um órgão, passada a fase aguda do mal, você tem de exercitá-lo com insistência, a fim de que o mesmo obtenha condições razoáveis de mobilidade. Assim é o nosso Estado em matéria de indústria. Foi acometido de paralisia. Cabe a você, como Governador, ficar extenuado até conseguir romper a inércia do processo.

Natal, ponto de convergência das decisões, das iniciativas, tem hoje uma tendência natural para o setor confecções, podendo ainda despertar como núcleo de indústrias ligadas à celulose, transformação de fibras, etc. Na área da panificação, massas alimentícias em geral, já cedemos o lugar, solenemente, aos Estados de Pernambuco e do Ceará. O beneficiamento do couro e sua manufatura não teve, como era de esperar, a necessária explosão, muito embora esta faixa tenha sido ocupada por um grupo capaz, tradicional no ramo e de reconhecida estabilidade econômica. A indústria têxtil, em que pese o denodado esforço dos seus reduzidos representantes, não evoluiu. O desenvolvimento agro-industrial é aquela calamidade conhecida por todos nós. De resto, salvo alguma omissão, tudo soa falso. O drama é que há muita gente que confunde as coisas. Muitos julgam ser viável enfrentar os problemas, esperando pelo milagre da multiplicação dos pães!

Sem querer ferir a sensibilidade pessoal de ninguém, nós atribuímos aos Governos passados (a palavra Governo é generalizada) a apatia industrial que domina o Rio Grande do Norte. A falta do diálogo entre as autoridades estaduais e as classes empresariais foi, ao nosso ver, o principal motivo do arrefecimento do nosso processo industrial.

Para confirmar o raciocínio acima, nós vamos argumentar, a partir do momento, com aquilo que ocorreu conosco, no Rio Grande do Norte. E se vamos argumentar assim é porque necessitamos de um exemplo concreto; é porque, em termos de emancipação econômica, pouco recebemos do Es-

tado, muito embora sempre tivéssemos carecido de sua ajuda.

Não temos vocação industrial na acepção pura da palavra. A nossa profissão liberal de engenheiro civil foi que nos colocou na ciranda da indústria. O que possuímos, indiscutivelmente, é um desejo incontido de gerar empregos para minorar a aflição de quantos vivem sem trabalho. Daí porque ficamos revolvendo com tudo, aplaudindo e concordando em participar dos novos empreendimentos que o nosso grupo vive a idealizar com tanto entusiasmo e boa fé, quer seja no Rio Grande do Norte, no Ceará ou em qualquer recanto do Brasil.

Em torno da EIT — Empresa Industrial Técnica S/A, firma de engenharia à qual temos a satisfação de pertencer, gravitam as seguintes organizações:—

CREDIMUS S/A — Sociedade de Crédito Imobiliário (Fortaleza).

CREDIMUS LTDA — Distribuidora de Títulos e Valores (Fortaleza).

FAISA — Fortaleza Agro-Industrial S/A (Fortaleza).

ARCO — Artefatos da Construção, Indústria e Comércio (Fortaleza).

CONSTRUTORA ARACATY LTDA (Fortaleza)

ERG — Engenharia e Comércio Ltda (Fortaleza).

CEFRISA — Ceará Frigorífico S/A (Fortaleza)

CONSTRUTORA IMOBILIÁRIA POPULAR (Fortaleza).

SIMWAL S/A — Indústria de Mármore e Granitos (Recife).

BANCO S. GURGEL S/A (Mossoró e Natal)

MAISA — Mossoró Agro-Industrial S/A (Mossoró).

Isso não tem muito valor, mas o somatório dos capitais dessas organizações é da ordem de Cr\$ 40.000.000,00, quantia razoável para um grupo genuinamente nordestino. — A EIT-Natal, como nós chamamos no convívio diário, ela pura e simples representou 30% do movimento feito pela EIT-Fortaleza no exercício de 1970. A EIT-Natal, repetimos, no

exercício de 1970, recolheu fundo de garantia de 5.800 pessoas e pagou, entre salário família e INPS, o montante de Cr\$ 702.298,79. A EIT-Fortaleza, cujos mapas ainda não foram concluídos, deve ter os números citados multiplicados por 2. Isso sem considerar as outras organizações que se entrelaçam com a EIT. A MAISA - Mossoró Agro-Industrial S/A, por exemplo, preparou pelo processo manual uma área de 3.500 hectares, contínua, para receber nesta safra o plantio do cajueiro consorciado com o milho, representando tal área um terço do nosso plano global. Em pleno flagelo da seca, quando o Governo abriu frentes de serviços, a MAISA chegou a manter em folha de pagamento, com recursos próprios, cerca de 900 homens. Por lá já recebemos a visita do Governador da Paraíba, do Presidente do Banco do Nordeste, de Diretores do Banco do Nordeste, o Secretário da Agricultura do Ceará e de tantas outras autoridades estranhas aos quadros oficiais do nosso Estado. Do Rio Grande do Norte, meu Prezado Cortez, recebemos apenas a honrosa visita do Gerente do Banco do Brasil de Mossoró, acompanhado do chefe da Carteira agrícola.

A EIT é uma firma de origem potiguar. Tem aqui a sua sede desde 1954. Toda a sua economia, todo o seu acervo técnico, foi arrancado dos Estados de Sergipe, Alagoas, Pernambuco, Paraíba, Rio Grande do Norte, Ceará, Piauí, Maranhão, e, agora, do Pará. Através do Governo do Estado do Rio Grande do Norte, no decorrer desses 17 anos, nós conseguimos apenas dois contratos de obras: um,

de triste memória, com a FUNDHAP; e esse que estamos executando agora na rodovia BR-227.

Se essa ausência de relações ocorreu conosco, em todos os setores, temos que imaginar que outras organizações de caráter industrial do Estado sofreram a mesma indiferença.

Daí porque nós atribuímos aos Governos passados, pela falta do diálogo com as classes empresariais, o retardamento no processo industrial do Estado. A palavra diálogo tem aqui um sentido mais profundo. Não é a conversa informal, a simples troca de idéias nos encontros fortuitos ou nas audiências de hora marcada, mas sim o compromisso categórico do Governo de prestigiar, orientar e, até mesmo, de conduzir as nossas atrofiadas lideranças empresariais.

Cabe portanto a você a responsabilidade de auscultar os homens da terra, saber das suas possibilidades, das suas idéias, apoiá-los, prestigiá-los e, sobretudo, massageá-los. O Rio Grande do Norte não tem mais condições de despontar como centro industrial sem o prestígio, sem a liderança efetiva do seu Governo.

Separe o joio do trigo, convoque a todos, convoque a classe política (nunca os politiquês, nunca os que vivem transacionando de toda maneira para manter o seu cargo eletivo) e você verá surgir os frutos do seu penoso trabalho. Isso no setor da indústria. E no resto?

Com admiração do seu criado

JOSÉ NILSON DE SÁ

O futuro que começa hoje...

Futuro no qual acreditamos. Futuro de ordem, paz e progresso. Futuro depositado nas mãos de um homem a quem dirigimos uma mensagem de confiança. Confiança no desenvolvimento do Rio Grande do Norte que juntos haveremos de construir.

Neste 15 de março, uma palavra de confiança ao governador **Cortez Pereira** e à sua equipe administrativa, de um grupo que está no Rio Grande do Norte integrado na sua vida, sentindo os seus problemas e também lutando por um futuro melhor.

T. Barreto Indústria e Comércio S/A Conieções Contê

Rua General Glicério, 246 — Fones 2577 e 1926 Enderêço Telegráfico — TEBASA (NATAL-RN)

“Pecuária sem planejamento é coisa do passado”

Caro Governador Cortez Pereira:

Pecuária sem planejamento, semi-extensiva, com bovinos adomados a casco de cavalo, é coisa do passado. Fazer pecuária planejada com rendimento e desfrute do rebanho, atingindo a média alcançada nos países mais adiantados, deve ser nossa meta por razões de sobrevivência e de patriotismo.

Nosso Estado deve parte de sua interiorização à pecuária extensiva, de “campo aberto”, que foi importante fator de fixação do homem à terra, abrindo caminho à fundação de cidades e de culturas, como nosso algodão Mocó. Temos uma tradição pecuarista a preservar e melhorar. Esse tipo de criatório, ainda e apesar de todo o trabalho dos órgãos governamentais, e uma ou outra exceção, ainda persiste, sendo motivo de grandes prejuízos.

De um modo geral, nossos criadores, com honrosas exceções, apegam-se apenas aos problemas de alimentação, como silagem, campineiras, palma fenação, pasto para pisoteio, etc.; sabemos da importância destes fatores, tanto mais da necessidade de preservar para as estiagens prolongadas; há, porém, uma displicência lamentável, quanto à sanidade, genética (melhoramento), reprodução, que são as chaves para o aumento de rendimento, como precocidade, ganho de pêso, produtividade leiteira, etc., reais fatores de aumento de lucros.

Poucas regiões no Brasil possuem nossas condições de clima, único fator que não se artificializa; o restante se faz com a técnica. Para mudar a mentalidade se faz necessário uma campanha educativa bem orientada, vinculando qualquer financiamento específico a inovações capazes de banir a rotina. Os financiamentos da maneira que ainda hoje são feitos não possibilitam essas transformações. Juro alto a prazo curto, em pecuária, não funciona; não dá nem retorno, quanto mais lucros! A fixação de pastagens exige mais de 2 anos para pleno rendimento; assim também ocorre com a palma, campi-

neiras para corte, etc.; como se processam os financiamentos atualmente, nunca serão incentivos à pecuária. Eis o principal problema.

Os recursos dos Arts. 34/18 através da SUDENE deram substancial ajuda e entusiasmo ao setor agropecuário, não ficando nosso Estado alheio, nem em último lugar, nesta corrida para o progresso; de 1966 a esta data, já foram aprovados 20 projetos agropecuários, sempre com maiores aplicações na pecuária, num total de Cr\$ 51.472.699,00. Todos sabem as dificuldades dos custos de elaboração e carreamento de recursos dos projetos com a SUDENE, que têm impedido de muitos se entusiasmarem, o que é lamentável, pois, com a orientação da SUDENE, se modifica completamente a mentalidade do homem do campo.

Assistência técnica esperada dos poderes públicos é um erro a que todos nós nos acostumamos. Faz-se necessário uma campanha de envergadura capaz de provocar a conscientização do espírito associativo, partindo-se então para Cooperativas de Produção, que tenham meios de contratar técnicos de valor, fornecer insumos baratos e organizar a comercialização do que produzirmos.

Sobre a comercialização, um dos pontos principais de qualquer meio de produção, temos uma experiência bem desanimadora com a ILNASA, pelo menos para os produtores de leite. A principal causa do insucesso foi a falta de união da classe, ou melhor, da consciência cooperativista, maneira pela qual devia ter sido encaminhado o problema do beneficiamento e comercialização do leite.

Visto a ênfase que você, Cortez Pereira, Governador hoje empossado tem dado em quase todos seus pronunciamentos ao setor agropecuário, animamos grandes esperanças no futuro da agropecuária norte-riograndense.

Do admirador e amigo
NILTON PESSOA DE PAULA

ESCOLHA À VONTADE. NÓS FINANCIAMOS.



A marca v. já escolheu. Parabéns.
Pra escolher o carro vai ser difícil. V. tem
muitas opções: Fusca, Fuscão, 1600 TL,
Variant, Karmann Ghia 1600, TC, VW 1600,
Kombi, Pick-up, Furgão. Novos ou usados.
Todos têm suas vantagens, todos são VW.
Fique com o que gostar mais.

Sem pensar em preço.
Nós temos planos tão bons quanto
os carros que vendemos.
Entramos sempre na sua jogada.
Venha buscar seu VW.
Depois, saia por aí pra receber
os parabéns dos amigos.

Distribuidora de Automóveis Seridó S/A

Avenida Senador Salgado Filho, 1669 - Fone 2190

Natal — Rio Grande do Norte



REVENDEDOR
AUTORIZADO

Confecções Guararapes S/A

C. G. C. 08 402 943

RELATÓRIO DA DIRETORIA

Senhores Acionistas:

Cumprindo as determinações legais que regem as sociedades anônimas, vimos a presença de V. Sas., submeter à sua apreciação e julgamento, o relatório de nossas atividades, acompanhado do Balanço Geral e Demonstrativo da Conta de Lucros & Perdas, relativos ao exercício encerrado em 31 de dezembro de 1970.

O comportamento do mercado nacional e a tranquilidade que se observa no país, nos incentivaram mais uma vez para o incremento de nossa produção.

Tivemos assim, um acréscimo em nossa produção anual de 48,13% no setor de camisas e 45,72% no setor de calças, calculando-se para este último, no presente exercício, um crescimento mais acentuado, pois o aumento de sua produção somente se fez sentir no período de setembro a dezembro último.

Verificou-se este ano, um perfeito equilíbrio de nossas vendas entre as regiões Norte/Nordeste com o Centro/Sul do país. Em seu total, as vendas cresceram em 58,07%, em relação ao ano anterior, sendo que praticamente não fizemos nenhuma modificação em nossos preços de tabela, a não ser, pequenos ajustes já no último quadrimestre, motivados pela elevação dos preços das matérias primas. Algumas medidas foram tomadas em nosso quadro de Representantes, visando, tão somente, a ampliação do mercado e a melhor assistência à nossa clientela.

O resultado obtido no exercício, apresenta o lucro de Cr\$ 14.891.838,44, o que nos faz crer continuarmos na faixa das empresas de maior rentabilidade do país. No quadro abaixo, apresentamos um demonstrativo da remuneração dos Acionistas, no período de 9 (nove) anos, em que pode se verificar a renda média mensal de 8,73, considerando-se a Ação pelo seu valor nominal.

Ano Base	Bonificação em Ações	Dividendos em espécie	Total do Rendimento
1962	87 %	—	87 %
1963	400 %	—	400 %
1964	50 %	—	50 %
1965	20 %	30 %	50 %
1966	100 %	—	100 %
1967	50 %	6 %	56 %
1968	70 %	6 %	76 %
1969	50 %	12 %	62 %
1970 (*)	50 %	12 %	62 %

(*) A ser proposto na próxima Assembléia Geral.

As condições de solvência da empresa, apresentam os seguintes quocientes:

Liquidez Geral	7,81
Liquidez Corrente	7,66
Liquidez Sêco	4,56
Liquidez Absoluta	1,37

Dando prosseguimento ao nosso plano de expansão, adquirimos um terreno com a área de 7.357,5m², vizinho às instalações de nossa Matriz-Natal, o que possibilitará em futuro próximo, uma ampliação de nosso parque industrial. A filial São Paulo, dentro de poucos meses entrará em funcionamento, sendo que em sua primeira etapa está prevista uma produção equivalente a 30% da capacidade da Matriz, podendo em 1972 alcançar igual produção a que temos hoje em Natal.

Durante o exercício passado, tivemos o aumento do capital social de Cr\$ 13.000.000,00, para Cr\$ 20.000.000,00, com utilização de reservas, no montante de Cr\$ 6.500.000,00 e uma pequena subscrição particular de Cr\$ 500.000,00. Com os resultados obtidos no Balanço ora apresentado, será proposto em Assembléia Geral, um aumento na percentagem de 50%, o que dará direito a uma ação nova para cada grupo de duas ações possuídas e uma distribuição de dividendos na base de 12% sobre o capital atual.

Apesar da grande ausência de papéis nas Bolsas de Valores de São Paulo, Recife e Natal, registramos com satisfação operações esparsas com nossas Ações, com cotações bem apreciáveis, comprovando o interesse do investidor em participar acionariamente de nossa empresa, visto tratar-se de sociedade de capital aberto, GEMEC-R-69/5015, que oferece ao acionista vantagens de ordem tributária.

No quadro de pessoal ocupado, o crescimento foi de 1.150 para 1.512 pessoas, isto é, demos oportunidade a mais 362 empregos, numa região onde predomina um elevado índice de desemprego.

A escola primária mantida totalmente pela empresa, alcançou um número recorde de matrículas, favorecendo a 720 alunos de todas as idades, funcionários e dependentes destes aos quais foram ministrados cursos de alfabetização, primário e admissão ao ginásio.

Em linhas gerais esta é a situação da empresa a que temos a honra de administrar.

Resta-nos, entretanto, agradecer a valiosa ajuda de todo o nosso quadro de funcionários, sem exceção de nível, pois sem a participação e compreensão de todos, não teríamos condições de alcançar os nossos objetivos.

Agradecemos também o apóio e colaboração recebidos das Repartições Públicas Federais, Estaduais e Municipais e muito especialmente a toda a rede bancária local.

Ao finalizarmos este relatório, nos colocamos ao inteiro dispor dos Senhores Acionistas, para prestar-lhes quaisquer esclarecimentos que se fizerem necessários.

Natal, 18 de janeiro de 1971

NEVALDO ROCHA
Presidente

NELSON ROCHA DE OLIVEIRA
Diretor Industrial

PAULO FERREIRA MACHADO
Diretor Financeiro

FRANCISCO NÉLIO FERREIRA DO MONTE
Diretor Comercial

LUPERCIO SILVA DE MENEZES
Diretor Técnico

BALANÇO GERAL PROCEDIDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 1970

1.000 — A T I V O

1.100 — IMOBILIZADO			
1.101 — IMÓVEIS			
01 — Edifícios Fábrica-Matriz	993.997,88		
02 — Edifícios Fábrica-Filial	5.895.627,07		
03 — Terrenos	515.941,70		
05 — Clube	49.574,55		
07 — Escola	53.969,22		
09 — Ambulatório	7.039,52		
12 — Correção Monetária	1.546.199,04	9.062.348,98	
<hr/>			
1.102 — MAQUINISMOS			
01 — Fábrica-Matriz	1.513.462,21		
02 — Fábrica-Filial	51.321,60		
12 — Correção Monetária	1.159.644,42	2.724.428,23	
<hr/>			
1.103 — INSTALAÇÕES			
01 — Fábrica-Matriz	417.240,01		
02 — Fábrica-Filial	498.803,13		
03 — Clube	5.148,91		
05 — Escola	2.700,04		
07 — Ambulatório	1.038,00		
12 — Correção Monetária	99.014,71	1.023.944,80	
<hr/>			
1.104 — MÓVEIS & UTENSÍLIOS			
01 — Fábrica-Matriz	401.235,71		
02 — Fábrica-Filial	81.728,27		
03 — Clube	11.000,42		
05 — Escola	10.474,69		
07 — Ambulatório	13.587,43		
12 — Correção Monetária	200.144,99	718.171,51	
<hr/>			
1.105 — VEÍCULOS			
01 — Matriz		14.800,00	
		73,00	
<hr/>			
1.106 — CAUÇÕES			
		951,65	
<hr/>			
1.107 — MARCAS E PATENTES			
		16.517,90	
<hr/>			
1.111 — OBRAS EM ANDAMENTO			
<hr/>			
1.121 — PARTICIPAÇÕES EM OUTRAS EMPRESAS			
01 — Matriz	17.463,53		
02 — Filial	17.240,50	34.704,03	
<hr/>			
1.123 — PARTICIPAÇÕES EM EMPRESAS NO EXTERIOR			
01 — Guararapes de Mexico S. A.		224.500,00	13.820.440,10
<hr/>			
1.200 — DISPONÍVEL			
1.201 — CAIXA			
01 — Matriz	2.129,79		
02 — Filial	20,58	2.150,37	
<hr/>			
1.202 — BANCOS C/DEPÓSITOS			
01 — Matriz	4.874.827,29		
02 — Filial	460.362,98	5.335.190,27	5.337.340,64
<hr/>			
1.300 — REALIZÁVEL A CURTO PRAZO			
1.301 — DEVEDORES POR DUPLICATAS			
Saldo d/Conta	30.810.171,97		
(—) DUPLICATAS DESCONTADAS ...	18.557.819,18	12.252.352,79	
<hr/>			
1.302 — CONTAS CORRENTES			
01 — I.P.I. — Filial	9.886,86		
<hr/>			
1.304 — ADIANTAMENTOS A FORNECEDORES			
	109.678,12		
<hr/>			
1.308 — IMPORTAÇÕES EM CURSO			
	26.989,68		
<hr/>			
1.311 — ALMOXARIFADO			
01 — Matriz	7.055.562,28		
02 — Filial	38.028,25	7.093.590,53	
<hr/>			
1.312 — PRODUTOS ELABORADOS			
	1.722.606,00		
<hr/>			
1.313 — PRODUTOS EM ELABORAÇÃO			
	3.260.620,58	24.475.724,56	
<hr/>			

1.400 — REALIZÁVEL A LONGO PRAZO			
1.401 — BANCO DO NORDESTE DO BRASIL S. A. — C/INVESTIMENTOS ..		327.200,00	
1.403 — EMPRÉSTIMOS COMPULSÓRIOS			
01 — Matriz	38.810,23		
02 — Filial	2.061,04	40.871,27	
1.404 — TÍTULOS PÚBLICOS		304.550,38	
1.405 — DEPÓSITOS VINCULADOS		71.607,73	744.229,38
			25.219.953,94
	SUB-TOTAL	Cr\$	44.377.734,68
1.600 — COMPENSAÇÃO			
1.601 — AÇÕES CAUCIONADAS		500.000,00	
1.602 — COBRANÇA SIMPLES		2.600.323,07	3.100.323,07
	TOTAL DO ATIVO	Cr\$	47.478.057,75

2.000 — P A S S I V O

2.100 — NÃO EXIGÍVEL (Patrimônio Líquido)			
2.101 — CAPITAL			
01 — Matriz	13.000.000,00		
02 — Filial	7.000.000,00	20.000.000,00	
2.102 — RESERVA LEGAL		1.983.567,65	
2.103 — RESERVA DE REAVALIAÇÃO — LEI 4357/64		1.855.768,59	
2.104 — RESERVA P/AUMENTO DE CAPITAL — REINVESTIMENTO — DEC. 55334/69		1.570.249,00	
2.105 — RESERVA P/AUMENTO DE CAPITAL — LEI 4239/63		1.962.866,00	
2.106 — RESERVA P/MANUTENÇÃO DO CAPITAL DE GIRO — LEI 4357/64		2.514.191,68	
2.107 — LUCROS NÃO DISTRIBUIDOS ...		577.829,67	
2.108 — LUCROS SUSPENSOS		8.394.455,84	38.858.928,43
2.200 — NÃO EXIGÍVEL (Reintegrações e Riscos)			
2.201 — FUNDO DE DEPRECIÇÃO		517.804,08	
2.202 — FUNDO P/RISCOS DE CRÉDITO ..		308.101,72	
2.204 — FUNDO DE DEPRECIÇÃO — CORREÇÃO		489.654,45	1.315.560,25
			40.174.486,68
2.300 — EXIGÍVEL A CURTO PRAZO			
2.301 — CREDORES POR FORNECIMENTOS			
01 — Matriz		1.755.778,73	
02 — Filial		270,09	1.756.048,82
2.302 — CONTAS CORRENTES			
01 — I. P. I. — Matriz			624.597,49
2.303 — CREDORES DIVERSOS			
01 — Matriz		1.545,40	
02 — Filial		102.665,46	104.210,86
2.304 — CONTAS A PAGAR			
01 — Matriz		385.643,63	
02 — Filial		10.704,47	396.348,10
2.305 — DIVIDENDOS A PAGAR			
2.306 — IMPÔSTO DE RENDA A RECOLHER			26.179,08
			1.275.733,00
			4.183.117,35
2.400 — EXIGÍVEL A LONGO PRAZO			
2.403 — FUNDO DE GARANTIA POR TEMPO DE SERVIÇO			20.128,65
	SUB-TOTAL	Cr\$	44.377.734,68

2.600 — COMPENSAÇÃO		
2.601 — CAUÇÃO DA DIRETORIA	500.000,00	
2.602 — TÍTULOS EM COBRANÇA	2.600.323,07	3.100.323,07

TOTAL DO PASSIVO Cr\$ 47.478.057,75

NEVALDO ROCHA
Presidente

NELSON ROCHA DE OLIVEIRA
Diretor Industrial

PAULO FERREIRA MACHADO
Diretor Financeiro

FRANCISCO NÉLIO FERREIRA DO MONTE
Diretor Comercial

LUPERCIO SILVA DE MENEZES
Diretor Técnico

NILZA JESUINA PONTES
Tec. em Contabilidade — CRC n. 873 — RN

DEMONSTRAÇÃO DA CONTA "LUCROS E PERDAS" EM 31 DE DEZEMBRO DE 1970

D É B I T O

a 1.501 — ENCARGOS DO EXERCÍCIO				
01 — SERVIÇOS AUXILIARES ..	596.387,93			
02 — ASSISTÊNCIA SOCIAL ...	196.120,64			
03 — ADMINISTRAÇÃO GERAL .	8.536.270,88		9.328.779,45	
a 2.201 — REINTEGRAÇÕES E RISCOS				
01 — FUNDO P/RISCOS DE CRÉ- DITO	308.101,72			
02 — FUNDO DE DEPRECIÇÃO Constituído no Exercício ...	340.277,18			
(—) Computado na Fabrica- ção	261.563,27	78.713,91	386.815,63	9.715.595,08
a 2.100 — LUCRO LÍQUIDO				
01 — RESERVA P/MANUTENÇÃO DO CAPITAL DE GIRO — LEI 4357/64	2.514.191,68			
02 — RESERVA P/AUMENTO DO CAPITAL	1.962.866,00		4.477.057,68	
03 — IMPÔSTO DE RENDA A RE- COLHER	1.275.733,00			
04 — RESERVA LEGAL	744.591,92			
05 — LUCROS SUSPENSOS	8.394.455,84		10.414.780,76	14.891.838,44
				<u>24.607.433,52</u>

C R É D I T O

de 2.501 — EXPLORAÇÃO INDUSTRIAL ..			24.149.733,06
de 2.502 — OUTRAS RECEITAS			
01 — RECEITAS FINANCEIRAS	248.017,37		
02 — RECEITAS EVENTUAIS ..	14.209,92		262.227,29
de 2.201 — REINTEGRAÇÕES E RISCOS			
01 — FUNDO P/RISCOS DE CRÉ- DITO — (REVERSÃO)			195.473,17
			<u>24.607.433,52</u>

NEVALDO ROCHA
Presidente

NELSON ROCHA DE OLIVEIRA
Diretor Industrial

PAULO FERREIRA MACHADO
Diretor Financeiro

FRANCISCO NÉLIO FERREIRA DO MONTE
Diretor Comercial

LUPERCIO SILVA DE MENEZES
Diretor Técnico

NILZA JESUINA PONTES
Tec. em Contabilidade — CRC n. 873 — RN

PARECER DO CONSELHO FISCAL

Os abaixo assinados, membros efetivos do Conselho Fiscal de CONFECÇÕES GUARARAPES S. A., reunidos após examinarem minuciosamente o Balanço Geral, conta de Lucros & Perdas e demais documentos relativos ao exercício encerrado em 31 de dezembro de 1970, declaram ter encontrado tudo em perfeita ordem e exatidão, motivo pelo qual, são de opinião que os mesmos devem ser aprovados pela Assembléia Geral Ordinária.

Natal, 19 de janeiro de 1971.

as) BENIVALDO ALVES DE AZEVEDO
REGINALDO TEÓFILO DA SILVA
JOSÉ REZENDE FILHO

CERTIFICADO DE AUDITORIA

Com a observância dos padrões de auditoria geralmente aceitos, o Balanço Geral de CONFECÇÕES GUARARAPES S. A., encerrado em 31 de Dezembro de 1970 e a consequente conta de Lucros & Perdas foram por mim examinados, incluindo investigações sobre os registros contábeis, revisões de livros e documentos. Em minha opinião, as referidas peças refletem com lisura e rigorosa perfeição a situação patrimonial, financeira e reditual da empresa.

Natal, 30 de janeiro de 1971.

as) ODIR DA COSTA OLIVEIRA
Contador CRC-55/RN.

CARLOS CÂMARA

“Indústria salineira necessita do Governo”

Caro Governador Cortez Pereira:

A indústria salineira do Estado, é evidente, não está vivendo num mar de rosas. Uma série de fatos de várias naturezas conduziram-na a uma situação em que se tornou corriqueira a apresentação de balanços anuais demonstrando a realização de prejuízos por parte das grandes e pequenas empresas. As enchentes de 65 e 66, a baixa eficiência operacional e gerencial, a precariedade do sistema de embarque e o enorme sub-consumo humano e animal são alguns desses fatores.

Para o seu período de Governo, as perspectivas são melhores. O pôrto salineiro de Areia Branca vai deixando de ser uma quase secular esperança e está se tornando uma grata realidade. O problema de aparelhamento dos grandes portos importadores do sul do país também está sendo equacionado. A recente reviravolta no mercado internacional de soda, com a entrada da URSS como compradora, já principia a fazer notar os seus efeitos na indústria química brasileira. Planos de expansão das atuais fábricas de soda-cloro estão sendo tocados em ritmo acelerado e é de se esperar que o ritmo expansionista desse setor industrial, grande consumidor de sal, seja cada vez mais marcante. Como, de resto, para todos os setores da economia brasileira, nunca um Governo deu tanta importância a nossa pecuária como o atual. É mais uma perspectiva que se abre, pois os pecuaristas devidamente assistidos talvez passem a consumir mais sal na alimentação dos seus rebanhos. Ademais maior produção de carnes e peles representa incremento das indústrias frigoríficas, charqueadas e de couro com maior consumo de sal.

O aumento do consumo esperado não apanhará os produtores de surpresa. Inicialmente se terá a eliminação da atual super-produção. Para mais tarde, os grandes produtores já têm planos de ampliação aprovados pela SUDENE, alguns já em execução.

A indústria salineira necessita de apoio do Governo Estadual. As salinas precisam ser servidas com energia elétrica fornecida pela COSERN. Em Macau, a energia já chegou a cidade, mas não se deu ainda esperanças de que um dia chegue às salinas. É um imperativo. As linhas de transmissão são obras de infra-estrutura e não cabem a particulares, devem estar enquadradas na parcela do Governo na luta pelo desenvolvimento e progresso da região.

O pôrto-ilha de Areia Branca melhora a situação da indústria como um todo, é uma boa coisa que está sendo feita, mas não basta. É imprescindível a construção do porto salineiro de Macau. Afinal, ali está a maior região salineira do Estado. Lembro ao Caro Governador não esquecer de dis-

pensar a esse problema uma boa dose de seu grande entusiasmo e de seu reconhecido prestígio.

Sei que o senhor sonha, como sonham todos os potiguares, com a instalação de uma indústria química que tenha o sal ou as águas-mães como matéria prima, no Estado. Toda indústria química é grande consumidora de água doce. Não quero dizer que haja, em futuro próximo boas perspectivas de instalação de indústrias desse tipo no Rio Grande do Norte, mas como o industrial poderia pensar em instalar uma unidade fabril em Macau, se não se tem ao menos um poço de água doce, se não se sabe nem qual seria a capacidade de produção de um tal poço. Sabe-se que na região existe muita água boa no sub-solo, mas o único poço perfurado, botaram a perder. A água doce consumida na região vem de mananciais pouco expressivos, situados a 40 quilômetros de distância. O preço da água, quase Cr\$ 10,00 por metro cúbico. É mais um problema de infra-estrutura para o senhor resolver.

Fala-se que a política de combates às secas deve ser mudada. Ao invés da construção de açúdes deve-se tratar apenas da perfuração de poços. Quanto a eficiência de tal política no combate às secas não discuto, mas quero lhe lembrar que a açudagem na bacia dos rios Mossoró e Açú não serve apenas para o combate às secas, tem importância capital na proteção das salinas de Areia Branca, Mossoró e Macau. Já pensou no valor dos investimentos feitos ali? Precisam ser protegidos. Que tal o BANDERN passar a operar em larga escala no desconto de títulos dos industriais salineiros? A preferência do mercado comprador por transações de sal na posição SIF exige um enorme capital de giro das empresas. O mercado comprador evolui nesse sentido: preferência pela venda SIF, mas os limites de crédito do Banco do Brasil permaneceram os mesmos. A situação é bem grave para todos e crítica para os pequenos produtores. O banco do Estado bem que poderia ajudar.

Finalmente, Governador, vamos logo começar a pensar numa maneira de reduzir o Imposto Único Sobre Minerais, para quando a produção subir. Afinal, Cr\$ 8.50 por tonelada, de imposto sobre um produto de grande importância, mas de baixo valor, é duro de se suportar além de ser mais um entrave para o desejado aumento de consumo.

Esperando lhe ter dado uma idéia de como anda a indústria salineira e de que maneira o senhor poderia ajudar, apresento os meus sinceros votos de sucesso no seu Governo. Um abraço do amigo e admirador.

CARLOS CAMARA

EZEQUIEL FERREIRA DE SOUZA

“Construa sede para o Poder Legislativo”

Amigo Cortez:

Acredito oportuno, às vésperas de sua posse, fazer-lhe uma sugestão, na qualidade de líder do Governo.

Integrante do Poder Legislativo, sinto-me no dever de solicitar o seu concurso para o equacionamento e solução de um problema, que se vem eternizando desde a redemocratização.

Você sabe, porque já foi deputado, das deficiências materiais da Assembléia Legislativa do Rio Grande do Norte, hoje mais do que ontem, relegada a uma situação vexatória, pela precariedade de suas instalações.

Indissimulável a maneira com que os anteriores governantes menosprezaram a Assembléia do Estado. Não dispondo de prédio próprio, o nosso Poder tem amargurado dissabores, instalado que se encontra em ambiente incompatível com a dignidade que merece.

Você foi deputado e sabe tanto quanto nós das deficiências a que me refiro. Um Poder só se impõe ao respeito e à admiração do povo quando tem condições materiais para o desempenho de sua missão.

No Rio Grande do Norte, a Assembléia Legislativa não oferece as menores condições para o seu funcionamento, mercê da pobreza de instalações incompatíveis com a grandeza de sua destinação.

Some a êste descrédito o desprestígio da clas-

se política e terá você, meu caro Cortez, a exata dimensão das dificuldades por que atravessamos. Foi pensando nisso, e autorizado pela amizade que nos une, que me dispus a lhe fazer a reivindicação que ora materializo em forma de pedido: na década do desenvolvimento, do que será exemplo o seu governo promova por todos os meios a edificação de nossa sede, contribuição que haverá de enobrecer o seu governo, dignificando o Poder a que tenho a honra de pertencer.

Identificado com êsses propósitos, você sensibilizará os homens públicos dêste Estado e com êles promoverá o tão almejado desenvolvimento, estruturado pelos seus técnicos.

Porque afinal, Cortez, em que pese o respeito e a admiração que devemos ter aos técnicos, governo nenhum se manterá sem o suporte emocional do povo, que tem nos políticos os seus verdadeiros representantes.

Assim se comportando, você estará contribuindo, de maneira decisiva, para a somação dos valores de que tanto carece o nosso Estado.

A semelhança do que afirmou o Presidente Médici, nós políticos desejamos contribuir com o “tijolo” do nosso entusiasmo para a construção do novo Rio Grande do Norte.

Antecipando ao seu governo votos de uma profícua administração, abraço-a afetuosamente.

EZEQUIEL FERREIRA

Um Brinde ao Futuro

Porque acreditamos no progresso do Rio Grande do Norte. Porque sabemos que a industrialização é o caminho mais curto para o futuro. Porque somos pioneiros na industrialização do Estado no dia da posse do Governador Cortez Pereira, quando novas perspectivas se abrem para o povo e para a terra potiguar, com os olhos voltados para o futuro, formulamos nosso brinde.

SIDNEY C. DORE S/A

Fabricantes dos refrigerantes DORE (guaraná, soda limonada e laranja) e Distribuidores das cervejas POP CHOPP e CHOPP 70.

Bairrismo não: ganhando o mercado pela qualidade!

CARLOS FARIA

“Há luz no horizonte da agricultura do RN”

Governador Cortez Pereira,

Parabens. Vossa Excelência começou bem, nomeando para a Secretaria de Agricultura o Dr. Geraldo Bezerra, um agrônomo competente, experiente e honesto. Proporcione-lhe os recursos necessários, e, mais do que isto, o seu apoio pessoal, pois ele é capaz de imprimir novas derittrizes à agricultura do Rio Grande do Norte.

A política agrária é dispendiosa, cheia de espinhos e de incertezas, e tem sido o “calcanhar de Aquiles”, de todos os sistemas políticos, tomando dimensões ainda maiores numa região como o Nordeste. Todavia, nada disto deve amedrontar. Ao contrário, deve ser motivo para fortalecer e retemperar o seu espírito de luta, já batizado durante a sua brilhante atuação no Banco do Nordeste do Brasil S/A. O desacerto tem sido o constante e cômodo adiamento do estudo em profundidade dos problemas agrários básicos, com as inúteis pulverizações dos poucos recursos disponíveis. O passado tem sido triste e nefasto para a agricultura desta área. Decididamente, ao longo dos anos, não temos tido sucesso na resolução do problema básico de dar meios de alimentação e sobrevivência racional ao nosso povo. Entretanto, já há luzes no horizonte. Mais do que as suas realizações físicas, o maior feito da Revolução, no Nordeste é, sem dúvida, a notável “tomada de consciência” que se verifica. Começamos a pensar certo e isto nos abre um crédito de fé no futuro. Um rápido diagnóstico da situação mostra-nos três itens básicos a levar em consideração:

- a) baixo poder de produzir
- b) baixa produção por área
- c) comercialização desorganizada.

Estes três itens devem ser corajosamente atacados.

O baixo poder de produzir está elementarmen- te ligado à falta de educação agrária, que deveria começar no curso primário. Necessitamos de uma

maior divulgação dos ensinamentos agrícolas, como por exemplo, a formação de capatazes e vacinadores, em cursos rápidos, para os quais poderia ser solicitada a participação do Departamento de Recursos Humanos da SUDENE. O caminho mais lógico a seguirmos, é tentar imitar a velha Índia, que superou todos os seus planos agrícolas com centenas de práticos rurais para cada agrônomo.

A baixa produção por área somente poderá ser resolvida pela difusão de corretas práticas agrícolas, e principalmente pelo uso generalizado da adubação. Nos últimos 40 anos o nosso solo perdeu a alarmante cifra de 50% da sua fertilidade. Consequentemente, marchamos a largos passos rumo ao deserto, a menos que sejam tomadas, urgentemente, precauções conservacionistas e de adubação. Desta providência, da seriedade com que fôr considerada, dependerão as futuras gerações.

Sem um programa eficiente de conservação do solo, rotação das culturas e adubação, estaremos irremediavelmente liquidados.

Há muito que pesquisar. Empregar dinheiro em pesquisas sérias é investir, não é desperdiçar. Neste Estado, a Algodoeira São Miguel S/A, em cooperação com a SUDENE, está chegando a resultados muito promissores, no que tange ao algodão “mocó”, já tendo concluído que é possível duplicar a sua produção, mesmo em ano considerado sêco, pelo uso do nitrogênio, cuja aplicação deve ser feita quando a planta entra em fome deste elemento. Esta é a atual fase da pesquisa, ainda dependendo das condições meteorológicas e das características dos adubos nitrogenados a serem empregados em uma área de 200 hectares, em preparação. A Secretaria de Agricultura poderá obter recursos do Departamento de Agricultura e Abastecimento da SUDENE, através de planos bem elaborados, cujos resultados, em combinação com as análises do solo nos permitirão conseguir os padrões de fertilidade indispensáveis à correta interpretação do estudo analítico do solo.

A comercialização desorganizada é o outro fator a ser atacado, uma vez que a proteção e defesa do produto de trabalho do homem do campo é obrigação elementar do Governo.

O agricultor, em geral, acha que se plantar muito os preços baixam, e que é melhor plantar pouco porque, no final das contas, o resultado é o mesmo. Até certo ponto ele tem razão, pois o agricultor é um profissional indefeso. Evidentemente, isto não poderá continuar.

Se na Bahia faltou o feijão ou o milho e no Ceará houve fartura, o intermediário leva estes produtos do Ceará, comprados a preços baixos, para vender caro na Bahia. Ou vice-versa. O intermediário joga sempre com as cartas marcadas, na carta; o milho e o feijão passam a ser turistas, a preços elevados, com graves e danosos efeitos sobre a economia da região, quando, na realidade, esse lucro deveria pertencer ao produtor, se o Governo detivesse o controle do problema. O armazenamento e a defesa dos preços dos cereais serão próximamente resolvidos com a entrada em funcionamento das CIDAS (Companhias Integradas de Desenvolvimento Agrícola), em formação em vários Estados. Os estudos da CEPA (Comissão Estadual de Planejamento Agrícola), nos quais o próprio Governador colaborou, como técnico experimentado, dividindo o Estado em vales secos, vales úmidos, áreas cristalinas e sedimentares, são, sem nenhum favor, dignos dos mais justos elogios.

É isto Senhor Governador, o que eu chamo a progressiva tomada de consciência dos nossos problemas.

E o Fisco Estadual, Governador? Este ponto, Vossa Excelência necessita encaminhar com prioridade. Que o Estado receba corretamente os impostos devidos, nada é mais justo. Mas, que complice a forma de recebê-los, adotando cartões de inscrição, de dispendiosa, difícil e burocrática aquisição, e discutível valor prático, aqui cabe um reexame da matéria. Durante o ano que passou, seco e sem maiores perspectivas, muitas violências foram cometidas contra o nosso heróico homem do campo, em nome do tal cartão de inscrição. Urge, Governador, uma completa, radical e urgente reformulação da política fiscal do Estado com relação ao homem do campo, a fim de que este passe a encarar o agente do fisco como um amigo e não um algoz, ao mesmo tempo em que o Poder Público adquira maior controle da situação.

A REFORMULAÇÃO DA POLÍTICA AGRÁRIA

Na sua histórica visita às frentes de trabalho criadas em consequência da última seca, o Presidente Médici disse: "Não, não me conformo. Isto não pode continuar"! O Presidente, sem a menor dúvida, está com a razão. Temos que construir no Nordeste um novo sistema agrário, dentro da realidade ecológica de cada região. O polinômio agrário, algodão, milho, feijão e gado, necessita ser revisto. O Rio Grande do Norte tem poucas áreas próprias para a cultura do milho. Segundo o Professor Guimarães Duque, em todo o Nordeste, de cada 10 anos, há 1 que realmente oferece condições para a cultura deste cereal. Temos, portanto, 1 ano de fartura e 9 de fome. Como o homem deve comer, na região seca, os elementos proteicos, através do ani-

mal, prática usual em outras áreas secas do mundo, temos que pensar que em face de mais de 50% do milho do Nordeste ser consumido pelos animais, 50% da área destinada ao milho deveria ser utilizada para os sorgos-painços, como sejam: o pérola, o prôso e os ragí. Adaptados à faixa pluviométrica de 125 mm. a 600 mm., são largamente plantados em regiões idênticas dos EEUU, África e Índia. Com a não observação da realidade ecológica, usando milho, em vez de fabricarmos a farinha plantamos a fome e a imprevisão, com a falta de reservas para os anos difíceis.

No campo das leguminosas alimentícias, o problema é parecido. Temos de substituir as variedades de feijão de ciclo longo por variedades de ciclo curto ou precoce. Já há, a este respeito, aprofundados estudos feitos pela Escola de Agronomia do Ceará.

A SOLUÇÃO DOS PROBLEMAS DOS DESERTOS ESTÁ NOS PRÓPRIOS DESERTOS

Há que se criar uma estação experimental que se dedique especificamente ao grande número de xerófilas existentes no Nordeste e à sua aplicação na alimentação animal. Temos que pensar no aproveitamento industrial do aveloz e na obtenção de farelo da palma e do mandacari. Já existem na América Central instalações destinadas a obter a proteína da palma, até para enriquecer alimentos humanos. Esta área tecnológica é meta prioritária a alcançarmos. Igualmente, é de interesse, o estudo do feijão bravo, leguminosa perene e de alto valor forrageiro.

A tendência zootécnica deve ser também revista, dando-se mais importância à criação de ovinos, como é feito nas demais áreas secas do mundo, com o aproveitamento, no nosso caso, para o fabrico de charque.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A orientação básica deverá ser no sentido de fortalecer ao máximo a produção de alimentos de origem vegetal e animal, de acordo com as regiões e os seus recursos naturais. Para isto, é mister usar todas as bases físicas do Governo Federal e Estadual, sobretudo para tarefas como a da multiplicação de sementes de feijão rápido e sorgos-painços. Igualmente, aumentar a produção do algodão, através de uma experimentação de adubação em várias áreas, pois o futuro depende da energia com que este problema for atacado. Temos também que pensar numa forma de subsídio ao emprego racional dos adubos e dos defensivos, a ser feita de várias maneiras, inclusive créditos ajustados ao nível de produção, e barateamento dos custos desses insumos. A fabricação de adubos e rações é outro capítulo prioritário para o Rio Grande do Norte.

Finalmente, Senhor Governador Cortez Pereira, desejo que Vossa Excelência receba as considerações e sugestões apresentadas neste despretensioso trabalho, mais como uma homenagem de um antigo companheiro do Banco do Nordeste, com os mais sinceros e ardentes votos de uma profícua administração.

Com admiração

CARLOS FARIAS

O comércio e a indústria do Rio Grande do Norte

H O J E

Uma equipe de RN-Econômico fez estudos e pesquisas, ouviu técnicos e líderes das classes conservadoras sobre a realidade econômica do Estado, nos campos da Indústria e do Comércio. Diante da indiscutível importância destes dois grandes suportes de nossa economia, impunha-se a necessidade de um trabalho informativo, mostrando os dois quadros nos tons de sua atualidade.

Aqui estão inseridas desde as definições de nossa problemática até as metas planejadas para dinamização do processo de desenvolvimento, durante o governo de **Cortez Pereira**.

Nós precisamos conhecer cada vez mais e melhor nossa realidade econômica, a fim de que nos capacitemos, conscientemente, para lutar pelo aproveitamento em larga escala de todas as nossas potencialidades.

A contribuição do setor secundário no conjunto da economia do Rio Grande do Norte é insignificante, sendo uma das características do baixo nível de desenvolvimento do Estado. O nosso estágio de desenvolvimento industrial é inferior à média encontrada para o próprio Nordeste.

Enquanto a contribuição do setor secundário na formação da renda interna do Nordeste vem se mantendo, historicamente, entre 9 e 14%, essa contribuição, no Rio Grande do Norte, desloca-se entre 7 e 12%, máximo, observando-se assim, que, em termos de contribuição à formação da renda, apresentamos uma economia menos industrializada do que o Nordeste como um todo.

Em 1950 o Rio Grande do Norte era o penúltimo Estado do Nordeste, como contribuinte à formação da renda industrial da região, mas depois desta data colocou-se em nível mais elevado do que o Piauí e Sergipe. Essa melhoria de posição é explicada por uma intensificação das atividades na indústria extrativa mineral (sal marinho e xelita, principalmente), sem que ocorresse qualquer modificação na estrutura manufatureira do setor.

A renda do setor secundário foi em 1964 de 18.060,2 e em 1966 foi de 34.985,4, o que é uma participação inexpressiva, no parque industrial do Nordeste, que por sua vez, não tem maior representatividade no conjunto nacional. O Estado não tem contribuído com mais de 6% da renda industrial gerada na região. A contribuição do Rio Grande do Norte à formação da renda do setor secundário do Nordeste foi em 1964 de 5,68% e em 1966 de 5,19%.

No Nordeste, o Rio Grande do Norte apresenta um ligeiro acréscimo, porém o mesmo não ocorre ao restante do país, que demonstra muito mais vigorosa capacidade de crescimento, ao ponto de, no período de 1950/1960, alcançou uma taxa quase

doze vezes maior do que a apurada para o Rio Grande do Norte.

CARACTERÍSTICA DO SETOR SECUNDÁRIO

O Censo Industrial de 1950 e 1960 (não se considera os dados atuais, já que se aguarda o Censo de 1970) revelou um processo de involução na estrutura do setor secundário, que se torna mais primário, ao expandir o extrativismo mineral, em detrimento da indústria de transformação. Neste período intercensitário, assinala-se insignificante aumento no número de estabelecimentos industriais.

Em 1960 o total de estabelecimentos era de 1.158, sendo 163 da atividade extrativa mineral e 995 de transformação. Havia 10.717 operários ocupados, sendo 3.168 na extrativa mineral e 7.549 na de transformação.

Na indústria extrativa mineral, a posição quantitativa do Estado na Região é mais destacada, sendo que em 1950 os estabelecimentos do Estado representaram 11,2% do total regional e em 1960 passou para 23%. Em termos qualitativos, a indústria extrativa é de reduzida importância, pois está composta na sua quase totalidade, por estabelecimentos de extração de minerais não metálicos, que não sofrem qualquer beneficiamento.

A redução constatada no número de estabelecimentos da transformação do Estado, deve-se, principalmente, aos ramos de minerais não metálicos, couros, peles e têxtil. Neste último, por exemplo, existiam 132 estabelecimentos em 1950, enquanto que o Censo de 1960 acusou a existência de 57 estabelecimentos apenas. Os ramos que apresentaram razoável crescimento, foram o metalúrgico, o de madeira e o de mobiliário.

Na análise da composição da indústria de transformação do Estado, por suas classes e ramos, denuncia-se uma estrutura de natureza rigorosamente primária, com a predominância das "indústrias tradicionais".

DENSIDADE DE MÃO DE OBRA E POTÊNCIA
INSTALADA POR ESTABELECIMENTO
INDUSTRIAL EM 1960

Áreas	Mão de obra	C. V
Rio G. do Norte	8,25	19,56
Nordeste	10,61	21,29
Brasil	12,89	46,86

A participação da mão de obra ocupada pela indústria na população do Rio Grande do Norte está abaixo do próprio índice da Região e do Brasil.

O setor secundário da economia do Estado somente é capaz de oferecer emprêgo a 0,6% da população, enquanto no Brasil atinge a mais de 2%.

Na transformação industrial do Nordeste, nota-se uma posição desprovida de maior importância do Rio Grande do Norte, embora ela venha crescendo consideravelmente. Em 1950 foi de 2,85% e em 1960 foi de 4,12%. A reduzida participação é decorrência da fragilidade do setor, estruturado em indústrias de pequeno porte e voltadas essencialmente para a produção de bens de consumo imediato.

TRANSFORMAÇÃO MANUFATUREIRA

O Valor desta transformação no Rio Grande do Norte, em percentagem para o Nordeste, em 1962, foi o seguinte: Minerais não metálicos — 3,0; Metalúrgica — 1,7; Mecânica — 4,1; Materiais de Transporte — 2,8; Madeira — 4,5; Borracha — 1,9; Couros e Peles e produtos similares — 14,7; Química e Farmacêutica — 2,8; Mobiliário — 6,8; Têxtil — 7,8; Vestuário, calçados e artefatos de tecidos — 10,1; Produtos Alimentares — 3,1; Bebidas — 1,7; Editorial e Gráfica — 2,9; Diversas — 2,0; Total da Indústria — 4,2.

DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA

Zonas Fisiográficas	Cenço de 1960 estabelecimentos	produção
Salineira	14,9	4,2
Litoral	26,0	27,9
Agreste	9,5	17,1
Centro-Norte	5,1	4,2
Seridó	15,3	14,9
Chapada do Apodí	21,0	23,5
Serrana	8,2	8,2

A formação do setor secundário no Rio Grande do Norte foi espontânea, isto é, independente de qualquer estímulo ou ação intencional. Até o Censo de 1960, a indústria existente era composta por estabelecimentos de extração de recursos naturais e estabelecimentos da "indústria urbana", destinada ao atendimento das necessidades mais primárias.

Com a implantação da SUDENE, em 1960, o Rio Grande do Norte se tornou impossibilitado de melhores beneficiamentos para o fomento industrial, já que não existia infra-estrutura de serviços básicos, como por exemplo a energia de Paulo Afonso que só chegou a Natal em 1964.

Observa-se também que na década da sedimentação do espírito desenvolvimentista da região, com a consolidação do processo de industrialização, não teve o Rio Grande do Norte condições mais propícias para institucionalizar as bases para o revigoreamento no setor secundário de sua economia.

Embora sejam registráveis algumas oportunidades de investimento nos setores de bens intermediários e de bens de capital, voltadas para o mercado regional ou mesmo nacional, e que poderão ser disputadas pelo Rio Grande do Norte, não se deve, contudo, excluir o ponderável aspecto de que a indústria subsidiária ou complementar apresenta uma tendência natural de localização junto à indústria consumidora, pelas facilidades de economia externas daí advindas.

Dêste modo, as possibilidades do Rio Grande do Norte induzir o desenvolvimento do seu setor secundário, através da produção de bens intermediários e/ou de capital para o mercado regional/nacional e com exceção de possíveis complexos montados com base em recursos naturais específicos, repousam em grande medida na implantação de uma política de incentivos que compensem as vantagens locacionais junto aos centros consumidores daqueles bens.

Nova política de apoio à indústria

O governo do Professor José Cortez Pereira, que se inicia hoje no Rio Grande do Norte, poderá executar, basicamente, uma política de Desenvolvimento Industrial, que terá como objetivos: a) elevação da participação do setor secundário na formação da renda interna do Estado; b) assegurar, no mínimo, a manutenção da participação relativa do Estado na formação da renda do setor secundário da região; c) aumentar a oferta de empregos industriais, pelas suas repercussões diretas e indiretas na absorção da mão de obra; d)

diversificar o parque industrial do Estado, a fim de reduzir a sua dependência de indústrias voltadas para a produção de bens de consumo imediato.

Os programas que serão desenvolvidos, se fixarão em pesquisas de oportunidades industriais; atualização tecnológica e racionalização de indústrias tradicionais; nuclearização das atividades industriais; assistência à pequena e à média indústria; indução de investimentos privados; formação e treinamento de pessoal; divulgação.

PESQUISAS DE OPORTUNIDADES

As recomendações no programa de "Pesquisas de Oportunidades Industriais" são:

1 — Criação de Fundo de Estudos e Pesquisas para estimular: a) estudos e pesquisas de mercado para empresas existentes; b) pesquisas de atualização ou melhoria da tecnologia da produção, sistema de comercialização, etc.; c) organização ou reorganização administrativa, contábil e/ou da produção.

2 — Promover ou incentivar a elaboração de estudos voltados para: a) aproveitamento de recursos naturais; b) criação e/ou complementação da oferta de bens industriais para o mercado regional/nacional; c) integração de ramos industriais identificados como promissores.

3 — Estimular, através de todos os instrumentos disponíveis o aproveitamento das oportunidades identificadas através do item anterior, inclusive: a) elaborando ou fazendo elaborar os estudos técnicos finais de implantação; b) selecionando ou interessando grupos empresariais locais/regionais/nacionais para assumir o controle da implantação dos estudos técnicos finais; c) participando diretamente da implantação dos empreendimentos, em sua etapa inicial, com ou sem participação de grupos privados, até sua transferência a terceiros.

ATUALIZAÇÃO TECNOLÓGICA

Na direção da "Atualização Tecnológica e Racionalização de Indústrias Tradicionais", o programa se fixa: 1 — levantamento de situação de determinados ramos (têxtil, minerais não metálicos, couros e peles, etc.) visando a conhecer, dentre outros: nível tecnológico existente; capacidade administrativa e empresarial; problemas de mercado e comercialização; disponibilidade de mão de obra especializada; situação geral do ramo; 2 — administração de incentivos sugeridos pelas pesquisas (requei-

pamento, capital de giro, etc.) dentro das condições especiais de cada ramo.

NUCLEARIZAÇÃO INDUSTRIAL

Nêste setor, se observará: 1 — identificação de áreas com potencialidade de localização industrial; 2 — medidas de caráter preventivo para garantir a disponibilidade de áreas; 3 — implantação e/ou complementação de infra-estrutura básica das áreas identificadas.

PEQUENA E MÉDIA INDUSTRIAS

No programa de Assistência à pequena e à média indústria, o governo realizará: levantamento e cadastramento de tôdas as pequenas e médias indústrias do Estado; reorientação e dinamização do Núcleo de Assistência à Indústria (NAI), voltando-o essencialmente para a prestação de assistência técnica nos setores que a pesquisa demonstrar maior carência; incrementação da participação financeira do Estado no convênio BNB/SUDENE, com taxas de juros de caráter subsidiário, a fim de contrabalançar os encargos financeiros totais; instituição de taxas diferenciadas de acordo com a natureza do investimento (fixo ou circulante).

INDUÇÃO DE INVESTIMENTO

Poderá se desenvolver no "Programa de Indução de Investimento, segundo o plano: 1 — fi-

nanciamento à elaboração de projetos: a) ampliação e compatibilização dos prazos de financiamento; b) repasse de fundos próprios do Governo Federal; 2 — participação societária; 3 — antecipação dos recursos dos Artigos 34/18; 4 — financiamento da captação de recursos dos Artigos 34/18 com: a) criação de Fundo Rotativo Especial e b) assistência empresarial; 5 — financiamento de capital de giro; 6 — incentivos materiais: a) terreno (BANCOFERN), b) eletrificação (COSERN), c) acesso a pavimentação (DER-DVOP), d) água (CASOL) e esgotos (CAERN), e) telecomunicações (TELERN); 7 — incentivos fis-

TREINAMENTO DE PESSOAL

Na formação e treinamento do pessoal: 1 — para o próprio órgão (BANCOFERN) e 2 — para o setor privado, com: a) cursos intensivos de especialização e treinamento de pessoal de nível superior a intermediário (comercialização, operação de custos, direito fiscal, tributário, SESI, SENAI, etc.), b) estágios em empresas, c) integração Universidade/empresa (Instituto Euvaldo Lodi).

Na Divulgação da política de desenvolvimento industrial do novo governo seriam utilizados BANCOFERN, NAI, COSERN, TELERN, CASOL, CAERN, DER, BNDE, Banco de Desenvolvimento do Estado de São Paulo, BNH, BID, Banco do Nordeste, SUDENE e Organismos Internacionais.

Da vocação industrial do RN e de outros aspectos econômicos

Entrevista especial concedida a RN-ECONÔMICO pelo Sr. **Rômulo Xavier Barbosa**, Chefe do Escritório Regional da SUDENE/RN.

RN-ECONÔMICO — O RIO GRANDE DO NORTE TEM VOCAÇÃO INDUSTRIAL?

Rômulo — Antes de mais nada, creio que não deveríamos cogitar ou especular quanto a existência ou não de vocação industrial do Rio Grande do Norte. Vocação industrial em qualquer parte do mundo, em

termos de economia elementar, identifica-se através de cuidadoso estudo de viabilidades econômicas industriais. No nosso caso, com o número de projetos industriais do Rio Grande do Norte, já aprovados, evidentemente devemos atrair mais indústrias para o Estado do que nos

preocupar seriamente em identificar se sua vocação é ou não industrial. Até 31-12-70, a SUDENE já havia aprovado para o Rio Grande do Norte, 40 projetos industriais, com investimentos da ordem dos 257 milhões de cruzeiros, sobressaindo-se evidentemente a indústria salina e a de

cimento e seus derivados no que diz respeito ao custo total dos projetos aprovados. Logo em seguida vem a indústria de confecções. Só isso já valeria por uma "amostragem" de uma possível vocação industrial, quando se sabe que predominam no país fatores essencialmente geradores de uma economia capitalista de base industrial. Seria então o Rio Grande do Norte sua única exceção? Não acredito. Prefiro ser otimista.

RN-ECONÔMICO — NESTES ÚLTIMOS DOIS ANOS HOUVE PREDOMINÂNCIA DE PROJETOS INDUSTRIAIS SOBRE OS AGROPECUÁRIOS?

Rômulo — Houve sim. Nos dois últimos anos tivemos 24 projetos industriais aprovados contra apenas 16 agropecuários. Os investimentos dos projetos industriais foram da ordem dos 165 milhões de cruzeiros, enquanto que os agropecuários atingiram apenas 60 milhões de cruzeiros, ou menos um pouco.

RN-ECONÔMICO — POR QUE?

Rômulo — Porque o riograndense do Norte, como de resto, todo nordestino, sempre esteve mais voltado e mais motivado para a industrialização do que para a agropecuária. Além disso, os incentivos fiscais sempre se voltaram mais para o setor industrial do que para o setor primário da economia. Não obstante, e em especial em nosso Estado, a tendência dos próximos anos será a supremacia do número de projetos agropecuários sobre o dos industriais, isto porque o mercado nordestino na maioria dos seus ramos industriais já se encontra saturado. Em janeiro deste ano, nosso Departamento de Agricultura e Abastecimento tinha em carteira, para análise, 118 projetos agropecuários, para todo Nordeste. Naquele instante em que iniciávamos mais um ano, prioridade absoluta estava como ainda está sendo dada aos projetos dos Estados menores como Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte, Sergipe e Alagoas.

RN-ECONÔMICO — QUANTOS PROJETOS FORAM APROVADOS ATÉ HOJE PELA SUDENE PARA O RGN?

Rômulo — Já foram aprovados 26 projetos de IMPLANTAÇÃO e 14 de AMPLIAÇÃO ou MODERNIZAÇÃO de indústrias já existentes, totalizando, deste modo 40 projetos.

RN-ECONÔMICO — QUAIS AS ÁREAS BENEFICIADAS POR ÊSSES PROJETOS INDUSTRIAIS?

Rômulo — se a pergunta se refere a áreas geográficas, diremos que Natal é o centro mais beneficiado. Em seguida vem Mossoró e depois Parnamirim. Se se refere a ramos industriais temos: confecções, cerâmica, laticínios, pesca, têxtil, cimento, indústria salinera, derivados do côco, papel, couro e peles, pequena siderurgia, sabonetes, mineração, indústria hoteleira, indústria plástica, doces, perfilhados de ferro, botões, etiquetas, óleos, indústria madeireira, produtos químicos, sal lavado, toalhas e esquadrias de madeira são os que no momento nos recordamos.

RN-ECONÔMICO — COMO VÊ ESSA PROPALADA VOCAÇÃO PARA A INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES? QUAL A RAZÃO?

Rômulo — O Rio Grande do Norte, em especial Natal, certamente terá que parar algum dia, com sua expansão industrial no setor puramente das confecções. Da mesma forma, também não irá ficar a vida inteira com a venda dos produtos agrícolas e revenda de produtos fabricados em outros centros do país. O Rio Grande do Norte é um dos poucos Estados privilegiados em possuir matéria prima de excelente qualidade, especialmente no setor da mineração. Possui elevado índice de oferta e demanda, por exemplo, na mineração do tungstênio utilizado na produção de aço. Não acreditamos, portanto, em especial nós os riograndenses do norte, que a nossa vocação nata seja apenas para a INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES. A razão do atual fenômeno e que tende ainda a permacer por algum tempo, reside exclusivamente nos estímulos fiscais estaduais, na excelente qualidade dos nossos produtos e na nossa mão-de-obra farta e barata, conjunto este de fatores econômicos, que nos dão larga margem de sobrevivên-

cia e em especial de competição com as nossas congêneres do sul e até do estrangeiro. O produto do Rio Grande do Norte, pois, transpõe inclusive nossas fronteiras continentais. A demanda dos países altamente industrializados e que rotineiramente diversificam seus produtos industriais, garantem além do mais, uma firme manutenção dessa nossa posição, inclusive no mercado internacional. Há boas perspectivas não só para nosso algodão como também para os nossos produtos dele derivados: confecções. Continuo otimista.

RN-ECONÔMICO — SE TEMOS MATÉRIA PRIMA PARA A INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES, ONDE ANDA NOSSA INDÚSTRIA TÊXTIL?

Rômulo — Na realidade, a bossa nova nos países industrializados, especialmente Estados Unidos, são os manufaturados de algodão, ou melhormente dizendo, os tecidos para as confecções estão ganhando a preferência quando são de algodão. Quanto a dizer onde é que anda a indústria têxtil, só temos que repetir as palavras do Superintendente da SUDENE: "É preciso que o empresariado potiguar ponha a "cuca" para funcionar o quanto antes". Se no momento não temos no Rio Grande do Norte indústria têxtil capaz de produzir tecidos finos ou pelo menos mistos de tecido constituído de algodão e nycron ou algodão e polyester, pelo menos nada nos impede de por a "cuca" para funcionar e dentro em breve alcançar este estágio. Se fosse o caso de dizer que não possuímos matéria prima, isto é, negar que possuímos a mais elementar: algodão, pelo menos poderíamos dizer que no Nordeste, o Recife já supre uma boa parcela do mercado.

RN-ECONÔMICO — QUANTOS PROJETOS AGROPECUÁRIOS JÁ FORAM APROVADOS PARA O RGN?

Rômulo — Vinte. Com investimentos da ordem de 74 milhões de cruzeiros. Isto até 31.12.70.

RN-ECONÔMICO — QUAIS AS ÁREAS QUE ESTÃO SE DESENVOLVENDO NA AGROPECUÁRIA?

Três coisas muito importantes.

- Parecem séculos. Mas apenas três anos separam o Rio Grande do Norte da criação da COFERN — a Companhia de fomento econômico hoje transformada em Banco de Desenvolvimento. E que o nosso Estado acelerou o passo, para encontrar-se definitivamente com o Brasil moderno. 1 — É simplesmente a história do planejamento e do desenvolvimento do Rio Grande do Norte.
- O Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte nasceu para criar. Novas indústrias. Novas riquezas. Novos emprêgos. 2 — O Banco de Desenvolvimento é especializado em operações a médio e longo prazos e é exclusivamente destinado a financiar projetos de desenvolvimento.
- O importante é que nós queremos trabalhar: repasses de fundos e recursos de bancos oficiais e do Governo Federal, antecipação de recursos dos artigos 34/18 da SUDENE, financiamento à elaboração de projetos industriais e agropecuários, aplicação em infraestrutura, assistência técnica para formação e aperfeiçoamento de pessoal especializado. 3 — Como estamos na era da comunicação, o Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte tem uma sigla para realizar êsses objetivos: BANCOFERN.

BANCOFERN

Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte S/A

desenvolver é criar perspectivas

Rômulo — No que diz respeito à localização dos projetos, consultando o setor técnico do Escritório, constatamos que a maioria dos projetos agropecuários estão localizados no Agreste e no Litoral. São mais dedicados à pecuária bovina, em especial cria, recria e engorda. No que diz respeito à agricultura propriamente dita, diremos que os produtos que mais se fazem presentes são: côco, frutas, cajú, forrageiras, etc. Existe um grande projeto no setor da produção de ovos e aves de corte bem como, anos atrás, o maior projeto agropecuário já aprovado pela SUDENE era do Rio Grande do Norte e está localizado em Ielmo Marinho.

RN-ECONÔMICO — QUAL A POTENCIALIDADE ECONÔMICA DO ESTADO, NOS CAMPOS DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO E AGROPECUÁRIA QUE NÃO ESTÁ SENDO APROVEITADA?

Rômulo — Na indústria, inegavelmente são: a mineração e as águas mãs das salinas; no comércio há uma grande perspectiva, inclusive com o alargamento da entrada do porto, necessitando evidentemente de maior organização dos nossos órgãos, por exemplo: Junta Comercial, bem como, estimulado pela SUDENE, o Estado poderá desenvolver uma sadia e diferente política de exportação, melhorando o que já existe mantido por admiráveis pioneiros. Quanto a agropecuária, nossa esperança reside no correto aproveitamento dos nossos vales úmidos, bem como na certeza de que este ano receberemos expressivo número de projetos agropecuários para aprovação face a aprovação de 33 cartas consultas apresentadas à SUDENE neste sentido.

RN-ECONÔMICO — QUAIS AS PERSPECTIVAS DO FUTURO PARA O RGN, NA INDÚSTRIA E NA AGROPECUÁRIA?

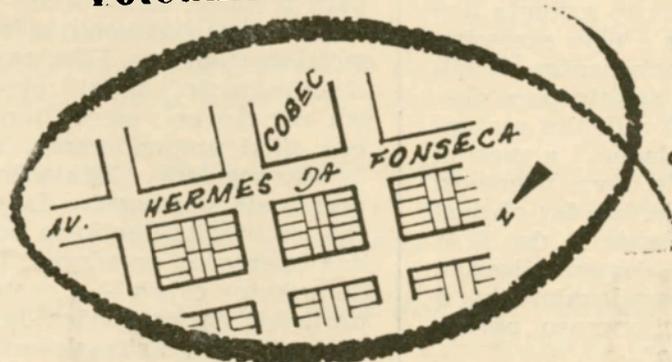
Rômulo — A pergunta está respondida acima, na resposta que dei à anterior. Apenas acrescentaríamos que estas perspectivas se concentram mais no minério e no sal, na química industrial, na metalurgia e porque não dizer na

indústria têxtil. Na agropecuária, as perspectivas residem nos projetos aprovados em fase de conclusão e que dentro em breve começarão a produzir; nos projetos em análise e que logo serão aprovados e ainda no embrião de mais 33 projetos consubstanciados nas 33 cartas consultas já aprovadas. Finalmente as perspectivas para o RN são as mais alviçareiras. É grande a responsabilidade do governo Cortez Pereira que entra neste momento. A nossa fé inabalável na sua capacidade, no seu tirocínio junto a um estabelecimento de crédito e de desenvolvimento regional e mais do que isso no excelente secretariado que Sua Excelência escolheu, tudo isto nos autoriza a prever um dos mais dinâmicos governos que este Estado vai ter. Com toda certeza iremos assistir a uma verdadeira revolução administrativa em todos os setores: planejamento econômico estadual, dinamização do setor de saúde, inclusive com a participação da SUDENE; dinamização do setor educacional com ênfase especial à preparação e formação dos nossos recursos humanos e ainda no setor de promoção à exportação, setor básico que visará essencialmente equacionar o pro-

blema da colocação tanto no mercado interno quer do Nordeste quer do sul, como no externo, dos nossos produtos. Apenas para ilustrar, devo lembrar que a Inglaterra iniciou sua penetração nos mercados internacionais há mais de 6 séculos passados. Um pequeno país como é Porto Rico há 10 anos atrás tinha a petulância, digamos assim, de convidar industriais americanos não só a visitarem-no como a adquirir seus produtos. No Rio Grande do Norte e em especial no Nordeste, existe uma grande potencialidade no âmbito das exportações, de cujo setor, neste momento a SUDENE se preocupa com extrema dedicação e cuidado. Desde o começo deste mês que a SUDENE está ministrando um curso sobre técnicas de promoção de exportação. Neste campo de exportação, basta afirmar que no caso da mineração, existe um determinado produto no Rio Grande do Norte, que, numa estimativa otimista pesa na balança comercial do Brasil com um ônus de 1 milhão de dólares no custeio de sua importação anual. Neste setor e para esse particular produto sobre cujo projeto não estou autorizado a falar, o mercado mundial se encontra a desco-

ESTAMOS NO MELHOR PONTO

Loteamento "OSWALDO CRUZ"



Localizado na
Av. Hermes
da Fonseca,
em frente
ao COBEC

Única oportunidade para você adquirir o melhor terreno. pelo melhor preço.

Financiado em 30 meses, sem juros e, sem correção monetária.

VENDAS: MANOEL MACEDO
Edifício 21 de Março, Sala 509

berto, sendo portanto produto de grande demanda, ocorrendo não obstante e ainda, o singular privilegio de estarmos em condições de suprir nosso próprio mercado interno, suprimindo conse-

quentemente a sangria gerada pelas nossas atuais importações e ainda: somos capazes de atender a demanda externa mundial, exportando de 30 a 50 milhões de dólares anualmente. Neste caso, o país neste específico setor

passará da condição de importador para o de exportador. E dizer-se ainda que somos extravagantemente otimistas, quando tudo pode ocorrer aqui mesmo no Rio Grande do Norte.

A situação do comércio é difícil

Obviamente, o comércio de Natal, capital do Estado, representa o grande potencial das classes chamadas conservadoras, valendo como indicador das aspirações generalizadas, na busca incessante de melhores oportunidades de negócios, na troca de interesses com a sociedade e o Estado, como setor integrado no contexto de uma economia.

Em seu trabalho para esta edição especial, a equipe de RN-ECOMINOMICO ouviu dirigentes das três maiores entidades representativas do empresariado do comércio no Rio Grande do Norte.

Para o Presidente da Federação do Comércio do Rio Grande do Norte, professor Reginaldo Teófilo da Silva, — “O comércio natalense, de modo geral, apresenta-se estacionário. Disputa uma limitada faixa de influência, na área de pouca produção e nêle prepondera o setor varejista, diluído em centenas de firmas de pequeno porte e de milhares de atravessadores. Alguns ramos são progressivamente dominados por filiais de empresas de outros Estados, enquanto outros apresentam-se decadentes”.

Sobre os principais problemas do comércio, o Dr. Reginaldo Teófilo afirma: “São inúmeros os problemas que enfrenta o comércio, alguns decorrentes da própria conjuntura nacional, outros de natureza regional. Há uma generalizada deficiência de capital de giro, pela baixa rentabilidade e produtividade dos negócios, pela taxaçoão gritante dos lucros nominais e pelo excessivo custo dos financiamentos. A falta de linhas de crédito para despesas de capital dificulta a atualização de instalações e mesmo a implantação de novos negócios. Os prazos asfixiantes das obrigações fiscais, sobretudo do ICM é outro fator de descapitalização, por obrigar, paradoxalmente, o apêlo ao crédito, oneroso, para o seu atendimento”.

“Como a maior parte da rede bancaria trabalha em função de outras regiões, pois a quase totalidade dos bancos particulares que operam na praça têm suas matrizes em outros Estados, há uma constante instabilidade de crédito, nem sempre compatível com as flutuações da demanda local. Fortes fatores de estrangulamento de nossas atividades são a impontualidade dos seto-

res públicos em relação aos fornecimentos e a irregularidade e/ou atrasos nos pagamentos dos servidores, dos quais tanto depende o comércio local. Isso para não mencionar o baixo poder aquisitivo de nosso povo, com alto índice de desemprego e sub-emprego. Cumpre mencionar ainda, a discriminação fiscal e a ausência do incentivos ao setor. Até no problema de transporte há dificuldades, pela ausência de produção que assegure carga de retorno com repercussão no custo dos fretes.

SOLUÇÕES APRESENTADAS

Para o Presidente da Federação do Comércio, as soluções que poderiam ser dadas: “Dinamização da economia através de uma política larga, agressiva, de mentalidade empresarial, aberta para o lucro, unico fator democrático de crescimento e implantação de empresas. Eliminação da discriminação fiscal creditícia em relação ao setor terciário, por sinal preponderante, apesar de estrangulado. Dilatação dos prazos de pagamento dos tributos, compatibilizando-os com os das operações geradoras. Linhas de créditos estáveis, a custos suportáveis em operações de baixa rentabilidade. Estímulo ao setor de Serviços, para o qual temos vocação no povo e potencial amplo na natureza. Ação integrada, segura, agressiva em favor da complementação da nossa infraestrutura, da exploração intensiva de nossas riquezas minerais, da racionalização de nossa agricultura e da industrialização. Ação para a qual estão todos convocados e confiantes a partir de 15 de março. Precisamos

firmar uma nova imagem e implantar um diálogo em torno de problemas vitais, numa ação conjugada e de valorização empresarial.

AÇÃO DA FEDERAÇÃO

Com relação a participação da Federação do Comércio na solução e atendimento das necessidades do comércio natalense, informa Reginaldo Teófilo — “A Federação jamais esmoreceu em sua ação dentro de suas possibilidades e atribuições, em favor da mudança necessária de nossa economia e mentalidade. Cursos, encontros, palestras, memoriais, participação permanente, convocação e motivação constantes, numa atuação solidária, nem sempre valorizada devidamente”.

E conclui: —

“Aceitamos com a maior e mais desinteressada disposição qualquer tarefa, pois estamos conscientes das novas responsabilidades. É preciso, com urgência e enquanto possível, integrar o Rio Grande do Norte no Brasil renovado que ninguém mais segura na sua arrancada para o futuro.

FALTA PODER AQUISITIVO

O dr. Habib Challita, Presidente do Clube de Diretores Lojistas de Natal, afirma que a situação do comércio natalense é de dificuldades: “primeiro pela pouca capacidade de consumo; segundo pelo baixo poder aquisitivo do consumidor; terceiro agravado ainda pela sêca que atingiu o Nordeste”.

Os principais problemas para o comerciante Habib Challita, além dos já citados são: “O capital de giro é o que mais aflige o comércio, se bem que o governo

tenha tomado algumas medidas através da Caixa Econômica, dando vários tipos de financiamentos, mas ainda encontram-se em fase de adaptação burocrática. A burocratização no Brasil é hoje um dos fatores de entrave e problemas para as empresas. Desde o momento em que se pensa fundar uma empresa já começa a burocracia a dificultar o seu progresso e, não é só, para se fechar uma empresa é qual quer coisa de espetacular”.

“Justificando poderíamos citar a diversificação de impostos e taxas a recolher, número de declarações a apresentar, guias etc. Hoje o comércio é o funcionário do governo que tem a obrigação de cobrar do consumidor, recolher ao governo no prazo certo, porque caso contrário pagará multa e, não é só, ainda paga ao governo para recolher aquilo que ele faz gratuitamente, pois além dos formulários de recolhimento, ainda paga uma taxa de expediente”.

DIALOGO FRANCO

O Presidente do Clube de Diretores Lojistas de Natal deseja que o Governador Cortez Pereira tenha um diálogo franco com os empresários, para encontrar so-

luções: “Com a equipe que o governo possui, constituída de técnicos e todos jovens cheios de idealismo, conhecedores da situação do empresariado, achamos que a melhor maneira de caminharmos para o progresso seria a união, para um diálogo franco, como o que vem sendo mantido com a atual administração, onde a imagem do empresário foi modificada, deixou de ser aquela figura de sonegador para ser tido como homem que leva o progresso e o desenvolvimento, servindo de esteio financeiro para todos os governos”.

“O incremento agro-pecuário que ainda é grande fonte de fixação de capital, dinamização da indústria extrativa de minérios, visto que o Rio Grande do Norte é possuidor de grandes jazidas.

Com relação a atuação do Clube de Diretores Lojistas, em resolver os problemas apresentados, o dr. **Habib Challita** afirma que o C. D. L., como toda unidade de classe patrocina os entendimentos entre os lojistas e o governo, colaborando, pugnando, aplaudindo ou condenando os seus atos, e mais ainda hoje o C. D. L., toma conhecimento de todos os setores sócio-econômicos da comunidade, comparti-

lhando com suas alegrias ou tristezas procurando sempre “unidos servir melhor”, que é o lema do Clube.

Já o comerciante **José Rezende Filho**, Vice-Presidente da Associação Comercial do Rio Grande do Norte, informa que o comércio em 1971 começou fraco, embora seja normal o decréscimo dos negócios, porém logo voltará o otimismo se houver inverno acrescido de uma dinâmica de administração do novo Governador, que poderá contribuir para melhorar o comércio potiguar.

Para ele o principal problema do comércio é a diminuição do poder aquisitivo: “Se o cliente só tem dinheiro para comer e vestir, ele não pode adquirir bens duráveis. A solução é aumentar os salários e reduzir a carga tributária, porque os impostos estão realmente elevados”.

Em torno das falências de lojas comerciais, disse que era resultado das dificuldades e, em alguns casos, pela falta de adaptação para o momento atual que exige do empresário um estudo permanente de sua produção. Um grande mal do comerciante — diz **José Resende** — é querer fazer sem poder o que seu vizinho está fazendo.

15 DE MARÇO

marca de progresso

*
*
*
*
*
*
*
*
*
*
*
*

Vimos para marcar qualidade, projetar marcas, veicular imagens, personalizar empresas e servir de guia final para o consumidor.

(Será que vocês sabiam de todas essas utilidades de uma etiqueta?)

Mesmo antes de iniciarmos nossa produção industrial (que tornará o Rio Grande do Norte auto-suficiente em matéria de etiquetas), queremos unir nosso nome a o de um bom produto: o desenvolvimento do Estado.

Desenvolvimento que é meta maior do Governo **Cortez Pereira** que se instala hoje, e, a quem formulamos os melhores votos de confiança, na certeza de que atuará na mudança radical de métodos de fomento ao desenvolvimento.



INDÚSTRIA SITEX S. A.

UMA DAS EMPRESAS DO GRUPO HEMETÉRIO GURGEL
COM APOIO DA S U D E N E

CAERN amplia o abastecimento d'água de Natal

A Companhia de Águas e Esgotos do Rio Grande do Norte (CAERN), já está recebendo as máquinas e o material técnico necessário, que serão empregados no plano de ampliação dos sistemas de abastecimento de Natal, alimentados pelas águas do subsolo em Jiqui e Lagoa Nova.

Os recursos próprios acrescidos com os do FINAME e BANDERN totalizando Cr\$ 1.806,00,00 para a primeira etapa do Plano de Emergência, assim denominada tendo em vista a insuficiência do atual volume d'água para atender as reais necessidades da cidade.

Construção de novos poços tubulares e seus respectivos equipamentos, prédios, rede elétrica, sub-estações de conexões e peças especiais, formam o global dos atuais empreendimentos da CAERN.

Os snrs. Moacir Rolim, diretor-presidente da CAERN, Walmir Ferreira, diretor-administrativo e Hélio Araújo, diretor-técnico, afirmaram que mais de 50% do chamado Plano de Emergência (parte do Plano Global) já foi executado, permitindo-lhe declarar que o Governo Walfredo Gurgel, ao encerrar a sua administração no dia 15 de março, terá solucionado um dos grandes problemas da cidade do Natal: o abastecimento d'água da Capital, pois o restante da execução do Plano Global será trabalho que exigirá maiores prazos e recursos, mas sem a preocupação de realizar planos no setor de infra-



Reservatório d'água do conjunto habitacional da COHAMAN.

estrutura de captação d'água, porquanto o estudo de viabilidade econômico-financeiro, os estudos hidrogeológicos já foram realizados e os projetos técnicos de água e esgotos estão em fase de conclusão.

ESTUDOS E PROJETOS

Referindo-se à dinâmica da CAERN, órgão que substituiu o antigo Departamento de Saneamento do Estado (DSE), os seus diretores destacam o seguinte dado estatístico: até 1969 tinham sido feitos quatro estudos e projetos com vistas ao abastecimento d'água e coleta de esgotos, na Capital e no Interior.

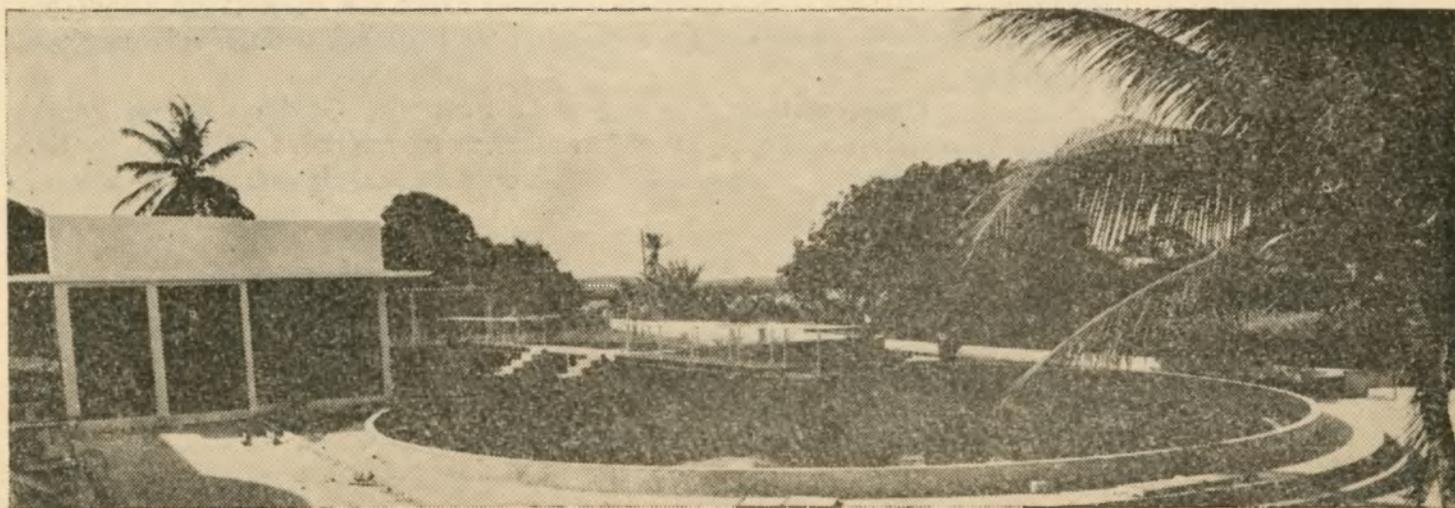
Enquanto isso, a CAERN, no seu primeiro ano de atividades, realizou 66 estudos e projetos, financiados pela SUDENE e assim distribuídos:

1) Reformulação de projetos nas cidades de Parelhas, Currais Novos, Mossoró, Angicos, Caicó, Santana do Matos, Canguaretama e Parnamirim.

2) Novos projetos em São José de Campestre, São Miguel, Patu, Monte Alegre, Apodi, Caicó (esgotos), Natal (ampliação das redes de água e esgotos).

3) Estudos hidrogeológicos nas cidades de Monte Alegre, São Paulo de Potengi, São José de Campestre, Apodi, São Miguel, Patu, Pendências, Goianinha, Lajes, Caraúbas, Tangará, Pedro Velho, Poço Branco, Natal, Mossoró, Açú e Angicos.

4) Estudos de viabilidade econômico-financeira em Açú, Acari, Areia Branca, Angicos, Caicó, Cruzeta, Currais Novos, Canguaretama, Jardim do Seridó, Macaíba, Mossoró, Natal, Parnamirim, Parelhas, Pau dos Ferros, Santana do Matos, São José de Mipibu, e viabilidade isolada para Açú, Areia Branca, Angicos, Caicó, Currais Novos, Canguaretama, Mossoró, Natal, Parnamirim, Parelhas e São José de Mipibu.



Estação depuradora do Baldo, em fase de conclusão.

Novos caminhos do progresso.

Com a consciência do dever cumprido, pela realização de todas as metas estabelecidas no setor de construção e conservação de estradas, além de ultrapassarmos em muito o previsto para a construção de obras d'arte, trazemos uma mensagem de confiança na abertura de novos caminhos para o progresso, no dia da posse do **Professor Cortez Pereira** no Govêrno do Estado.

Engenheiro Fernando Bezerra

Diretor do D E R

14. 03. 71

Quem diz que "santo de
casa" não faz mila-
gres, está enganado...



...êste **FAZ!**

RN-ECONÔMICO é um dos tais
"santos de casa" que fazem milagres...

Em um ano de circulação possui maior
volume de leitores do que os demais
órgãos de nossa imprensa.

E o que se publica em
RN-ECONÔMICO, repercute. Aqui e fora daqui.
Lá na SUDENE, por exemplo...

Agora, RN-ECONÔMICO se expande para fazer
outros milagres. Além de RN-ECONÔMICO — revista
mensal para homens de negócios — temos agora:

1) RN-PROMOÇÃO & PUBLICIDADE,

para vender a imagem da sua empresa e
aumentar-lhe os lucros;

2) EDITORA RN-ECONÔMICO,

para cuidar da publicação de perfis industriais,
relatórios, balanços e informativos de empresas, e de todo
trabalho gráfico que requeira:

a) bom gosto; e b) boas idéias.

Editôra RN-ECONÔMICO Ltda.

Av. Rio Branco, 533 - 1.º andar - S/15 e 16 - Edifício São Miguel

PRIMEIRA DAMA VAI TRABALHAR

O Governador do Estado, professor Cortez Pereira, não comunicou a ninguém durante os entendimentos para a formação do seu Secretariado a escolha do seu mais destacado e fiel auxiliar. Trata-se da única mulher do primeiro escalão da equipe governamental. O seu nome: **Aída Ramalho Cortez Pereira**, não apenas Primeira Dama do Rio Grande do Norte, mas a primeira interessada no sucesso da administração que hoje se inicia.

A mulher norte-riograndense, na verdade, sempre ocupou uma posição muito limitada na vida político-econômico do Estado, como uma decorrência natural da estrutura social da região. Não é fácil encontrar o elemento feminino liderando empreendimentos, destacando-se na vida pública ou prestando serviços de comando em nossa sociedade. Com Dona Aída, entretanto, surge uma mulher predisposta à luta, com vontade de participar, em tôdas as horas, dos planos do Governo que visem a solução dos angustiantes problemas sociais do Rio Grande do Norte.

A sua convocação, já estendida a tôdas as senhoras dos Secretários do Governo, para que a mulher do nosso Estado dê também um pouco da sua capacidade de luta e de realização em favor do progresso do Rio Grande do Norte, está alcançando a melhor receptividade e começando a dar frutos. Vários grupos de senhoras em Natal já se propõem a participar de um programa de recuperação de menores delinquentes, esquematizado pela equipe de Dona Aída e que

começará a ser executado nos meios dias de Governo de Cortez Pereira.

CORTEZ E AÍDA: UNIDOS ATÉ NA POLÍTICA

Casada há 15 anos, Dona Aída sempre esteve ao lado de Cortez Pereira em suas campanhas políticas, percorrendo cidades, visitando fazendas, formando movimentos de apoio ao seu marido, ensinando o povo humilde a votar e coordenando algumas tarefas políticas importantes. Como Cortez Pereira já foi inúmeras vezes candidato a cargos eletivos, Dona Aída, ao longo dos anos, acostumou-se a estar na praça pública, onde se sente a vontade e onde sempre testemunhou a confiança do povo em seu marido, jamais derrotado nas urnas.

Quando se fala em política, Dona Aída afirma com segurança que o grande momento de sua vida foi a sua participação na última campanha eleitoral, quando ao lado de Cortez percorreu todo o Rio Grande do Norte (chegando mesmo a participar



Dona Aída está disposta a trabalhar com Cortez

de 15 comícios por dia, sem almoçar, sem jantar e sem dormir). Pelo que fez, ela também se sente responsável pela vitória da ARENA no Estado. Sobre a sua participação na última campanha, afirma a Primeira Dama:

— Foi uma experiência nova. Senti na campanha a confiança da mulher potiguar no nôvo Governo. A minha presença nos palanques teve como primeiro objetivo levar ao povo a mensagem de que no Palácio existirá uma família verdadeiramente unida e feliz. Esta mensagem foi entendida. A grande vitória que nós conseguimos para o nosso partido me fez sentir realizada.

Afirma ainda Dona Aída que omitiu-se de usar da palavra nos comícios a que compareceu por acreditar que a sua mensagem seria a mesma de Cortez. E complementa:

— Como Cortez consegue transmitir os nossos pensamentos com muito mais facilidade, eu preferi deixar essa tarefa sempre a seu cargo. Inclusive, eu acho que a mulher deve participar da política não com a oratória, mas com a presença e a dedicação.



A participação da mulher e da família na luta do Governador

GOVERNAR É DAR
MAIS DO QUE RECEBER.
DONA AÍDA PENSA ASSIM.

Dona Aída considera que governar é dar mais do que receber. No Governo do seu marido, ela quer colocar em prática esse princípio. Para tanto, está armando esquemas com as esposas dos Secretários de Estado, com assistentes sociais e com clubes de serviço, para encampar o encaminhamento das soluções de problemas de natureza social, tais como o dos menores abandonados, o da falta de creches, o das mães solteiras e mais uma série de outros problemas decorrentes da nossa estrutura familiar e do desaparecimento do Estado para solucioná-los nas suas origens.

A equipe de Cortez Pereira para ser formada precisou de muito tempo, muitas escolhas e até de um curso intensivo de Dinâmica de Grupo. A de Dona Aída, tão bem estruturada quanto a do seu marido, levou muito menos tempo para se formar.

Diz a Primeira Dama que a assistência social não pode continuar sendo feita nos termos tradicionais, ou seja, tentando promover a criatura humana com esmolas. E prossegue:

— Nós temos duas sociedades: a privilegiada e a outra, relegada à pobreza. Nossa luta será no sentido de atingir a sociedade pobre e promovê-la, prepará-la para dias melhores, e não remediar os seus sofrimentos com esmolas. No Governo que se inicia não vamos distribuir esmolas. Vamos promover. Vamos mudar a mentalidade assistencial.

Dona Aída pensa dar ao seu trabalho uma dimensão estadual. Para isso, ela fará reuniões com as esposas de todos os prefeitos dos 149 municípios do Rio Grande do Norte, entrosando a equipe que trabalhará em Natal com as muitas equipes que serão formadas no Interior. Para coordenar o trabalho de promoção social em todos os recantos do Rio Grande do Norte, Dona Aída defende a transformação do atual Departamento de Assistência So-

cial do Estado em "Departamento de Promoção Social".

Porém, Dona Aída não tem ficado apenas em conversas e planos quando se trata do seu futuro papel na Administração. Ao contrário: em suas viagens, ela tem procurado contatos com organizações privadas e governamentais ligadas aos problemas de natureza social. Na Fundação do Bem-Estar do Menor a sua visita teve excelentes resultados práticos e já nos primeiros dias de Governo esta entidade financiará alguns programas de recuperação de menores. A esposa do Ministro Jarbas Passarinho, senhora Ruth Passarinho, entusi-

asmada com a disposição de ânimo de Dona Aída, assegurou total apoio aos seus planos, propondo-se a ser a "madrinha" da Primeira Dama quando ela precisar de ajuda na esfera federal.

A disposição de Dona Aída Cortez Pereira pode ser aquilardada apenas com uma declaração que ela fez, desafiadoramente:

— No Governo do meu marido eu não aceitarei crianças pedindo esmolas nas ruas de Natal, superaremos essa lamentável realidade.

EMPRESA IMPORTANTE PUBLICA BALANÇO EM

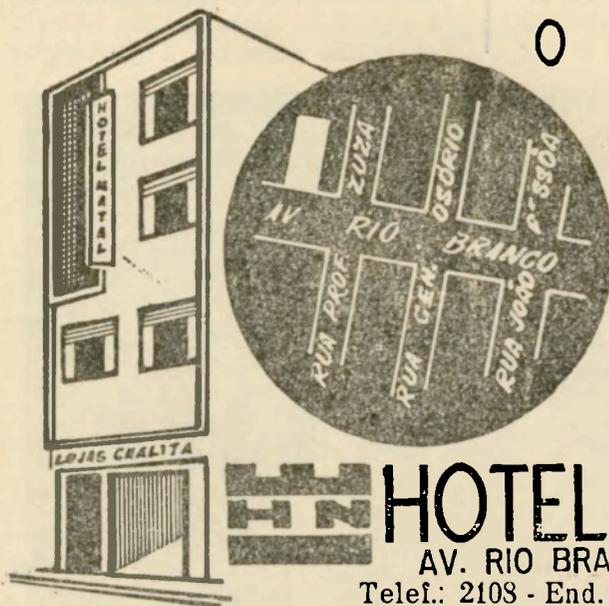
RN-ECÔNOMICO

(Revista Mensal
para Homens de Negócios)

HOSPEDE-SE NO

"CORACÃO DA CIDADE"

O HOTEL NATAL



ESTÁ
PERTO
DE TUDO
OFERECENDO
CONFORTO.
APARTAMENTOS
COM BANHO
E TELEFONE

HOTEL NATAL

AV. RIO BRANCO, N.º 740

Telef.: 2108 - End. Teleg. CONFORTO

UM EMPREENDIMENTO HABIB CHALITA

Expectativa de dias melhores

“A riqueza de Fulano vale uma salina”. Hoje em dia essa expressão popular já vale como um aforismo, com o seu sentido moral encoberto pela situação que a indústria salineira está vivendo. Antigamente se confundia sal com ouro, porque extrair sal era tão rentável quanto batear ouro. Hoje não é mais assim. As firmas que tratam da industrialização do produto são unânimes na corroboração das justificativas para o fato: o aviltamento do preço e a superprodução, os altos juros e os prazos curtos do Banco do Brasil, o subconsumo interno e as impossibilidades de entrar no mercado internacional.

“No caso do Rio Grande do Norte, mais especificamente, houve uma razão mais forte para que o problema recrudescesse: as enchentes de 1965 e 1966, quando a produção foi nula e os salineiros se descapitalizaram, porque tiveram que reconstruir o que as águas destruíram. E além de tudo, coagidos pela falta de carência dos empréstimos do Banco do Brasil”.

Quem fala assim é o coronel **Paulo Barreto Viana**, diretor-superintendente de **Henrique Lage Salineira do Nordeste S.A.**, que opera em Macau. Para ele, um dos maiores entraves à expansão da indústria é justamente a questão do financiamento. Exemplifica: “Trata-se de uma indústria sazonal, que depende de época, de tempo, de safra. E que, por isto mesmo, está na mesma situação da agricultura. Mas, para o setor agrícola, o Banco do Brasil cobra uma taxa de fiscalização de 3%. Para o sal, cobra de 10%. Além do mais, pagamos 12% de juro/ano. Ou seja, 22% sem carência, que devem ser recolhidos quer haja ou não haja safra”.

O engenheiro **Carlos Alberto Leopoldo da Câmara**, diretor técnico da **Salina São Paulo S. A.** (do grupo **Matarazzo**) detalha o porque da queda de rentabilidade da extração do sal marinho:

“Antigamente a quase totalidade da produção do sal era consu-

mida pelo uso doméstico ou pelas indústrias de aplicação, indústrias frigoríficas. Então, não havia questões com o preço, porque o consumo do sal em família é pequeno, não pesa no orçamento e mesmo quando o preço era aumentado, até triplicado, não fazia diferença. Com o advento da indústria química o preço deixou de ser estipulado ao bel-prazer do produtor. Tinha-se que dar condições à nova indústria e isto só podia acontecer com um preço razoável do sal, matéria prima essencial. O mercado passou então a ser condicionado às necessidades da indústria química e o preço aviltou-se. É verdade que o preço atual não é tão vil assim; é até muito alto, mas em função do custo de produção, em decorrência do alto custo dos transportes”.

Com relação ao subconsumo nacional do produto, o sr. **Carlos Câmara** explica:

“Em 1963 o **Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico** fez um estudo em que era projetada a produção e o consumo interno do sal brasileiro, prevendo-se para 1970 produção de 2.700.000 toneladas e consumo de 2.500.000,00. Acontece que, dado o alto custo do sal e a situação do mercado internacional da soda (principal indústria química que utiliza o produto) houve uma retração logo de início do aproveitamento industrial. Foi o famoso “dumping” das empresas norte-americanas, que colocaram soda no Brasil por preço inferior ao próprio custo de produção da nossa. Somente com a entrada da União Soviética no mercado comprador da soda, a coisa mudou. Novos projetos foram feitos, novas indústrias se instalaram no ramo soda-cloro. Mas se no tocante à indústria o consumo aumentou, não se conseguiu eliminar a famoso subconsumo da agropecuária, que atualmente é da ordem de 700.000 toneladas”.

Ele explica ainda que isto é devido a dois fatores: 1) o pre-

ço do sal, realmente, é ainda proibitivo para o pecuarista; e 2) o homem do campo ainda não sabe das vantagens da utilização do sal na alimentação do gado. Não sabe que dando sal ao gado ele vai ter mais sede, beberá mais água, comerá mais, engordará mais rapidamente, terá menos problemas de parasitas na pele, etc.

Quanto às dificuldades da entrada no mercado internacional há uma explicação muito lógica, baseada em fatos realísticos. É ainda o diretor-técnico do grupo **Matarazzo** quem fala:

“Muitos pensam que a solução seria a exportação. É possível que seja, mas é preciso ver que o mercado internacional não é um poço sem fundo. Ele tem limitações. Muita gente diz que é fácil exportar sal para o Japão. Mas é preciso ver que o sal é uma matéria prima, um insumo básico de baixo preço. Um grande graneleiro não vai poder sair do Japão para vir ao Brasil só buscar sal. Ele vem buscar ferro, que é uma matéria prima de preço mais alto. Se houvesse o que ele transportar de volta, vá lá! Mas isto é difícil”.

Ocorre que o mercado japonês atualmente é abastecido primordialmente pela salina de **Guerreiro Negro**, do grupo **Leslie Salt Company**, localizada na Baixa Califórnia, no México, a maior salina do mundo com uma produção de 2.000.000 de toneladas. Dentro de três ou quatro anos o mercado japonês poderá estar consumindo cerca de 7 milhões de toneladas anuais do produto, mas para abastecê-lo estão sendo construídas salinas na Austrália, às margens do Oceano Indico, na região de Adelaide. São projetos da ordem de 3 milhões de toneladas, dos grupos **Leslie Salt Company**, **Ice I. Chemical**, **Internacional Salt** e **Mitsu Meach**. Quando essas salinas estiverem funcionando já produzirão todo o sal necessário à Austrália e ao Japão. O Brasil jamais teria oportunidade de concorrer com elas.

O sr. Carlos Câmara aventa uma possibilidade.

"O mercado americano da costa do Pacífico? Ora, essa região é atendida pela produção das salinas da Baía de São Francisco. Na região central, quase todo o sal consumido é de mina, e as jazidas de sal-gema nos Estados Unidos são distribuídas profusamente por tudo quanto é Estado Central".

Ele acha que a única solução para o Brasil exportar o seu sal seria colocá-lo na costa-leste norteamericana. Apesar de lá também já estarem sendo construídas salinas do grupo International Salt, nas Bahamas, no norte da Colômbia e na região de Borneus.

O mercado europeu é abastecido pelas salinas do sul da Europa, de Portugal, da Espanha, da França, Itália, Grécia, norte da África, Marrocos, Argélia, Tunísia, principalmente.

"De modo que não vejo as palpadas grandes perspectivas de exportação do sal nacional, a não ser um pouco para a costa leste norteamericana, diz o sr. Carlos Câmara. E conclui:

"Nós temos chance é de aumentar o mercado interno. É uma tarefa meio difícil mais realística do que o cômodo pensamento da exportação. Deve-se eliminar o sub-consumo humano e animal que, juntos, chegam a 1.000.000 de toneladas. E, com a construção do pôrto-ilha poder-se-á melhorar consideravelmente o incremento da indústria química, com uma elevação mui grande do mercado".

O Porto Ilha é uma Solução

A construção do pôrto-ilha, em Areia Branca, é vista por tôdas as firmas produtoras do sal como uma solução. Para alguns, é tida como problema para outros, o pôrto beneficia determinados grupos, mas a construção é considerada sempre uma solução: a primeira tomada de posição do Governo Federal na defesa e na ajuda à indústria salinera.

Os mais entusiasmados (o deputado Antônio Florêncio de Queiroz, por exemplo) consideram que após a conclusão do pôrto-ilha teremos condições de

exportar, porque "fora os elevados custos de transportes, que serão corrigidos justamente com o início das atividades do terminal, temos absolutas condições competitivas no mercado internacional, com custos de produção bem abaixo dos outros países produtores". E mais: "A atual produção brasileira (potiguar, em sua maior parte) é suficiente apenas para suprir o mercado interno, mas ela poderá ser aumentada muitas vezes, pois inclusive existem áreas de cristalização ociosas nas grandes salinas, que poderão ser aproveitadas desde que haja um mercado".

Tudo isto é verdade em parte, segundo se depreende das assertivas do engenheiro Carlos Câmara:

"A posição do pôrto-ilha em Areia Branca é bastante desfavorável para os produtores de Macau. A produção de Macau é de 60 a 70% da produção global do Estado. A região de Macau tem mais possibilidades de expansão do que a de Areia Branca-Mossoró. Um sistema de escoamento para Macau seria mais econômico e mais rentável do que para Mossoró".

E acrescenta que a distância Macau para o pôrto-ilha é muito grande: "É verdade que a Terminal diz que vai operar com tarifa única, igualando as condições de Macau e Areia Branca, mas mesmo assim já estamos na época de acabar com essa história de paternalismo, e precisamos pensar pura e simplesmente em eficiência. Quem não tem competência não se estabelece. Então, se em Macau dá para se fazer um sistema de escoamento mais barato do que em Areia Branca, paciência! Vamos fazer outro rapidamente em Macau".

Ele não é contrário à construção do pôrto-ilha, nas considerações gerais sobre a obra:

"Com a sua construção, pela primeira vez, o Governo Federal olha para a indústria salinera de modo definitivo. Deixemos de lado o problema da grande ou pequena solução e raciocinemos realisticamente: pela primeira vez está se levando a coisa a sério. Antes se vivia de sonhos e projetos que nunca foram executados. A partir do Governo da Revolução, na gestão Costa e Silva, o negócio passou a ser uma coisa concreta. Agora, com o Governo Garrastazu Médici torna-se reali-

dade. Já é um alento, porque alguma coisa está sendo feita".

Uma verdade, no entanto, é palpável: com a construção do pôrto-ilha, seja onde for localizado, a produção de sal potiguar vai aumentar consideravelmente. Senão para ser exportada, mas para suprir o próprio mercado interno. O barateamento do frete e a racionalização dos embarques propiciarão mais condições de consumo. Até mesmo maior expansão da indústria química, que aguarda justamente melhores preços de matérias primas para aumentar a sua capacidade produtiva.

A possibilidade de embarcar mais sal forçará as firmas produtoras, antes de mais nada, a executar os diversos projetos que já têm aprovados pela SUDENE, através dos incentivos 34/18.

A nossa produção poderá chegar a 3 milhões de toneladas/ano e até mais, quando êsses projetos estiverem todos sendo executados. A ex-Companhia Comércio e Navegação (hoje pertencente ao grupo CIRNE) já tem uma capacidade de produção da ordem de 350.000 toneladas e está dobrando as suas instalações, desde a área de cristalização à de evaporação. Então, vai poder produzir 700.000 toneladas. O projeto aprovado para a Henrique Lage Salinera do Nordeste S. A. prevê a produção de 550.000. As salinas SOSAL e Guanabara poderão ter aumentadas as suas capacidades para 600.000 e 200.000 toneladas, respectivamente. E a Salina São Paulo S. A., do grupo Matarazzo terá uma produção de 450.000.

Atualmente, as companhias simplesmente se retraem quanto a executar os projetos aprovados pela SUDENE porque até a atual colheita não chega a ser totalmente industrializada, sob pena de não encontrar mercado. No início da safra 1970/71 havia estocadas nas salinas do Rio Grande do Norte 700.000 toneladas de sal. A SOSAL êste ano não colheu.

O coronel Paulo Barreto Viana, da Henrique Lage, diz que a sua firma colheu apenas 140.000 deixando 400.000 nos cristalizadores. A CIRNE colheu 300.000 deixando 100.000. A Matarazzo, 190.000 contra 70.000 guardadas à espera de mercado. F. Souto, 140.000 deixando 50.000. O grupo SOSAL — Guanabara — SAL-