

RN-ECONOMICO

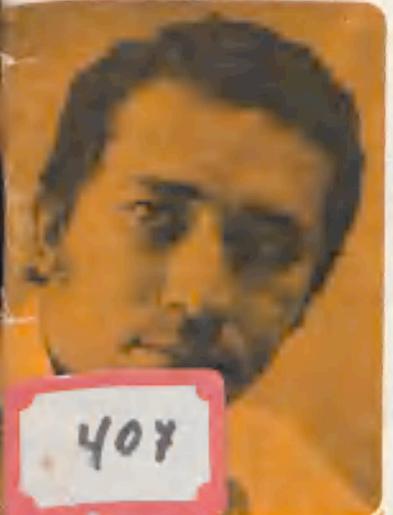
Ano VII - N. 70 - Fevereiro/76 - Cr\$ 10,00



MOACYR DUARTE
Secretário da Agricultura



ANTONIO DE PÁDUA
Escritório da SUDENE-RN



J. BRÍGIDO B. DE LIMA
Coordenador da CEPA



GILZENOR SÁTIRO
Dep. Cooperativismo-SAG



SAMUEL F. DE OLIVEIRA
Dir. Técnico da CIDA



DEMÓCRITO ALMEIDA
Dir. Técnico da EMATER-RN

O QUE ESPERAR DA AGRICULTURA EM 76 ?



Simple de comprar

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

MARPAS S. A.
Av. Tavares de Lira, 159
Distribuidora de Automóveis Seridó S/A



Av. Salgado Filho, 1669 - Fone 2-2147 Revendedor Autorizado

RN-ECONOMICO
REVISTA MENSAL
PARA HOMENS DE NEGÓCIOS

Diretores-Editores
 MARCOS AURÉLIO DE SA
 MARCELO FERNANDES DE OLIVEIRA

Gerente-Financeiro
 NÚBIA FERNANDES DE OLIVEIRA

Gerente-Industrial
 CRESO BARBALHO

Redator-Chefe
 SEBASTIÃO CARVALHO

Redatores
 GERSON LUIZ
 MANOEL BARBOSA

Depto. Comercial
 VALDIR LABRES

Depto. de Arte
 MANOEL ARAUJO (Chefe)
 CORREIA NETO
 FORTUNATO GONÇALVES
 ANDRÉA MARIA

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

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

Sumário
REPORTAGENS



Especial

A AGRICULTURA NO RN EM 1976 8

- * Ruralnorte já se implanta com a pesquisa de campo..... 9
- * EMATER-RN tem quinze projetos para incrementar agropecuária..... 12
- * CIDA tem importantes metas a atingir durante este ano 17
- * Projeto Sertanejo acumulará água para se enfrentar a seca 21
- * Projetos Agropecuários..... 23

O ABANDONO DAS FAZENDAS
 GERA FALÊNCIA DOS CAMPOS 29

Negócios

CENTRALIZADOS OS ESCRITÓRIOS
 DAS CORRETORAS DE M. MACEDO 36

MOVIL É A MAIS NOVA REVENDEDORA
 DE AUTOMÓVEIS EM MOSSORÓ..... 37

Finanças

BDRN VOLTA A SE IMPOR JUNTO
 AOS ÓRGÃOS FINANCIADORES 39

Estradas

O RN GANHARÁ MAIS
 ESTRADAS EM 1976 42

Crédito

O COMÉRCIO SE DEFENDE
 DOS MAUS PAGADORES..... 44

SECCÕES

HOMENS & EMPRESAS 4

CARTAS 46

HOMENS & EMPRESAS



JOÃO OLÍMPIO INAUGURA A MELHOR LOJA DE NATAL

João Olímpio Maia, um dos mais dinâmicos empresários do ramo de eletrodomésticos em Natal, acaba de entregar à cidade a mais sofisticada loja de móveis, tapetes, cortinas, lustres e objetos de arte. Trata-se da **Galeria Móveis e Decorações**, situada à avenida Deodoro, 549, com uma área de quase 500 metros quadrados. Na foto acima, flagrante do coquetel oferecido à imprensa quando João Olímpio e Iberê Ferreira de Souza mostraram aos jornalistas a sua quarta loja na cidade.

AS PESADAS DÍVIDAS DA CAERN

Aos poucos, os órgãos da administração direta e indireta do governo do Estado estão se amoldando à filosofia de trabalho do governador Tarcísio Maia. Mas alguns, principalmente na área das empresas de economia mista, continuam sem pagar nos prazos certos, contrariando as recomendações do chefe do Executivo. A **CAERN**, por exemplo, deve somente a uma empreiteira mais de Cr\$ 6 milhões. Quanto à **Prefeitura**, que não deixa de ser hoje uma entidade vinculada ao governo do Estado, as coisas vão ainda piores. Muito poucas empresas, daqui ou de fora, lhe dão crédito.

OMAR DANTAS NA NORTE-BRASIL

O economista Omar Dantas, secretário da Fazenda e diretor do **Banco do Rio Grande do Norte** no governo anterior, está agora voltado para a iniciativa privada. Depois de se desligar da sub-gerência da agência central do **Banco do Brasil** em Natal, ele assumiu a direção administrativa e financeira da **Construtora Norte-Brasil Ltda.**, firma capitaneada por José Aurélio Guedes, com importantes obras rodoviárias em execução em vários Estados brasileiros.

BANORTE PREPARA EQUIPE PARA VISITAR EMPRESAS

O gerente da **BANORTE Crédito Imobiliário S/A**, Francisco Cordeiro Bezerra, está preparando uma equipe de funcionários para percorrer as grandes empresas do Estado mostrando à classe trabalhadora as vantagens da caderneta de poupança, bem como as maneiras de obter financiamentos para a compra ou construção da casa própria pelo **BNH**. Através de palestras ilustradas com áudio-visuais, planejadas pelo Departamento de Marketing da própria **BANORTE**, espera-se aumentar a motivação pela poupança. Também serão distribuídos brindes. Idêntico trabalho já foi realizado em Recife, com resultado surpreendente.

1.500 ALUNOS DE INGLÊS NA SCBEU

A **Sociedade Cultural Brasil-Estados Unidos**, hoje uma verdadeira empresa no setor educacional, concluiu o seu período de matrículas para este semestre com o número recorde de 1.500 alunos regulares, isto sem falar em quase 2.000 outros alunos que ali estudam através dos convênios que a **SCBEU** mantém com o **Colégio Marista** e mais alguns grandes estabelecimentos de ensino. À frente da **Brasil-Estados Unidos**, sendo responsável direto por todo este sucesso, está o professor de inglês **Lúcio Brandão**.



INPASA TERÁ NOVA UNIDADE INDUSTRIAL

O **Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico** acaba de aprovar um financiamento da ordem de Cr\$ 12 milhões em favor da **INPASA**, para a construção de uma fábrica de celulose na **Fazenda Catamboeira**, onde esta empresa desenvolve um grande projeto de plantação de bambu. **Ezequiel Ferreira de Souza**, diretor da **INPASA**, acredita que até 1977 esta nova indústria do seu grupo estará implantada e a partir daí a produção diária de papel kraft da fábrica de **Parnamirim** passará de 15 para 30 toneladas.

HOMENS & EMPRESAS

CASA RIO TERÁ MAIS UMA LOJA

Flávio Alcides Araújo, diretor do grupo de lojas Casa Rio, informa que até outubro deste ano será inaugurada mais uma unidade, desta vez uma loja de departamentos, com quatro andares, situada na rua João Pessoa, proximidades da avenida Deodoro. Com este novo empreendimento, a Casa Rio assegura a sua liderança no ramo da alta moda masculina e feminina, bem como no setor de decoração de interiores.

CHRYSLER OFERECE REVENDA A LUIZ ALBERTO

A Chrysler do Brasil ofereceu a Luiz Alberto de Medeiros a revenda autorizada desta marca em Salvador. Isto se deve, sem dúvida, ao arrojo comercial e à organização administrativa de A Sertaneja Veículos Ltda., revendedora Chrysler em Natal, empresa dirigida por Luiz Alberto, que vem obtendo os primeiros lugares em venda no Nordeste, principalmente com os carros Dodge 1.800. Ele não aceitou a oferta por não poder se deslocar pessoalmente para aquela cidade.

ARIZONA ENQUADRADA NO FINOR

Depois de atualizar o seu projeto e encaminhá-lo à SUDENE para enquadramento no FINOR (o que já ocorreu), a Arizona Agro-Pastoril deverá estar totalmente implantada até fins de 1977, com investimentos da ordem de Cr\$ 17,6 milhões. A empresa, dirigida por Tobias Varela de Melo e André Vidal de Souza Filho, está localizada no município de João Câmara. Ela terá um rebanho de 2.600 cabeças e produzirá novilhos para abate.



BANDERN TERÁ AGÊNCIA NO RIO

O Banco do Rio Grande do Norte S/A inaugurará a sua agência do Rio de Janeiro até o final do mês de junho, segundo decisão da sua diretoria. Iveraldo Fernandes, diretor-administrativo do Banco, tem efetuado constantes viagens exatamente no sentido de que esta data não seja prorrogada, uma vez que o próprio governador Tarcísio Maia demonstra o maior interesse pelo assunto.

DIRETORES DA GUARARAPES FAZEM PESQUISA EM PARIS

Para fazer pesquisas em equipamentos de confecções e observar a evolução da moda masculina europeia, particularmente na França, diretores das Confecções Guararapes viajaram a Paris, em fevereiro último. Lá, Nelson Rocha e Lupércio Menezes, participaram da Feira Internacional de Confecções.

A SERTANEJA ABRE FILIAIS

Radir Pereira & Cia. acaba de abrir duas novas filiais: Ceará Mirim e Patos (PB), ampliando assim o seu raio de penetração comercial no ramo de eletrodomésticos. Agora, existem lojas de A Sertaneja em Natal(3), Currais Novos, Mossoró, Caicó, Pau dos Ferros, Cuité (PB), além das duas cidades acima mencionadas.

BANORTE ABRE FILIAL EM MOSSORÓ

A BANORTE Crédito Imobiliário abrirá filial em Mossoró, depois de constatar em pesquisa naquela cidade as potencialidades do mercado de poupança e de financiamentos habitacionais. Nelson da Matta, diretor da empresa, autorizou a gerência de Natal a cuidar com urgência do assunto para que ele, quando retornar da Alemanha onde se encontra a convite do governo, possa imediatamente inaugurar essa nova agência.

F. BEZERRIL NO HOTEL DUCAL

Uma firma representada no RN por Fernando Bezerril, a ESQUEMA — Esquadrias e Madeiras Ltda. do Ceará, venceu a concorrência para a implantação de todo o mobiliário modulado no Ducal Palace Hotel.

ÚNICA METAIS FABRICA BOX E DIVISÓRIAS

Uma nova empresa especializada na fabricação e montagem de box e divisórias, bem como de forros industriais e de cozinhas residenciais moduladas, já está em funcionamento. Trata-se da Única Metais Indústria e Comércio Ltda.

MARCOSA VENDE CAMINHÕES SCANIA

Em fevereiro, a Marcosa Máquinas e Equipamentos Ltda. vendeu em Natal três caminhões Scania, a preço superior a Cr\$ 500 mil, cada um. A previsão do gerente de vendas da empresa, Moacir Alves Pinheiro, é de que este ano serão vendidos no Estado pelo menos 15 unidades. Os três clientes que adquiriram os caminhões Scania foram: J. Vilani & Cia., Jair Paiva e Transportadora Miramar.

BBS vai instalar cozinha e lavanderia do Ducal Palace



Todo serviço de montagem da cozinha e da lavanderia do DUCAL PALACE HOTEL, que ora está sendo construído em Natal, no Grande Ponto, será feito pela firma B.B.S. Comércio e Indústria Ceará Ltda., que também fornecerá o material necessário àquelas obras. A firma cearense venceu concorrência através do seu representante em nossa praça, FERNANDO BEZERRIL e o contrato para execução dos serviços foi assinado pelo vice-presidente da UEB (União de Empresas Brasileiras, a que pertence o DUCAL PALACE HOTEL), dr. Aluizio Alves, pelo dr. Jaime Veiga, diretor técnico da UEB e pelo dr. Paulo Brito, presidente da B.B.S. Comércio e Indústria Ceará Ltda., além do sr. Fernando Bezerril.

Conhecendo-se a importância do hotel que o grupo UEB está construindo em Natal — que será decisivamente o primeiro de clas-

se internacional, de nossa capital — pode-se avaliar o alcance dos serviços que a firma cearense vai executar, aplicando um know-how adquirido em obras idênticas feitas para os principais hotéis do Nordeste, dentre eles o Savannah e o Beira Mar, de Fortaleza.

Falando sobre a concorrência que a B.B.S. Comércio e Indústria Ceará Ltda., acaba de ganhar, o seu representante no Rio Grande do Norte, Fernando Bezerril, disse que influenciou para isto, exatamente a qualidade dos serviços e do material que a firma tem empregado, em obras congêneres, e que hoje representam a principal indicação do seu sistema de trabalho. A presença da firma cearense no DUCAL PALACE HOTEL significa, por outro lado, a certeza de um alto padrão de atendimento do novo hotel, também nesses dois importantes setores, que são a cozinha e a lavanderia de uma casa de alta classe.



DESATENÇÃO E DESPREPARO

O sistema econômico brasileiro adota como princípio a liberdade de iniciativa mas entrega ao poder público a missão e o direito de orientar o emprego do capital e até de intervir diretamente na economia, em casos relevantes. Por isso, o nosso sistema requer com muita frequência que as lideranças políticas usem das suas atribuições naturais de sugerir, alterar, criticar os programas administrativos que, quase sempre elaborados a portas fechadas nos escritórios dos tecno-burocratas, podem pecar por não corresponderem exatamente aos interesses sociais. Devem ser, pois, os políticos que, como porta-vozes do povo, sentindo mais de perto a problemática de cada região do país, têm o dever de procurar consertar os erros de execução. Eles, melhor do que os técnicos, sabem em que condição se encontra o povo, pela convivência obrigatória com os seus problemas.

Esta introdução é feita com o sentido de delinear qual deve ser o trabalho do político em nosso regime. Se cada um se dedicasse ao cumprimento desse esquema, não estaríamos por exemplo, assistindo o permanente estado de descrédito e de desvalorização do poder legislativo, escola maior de preparação dos homens públicos. No Rio Grande do Norte, de uma forma muito especial, se observa a desatenção e o despreparo dos políticos, principalmente ao lidarem com os temas sócio-econômicos. Não se ouve das tribunas do Congresso Nacional ou da Assembléia Legislativa, uma única voz do Rio Grande do Norte formulando os meios para que os governos do Estado ou do país participem com mais rigidez na equação de um sem número de problemas de base que produzem em nosso meio um clima de estagnação e de atraso.

Meses atrás, um jornal local publicou ampla matéria analisando a atuação dos senadores e deputados federais do Rio Grande do Norte. Eram enumerados os projetos, pronunciamentos, requerimentos de cada um. O saldo era praticamente nulo. Não se registrava nenhuma intervenção importante em favor do desenvolvimento do Estado. Parece que, rendidos à força de uma realidade que põe o Rio Grande do Norte entre os dois ou três mais pobres Estados brasileiros, os homens públicos deixam de acreditar na importância do seu trabalho em prol da terra. Ai, então, destinam toda a sua capacidade e o seu tempo às disputas de prestígio pessoal ou às intrigas partidárias.

Nos escalões superiores da administração federal não se faz presente um só homem do Rio Grande do Norte, nem mesmo junto aos órgãos com atuação específica em nosso território, o que pode ser considerado como um atestado de que, desatentas, as lideranças locais nem mesmo têm o poder de pleitear um lugar junto à equipe que comanda a nação.

Por outro lado, sempre tem faltado o apoio político ao nosso empresariado que segue uma trajetória onde os sucessos, quando acontecem, decorrem exclusivamente da luta isolada e desigual contra um mercado pobre e contra uma carga tributária igual à do grande empresário do centro-sul. Na verdade, diante dos homens de empresa do Rio Grande do Norte, os políticos só têm aparecido às vésperas das eleições para exigir a contribuição financeira para as suas alienantes campanhas eleitorais, ainda hoje feitas à base da compra do voto.

Marcos Aurélio de Sá



AGRICULTURA NO RN EM 76

Nunca, provavelmente, o Rio Grande do Norte esteve tão bem preparado para desenvolver o seu setor primário do que neste ano de 1976. Se bem que seja verdade que em tempos anteriores e até recentemente, houve promoções orientadas, visando o desenvolvimento da nossa agropecuária, fato mais comprovado é o de que, para este ano que já vai consumindo o seu primeiro trimestre, todos os órgãos federais, estaduais e municipais estão preparados com uma gama de projetos que, posto em prática a médio e longo prazos redimirão, de fato, o nosso setor primário, o primeiro de nossa destinação natural, embora o de desenvolvimeto mais vagaroso. A Secretaria da Agricultura do Estado, obviamente, comanda os projetos e programas diversos que estão sendo postos em prática, mas há órgãos com capacidade de execução já plenamente em atividade, como é o caso da EMATER-RN, que tem 15 projetos para desenvolver as culturas do algodão, milho, reijão, arroz, cana de açúcar, caju, afora os de incremento aos rebanhos de gado de corte, de leite, bovinocultura ou os que atingirão o cooperativismo, a assistência social. A CIDA — Companhia Integrada de Desenvolvimento Agrícola — continua com a colonização da Serra do Mel (Vilas Rurais) e inicia o Projeto Boqueirão, continuando a colheita de sorgo e iniciando a de feijão e de caju. E agora dá ênfase especial ao programa de motomecanização, através do aluguel de tratores ou da venda

de implementos agrícolas a preços especiais. O Ministério da Agricultura, através da sua Delegacia em nosso Estado, financia diversos programas, dentre eles o da saúde animal, e a SUDENE tem a responsabilidade total — em termos financeiros — do Projeto Sertanejo, que vai preparar o homem do campo para enfrentar a seca.

A CEPA — Comissão

Estadual de Planejamento Agropecuário — concluiu os estudos do alentado Ruralnorte, que já está sendo implantado, com pessoal fazendo levantamentos de campo — e é este, sem dúvida, o mais ambicioso dos projetos destinados ao nosso setor primário, carreador de recursos consideráveis para serem aplicados nas áreas de produção do algodão mocó, que terá melhoradas a sua produção e produtividade. O setor Cooperativista também está sendo impulsionado e em breve quase metade da produção algodoeira do Estado será beneficiada pelas usinas das próprias cooperativas, o que representa melhores condições de comercialização, para o produtor. Todo esse elenco de medidas, está sendo detalhado numa série de reportagens especiais, que representam o principal tema tratado nesta edição de RN-ECONÔMICO, assuntos levantados pela chefia de redação e que darão ao leitor uma visão exata do que se prepara no Rio Grande do Norte, hoje, em favor da nossa economia primária.

Ruralnorte já se implanta com a pesquisa de campo

Com recursos recebidos em 1975, diversos órgãos estaduais ou federais, no Rio Grande do Norte, já estão implantando entre nós o **RURALNORTE**, projeto que representa a participação do nosso Estado dentro do **POLONORDESTE**. A **EMATER-RN**, a **EMPRABA**, a Secretaria de Saúde e a Fundação **SESP**, dispõem de mais de Cr\$ 12 milhões para aplicar em 1976, através desse projeto, em municípios do Seridó e da região de Umarizal. O Banco do Brasil, o Banco do Nordeste e o Banco Nacional de Crédito Cooperativo, por outro lado, dispõem de recursos ilimitados para oferecer aos agricultores, inclusive com as garantias do **PROAGRO** (seguro ao crédito) — o que quer dizer que o agricultor terá minimizada a responsabilidade do reembolso, em caso de seca.

Mais de Cr\$ 12 milhões estarão aplicados no Rio Grande do Norte, até o final de 1976, nos quatro setores do *Ruralnorte*, já em implantação no Estado. Isto afora os recursos ilimitados do crédito rural orientado, que esse projeto propiciará aos agricultores dos onze municípios do RN — das regiões Seridó e de Umarizal — beneficiados com a primeira etapa do programa. E afora também os resultados financeiros que advirão do setor de Comercialização, que obviamente só começará a funcionar quando o projeto estiver implantado mesmo parcialmente, com produção em condições de ser comercializada.

O *Ruralnorte* é o projeto/organismo que no Rio Grande do Norte executará a política preconizada pelo **POLONORDESTE** — Programa de Desenvolvimento de Áreas Integradas do Nordeste — que se propõe a desenvolver uma nova estratégia para o desenvolvimento da agropecuária da região, capaz de transformar efetivamente as condições da produção e do bem-estar no campo, em áreas selecionadas, em função de suas potencialidades de resposta a programas de desenvolvimento integrado, de sua importância demográfica ou da natureza peculiar de suas condições edafoclimáticas.

O objetivo geral do *Ruralnorte* é o melhoramento da produtividade e

da renda nas áreas produtoras de algodão mocó, facilitando o acesso ao crédito de produção e à assistência técnica aos agricultores ainda não atingidos por esses serviços.

Serão os pequenos agricultores que receberão apoio através de assistência técnica, de pesquisa, de crédito, de serviços sociais e de programas de treinamento.



Eribaldo Cabral de Vasconcelos: "O *Ruralnorte* é um projeto essencialmente comprador de serviços".

Pela sua amplitude, o *Ruralnorte* foi dividido em duas etapas, consistindo a primeira, de atividades de teste em sub-áreas geográficas limitadas e a segunda (a funcionar a partir do terceiro ano) da ampliação das realizações efetuadas e das iniciativas testadas. Por que o ritmo de expansão não será provavelmente idêntico para cada componente do projeto, dependendo dos resultados obtidos na primeira etapa, poderá ocorrer antecipação do início da segunda.

OS COMPONENTES

— "O *Ruralnorte* é um projeto comprador" — diz o engenheiro agrônomo *Eribaldo Cabral de Vasconcelos*, um dos dois técnicos integrantes da Unidade de Monitoria do Projeto — "comprando serviços a órgãos já estruturados, em funcio-

namento no Estado".

Esses órgãos são a **EMATER-RN**, a **EMPRABA** (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária), a Secretaria de Saúde do Estado, a Fundação **SESP** — havendo ainda participação de bancos oficiais (Banco do Brasil, Banco do Nordeste, Banco Nacional de Crédito Cooperativo) nas transações de crédito rural.

Os componentes principais do

Agricultura do RN em 1976

projeto são Extensão Rural, Pesquisa e Experimentação, Saúde Simplificada, Crédito Rural e Comercialização, todos já sendo implantados dentro dos objetivos da primeira etapa do projeto que são: a) desenvolver e testar os conjuntos de técnicas financeiramente atraentes para a população-meta; b) desenvolver e testar métodos alternativos de proporcionar serviços de extensão e de financiamento; c) fortalecer as instituições envolvidas em desenvolvimento rural na área do projeto; d) aumentar a quantidade de informações sobre a área, para facilitar decisões futuras.

A primeira etapa, embora seja dirigida para o desenvolvimento de atividades selecionadas e fortalecimento das instituições, deverá exercer importante impacto produtivo, particularmente por meio do crédito agrícola e dos serviços de extensão.

O Coordenador da CEPA — Comissão Estadual de Planejamento Agrícola, engenheiro agrônomo João Brigido Bezerra Lima, — lembra que, se bem sejam destinados aos pequenos proprietários agrícolas, os benefícios indiretos dessa etapa chegarão até os trabalhadores sem terra e também aos parceiros, assim como aos grandes proprietários, particularmente através das atividades extensionistas.

RECURSOS PARA 76

Os órgãos que em 1976 venderão serviços ao *Ruralnorte*, desde 1975 receberam os primeiros recursos, para aplicação este ano. Assim sendo, a EMATER-RN já está utilizando os Cr\$ 7.846.800,00 que lhe foram destinados, para assistência técnica e extensão rural, tendo partido pela contratação de pessoal — nove agrônomos e vinte e seis técnicos agrícolas — que já está em campo, processando levantamentos preliminares. Em Caicó, por exemplo, ficaram sediados os que estão trabalhando na região Seridó, e que concluirão a parte do levantamento no máximo até o dia 31 de abril próximo. A EMATER-RN ainda está processando a instalação dos onze escritórios regionais do projeto, nas sedes dos onze mu-

nicipios a serem atingidos, assim como de dois regionais, equipando-os técnica e materialmente. Após a fase de treinamento, a Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural do RN partirá para a confecção do Plano de Ação, diversificado para cada município.

No terreno da Pesquisa e Experimentação, vai agir a EMBRAPA — Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária, que já dispõe, também desde o ano passado, de Cr\$ 2.275.300,00 para aplicar em 1976. A EMBRAPA já arregimentou o pessoal necessário à implantação de seus serviços — um coordenador a nível estadual, quatro investigadores agrícolas de nível superior e quatro auxiliares de investigação de nível médio — que se encontra instalando nas regiões do Seridó e de Umarizal, as unidades de investigação em 15 municípios. As investigações a serem desenvolvidas pela EMBRAPA constam de práticas simples, que ocasionarão respostas imediatas sobre problemas relacionados com a cultura do algodão.

O setor de Saúde Simplificada será desenvolvido pela EMATER-RN, pela Secretaria de Saúde do Estado e pela Fundação SESP. Cerca de Cr\$ 2 milhões já estão à disposição desses órgãos, que atuarão com base



João Brigido Bezerra Lima: "PROAGRO reduz hesitação do agricultor, com relação ao crédito e à tecnologia melhorada".

nos mini-postos de saúde da antiga ANCAR-RN (absorvida pela EMATER-RN) e vinte extensionistas domésticas, hoje já treinadas, estando em andamento os levantamentos da realidade dos municípios.

O Crédito Rural, por seu turno, terá recursos ilimitados.

— "O seu teto dependerá das possibilidades ou necessidades dos tomadores" — diz *Eribaldo Cabral de Vasconcelos*. "E o início das operações está na dependência de regulamentação de voto do Conselho Monetário Nacional, uma vez que o sistema de aplicação será igual para todo o Nordeste — ou seja, para toda área de atuação do POLONORDESTE".

No entanto, a Unidade Técnica do *Ruralnorte* já elaborou um plano de estratégia para submeter aos agentes financeiros (Banco do Brasil, Banco do Nordeste, Banco Nacional de Crédito Cooperativo). O sistema operacional provavelmente será o mesmo do PROTERRA, diz Eribaldo Cabral, inclusive com relação a juros, etc.

O setor de Comercialização está sendo estruturado, já existindo pensamentos formados sobre o seu funcionamento, embora ainda falte a mentalização da estratégia a ser aplicada — pois tudo depende das condições dos créditos.

DESCRIÇÃO SUMÁRIA

Diz João Brigido Bezerra Lima que os objetivos da primeira etapa do *Ruralnorte* serão alcançados por meio de ações específicas, dentre elas: a) programação de uma pesquisa tanto a nível de estação experimental como — e principalmente — a nível de agricultor, focalizando as necessidades e problemas da população-meta. O programa de pesquisa se concentrará no algodão e em outras culturas tradicionais e de potencialidade futura; b) simplificação do acesso ao crédito (para custeio e investimento) introduzindo medidas que diminuam o risco, tanto da parte do agente financeiro (fundo de garantia) como da parte do agricultor (PROAGRO), c) ampliação do serviço de extensão rural, pelo uso de extensionistas treinados especialmente para atender aos problemas da população a ser atingida;



Ruralnorte programação de uma pesquisa a nível de estação experimental

d) expansão do serviço de assistência médica por meio de mini-postos de saúde e de serviços auxiliares necessários; e) treinamento abrangendo os componentes do Projeto, para gerar capacidade administrativa e gerencial na sua execução.

Para complementar a pesquisa básica, levada a efeito pela EMBRAPA, o projeto *Ruralnorte* testará novas técnicas tecnológicas, numa amostragem de estabelecimento, antes da difusão geral. Esses testes vi-

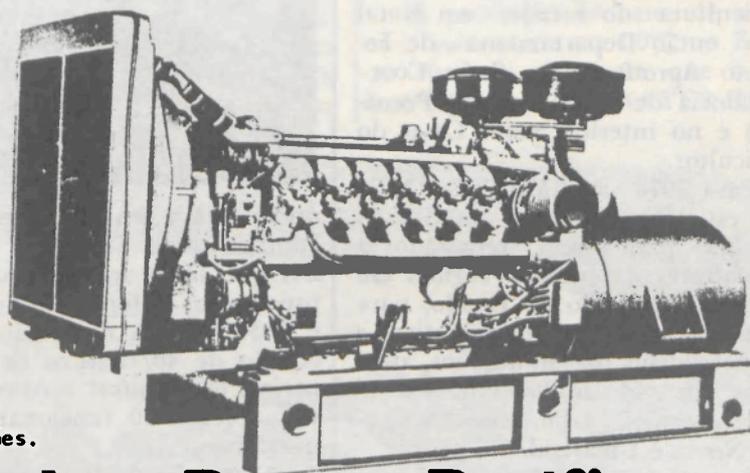
sam adaptar novas técnicas às realidades dos estabelecimentos rurais (limitações financeiras, riscos, disponibilidades de mão de obra, etc.), a fim de daí se obter soluções rápidas para os problemas existentes.

O setor de Crédito porá à disposição do agricultor o PROAGRO (seguro de crédito) e com relação a este fato, o Coordenador da CEPA pondera:

— “O risco de uma grande seca na área do projeto, resultando na perda total de uma safra (o que nunca está fora de cogitações) é o maior impecilho à aceitação, pelos agricultores, da tecnologia melhorada, associada ao crédito. A aplicação pelo PROAGRO de um esquema por onde o pagamento dos empréstimos feitos pelos agricultores fosse total ou em grande parte cancelada, no caso de perda de uma safra, reduz a hesitação do agricultor”.

O MESMO VIGOR DE HÁ VINTE ANOS!

O seu carro, mesmo de modelo antigo, pode ter um motor tão vigoroso e econômico quanto o de um carro novo. CYRO CAVALCANTI tem modernas retíficas e máquinas auxiliares para operar essa transformação em motores Diesel ou a gasolina. E aceita motores para reparo ou troca, pelas melhores condições.



Cyro Cavalcanti Auto-Peças e Retífica

Av. Duque de Caxias, 170 - Ribeira - Fones 2-2234 e 2-2072

Cyrauto Peças e Retífica

Rua Dr. Mario Negocio, 1504 - Alecrim - Fones 2-3963 e 2-4830

Emater-RN tem quinze projetos para incrementar agropecuária

Uma das atribuições da EMATER-RN, que substituiu a ANCAR-RN, é a manipulação do crédito rural ao agricultor, antes feita pelo Banco do Rio Grande do Norte e pela Secretaria de Agricultura. Para 1976, a EMATER-RN tem 15 projetos principais, que já estão começando a ser postos em prática, visando incrementar a produção de diversas culturas, assim como a produtividade de áreas pré-estabelecidas. Em termos de números, será esta a atuação do órgão, durante 1976, em nosso Estado: Cr\$ 65 milhões para crédito rural — Cr\$ 14,6 milhões para implantação dos 15 projetos — Cr\$ 11,5 milhões para apoio administrativo — Cr\$ 540 mil para a fase de pré-serviço — Cr\$ 810 mil para capacitação de pessoal.

A nóvel EMATER-RN, que absorveu a ainda não definitivamente extinta ANCAR-RN (faltam se completar trâmites jurídicos para que a encampação se configure oficialmente) levou com a sua criação, para o seu quadro de desempenhos, várias novas atribuições. A principal delas: a manipulação do crédito rural que antes, a nível de órgão estadual da administração indireta, além de pelo Banco do Rio Grande do Norte, era trabalhado também pela Secretaria de Agricultura do Estado, em Natal pelo então Departamento de Fomento Agro-Pecuário (hoje Coordenadoria de Assuntos Agro-Pecuários) e no interior, pelas Casas do Agricultor.

Para 1976 a EMATER-RN já tem estimativa de cerca de Cr\$ 65 milhões para serem repassados a agricultores das quatro regiões em que está dividido o Estado, para efeito de sua ação administrativa, e que englobam 102 municípios, atendidos por 54 unidades de execução. As regiões: Natal, Mossoró, Currais Novos e Umarizal.

Esses Cr\$ 65 milhões poderão ser injetados na Agricultura do Estado, em forma de crédito rural, para atender ao andamento de 15 projetos que por si só custarão à EMATER-RN Cr\$ 14,6 milhões, para serem implantados. Isto sem se falar nos Cr\$ 11,5 milhões que o



órgão terá a seu dispor para apoio administrativo — afora Cr\$ 540 mil que serão aplicados na fase de pré-serviço e formação de pessoal e Cr\$ 810 mil destinados à capacitação de 40 técnicos de nível superior, 68 de nível médio, 13 coordenadores e 50 funcionários administrativos.

A atuação da Empresa de Assistência Rural do Rio Grande do Norte praticamente atingirá toda a atividade do setor primário do Estado, não descurando também o aspecto da assistência social e da saúde. Paralelamente à sua implantação, estão sendo desde já continua-

dos projetos anteriormente iniciados pela ANCAR-RN e deflagrada a ação referente aos 15 novos, que se destinam, especificamente, a atender às culturas do algodão arbóreo, algodão herbáceo, caju, sisal, cana de açúcar, feijão, milho, mandioca. E, na parte da pecuária, ao gado de corte, gado leiteiro, caprinovicultura e avicultura. E também ao cooperativismo e bem estar social.

Afora os recursos humanos de que vai dispor para desenvolver a sua ação, constante dos técnicos, coordenadores e pessoal burocrático, a EMATER-RN terá no seu apoio administrativo (diretores, assessores de planejamento, coordenadores de programas, auxiliares regionais) mais 113 elementos, de nível superior ou médio.

COMEÇANDO DO COMEÇO

Partindo do pressuposto de que para bem produzir o homem deve estar bem preparado ambiental, física e emocionalmente, e mesmo considerando que é das mais prementes a necessidade do nosso homem do campo, nesses três aspectos, a EMATER-RN inicia a sua ação para 1976 implantando o projeto de Bem Estar Social, que visa atender a 12.000 produtores e suas famílias — proprietários de terras em torno de 5/20 hectares, inclusive arrendatários e parceiros. De-

Agricultura do RN em 1976

pois, parte para o projeto de Cooperativismo, de que um dos objetivos gerais é orientar e motivar os agricultores a se associarem para, através dessa prática, melhor comercializar a sua produção.

O projeto de Bem Estar Social, a ser desenvolvido nas cidades onde existem os mini-postos da ANCAR-RN, vai custar à EMATER-RN quase Cr\$ 2,1 milhões, oriundos do Ministério da Saúde, Secretaria da Saúde do Estado, Governo do Estado e EMBRATER.

O seu principal objetivo é aumentar a renda familiar do pessoal atendido em 20%, melhorando em 70% os níveis de nutrição e saúde, tudo através da ação integrada dos serviços de saúde, educação e extensão rural. O programa será totalmente exposto a médio prazo — quatro anos — mas já em 1976 poderão ser inicialmente observados os resultados desejados, entre os quais figuram: aumento de 30% da produtividade média das culturas do algodão, milho, feijão e mandioca; orientação de 40% dos produtores selecionados para a prática de armazenamento dos excedentes da produção em silos domésticos; orientação de 50% dos assistidos para comercializar a produção pelas cooperativas; organizar 100% das escolas da área, bem como outras instituições correlatas; orientar 9.000 famílias quanto aos aspectos da educação nutricional e higiene dos alimentos; diminuir em 40% os índices de morbidade materno-infantil; aumentar a assistência médica simplificada para 80% das gestantes; imunizar contra o tétano e a tuberculose 100% da população escolar matriculada; treinar 80% dos professores das áreas dos mini-postos em noções básicas de agricultura, alimentação, saúde e educação; melhorar as instalações sanitárias de 20% das famílias assistidas.

No projeto de Cooperativismo, a intensão primordial é dupla: além de doutrinar os produtores ainda dispersos, chamando-os a se associarem, colaborar na organização e fortalecimento do sistema, através de assessoria técnica adequada. Para 1976, as metas finais desse projeto assim se alinham: assistência técnica às Cooperativas de Santa Cruz,

Florânia, Alexandria, Umarizal, Apodi, Itau, Açu e São José de Campestre; aumento de 15% do número atual de associados dessas cooperativas, que passará de 5.196 para cerca de 6.000; orientação e assessoramento às cooperativas quanto a comercializar outros produtos que não especificamente o algodão, dentre esses, a cera de carnauba, a castanha de caju, o feijão e o milho; elaboração de planos de financiamento para as cooperativas assistidas, destinados a repasse e comercialização, prevendo um volume de Cr\$ 70 milhões para essas operações.

Esse projeto custará à Empresa, cerca de Cr\$ 1,3 milhões e a sua meta final mais importante é aumentar em 100% a produção do algodão comercializado através das cooperativas, o correspondente a aproximadamente 12 milhões de quilos.

ALGODÃO E CANA: 110% MAIS

O incremento de áreas plantadas de algodão e de cana de açúcar, assim como da produtividade desses cultivos, através de métodos racionais e modernos, figura como objetivo geral dos projetos a eles destinados. No caso do algodão arbóreo — projeto que custará em torno de Cr\$ 3,5 milhões e oferecerá crédito rural de Cr\$ 9 milhões a 30% dos produtores assistidos — se espera aumentar em 21% a produção na área de atuação, atendendo-se a 3.000 produtores. Esse aumento de pro-

dução será conseguido através do incremento de 10% da área plantada e 10% da produtividade. Os 3.000 produtores serão motivados a utilizar sempre sementes selecionadas e junto a 20% deles se tratará do uso de fertilizantes e defensivos. O cultivo do algodão de acordo com os sistemas recomendados, será também objetivado.

A produção do algodão arbóreo hoje no Rio Grande do Norte é de 98.644 toneladas. Na área de atuação da EMATER-RN, é de 75.962 toneladas, sem o aumento previsto de 21%.

Com o algodão herbáceo, a EMATER-RN deseja: aumentar a produção atual da área (16.932 toneladas, contra 26.757 do Estado) em 39% e pôr à disposição dos produtores, crédito rural da ordem de Cr\$ 1,5 milhão — orientando-os ainda quanto ao uso de defensivos e fertilizantes e quanto às maneiras modernas de cultivo.

O projeto do algodão herbáceo custará perto de Cr\$ 1,4 milhões e a fonte dos recursos, assim como a do algodão arbóreo, serão: Prefeituras municipais, Ministério de Agricultura, Governo do Estado, EMBRATER e Assistência Técnica — uma disponibilidade que a Empresa possui, oriunda dos fundos de participação que lhe são destinados sobre totais de convênios celebrados.

A produção da cana de açúcar será aumentada em 50% no Estado ao final da safra em que o projeto específico da EMATER-RN co-



Será desenvolvido o projeto de Coko da Bahia.

Agricultura do RN em 1976

meçar a funcionar. 50 produtores serão assistidos e a atual área plantada terá incrementada em 40% a sua produtividade. Os produtores assistidos hoje produzem 352.078 toneladas de cana de açúcar, passando a 406.078 toneladas.

O uso correto de fertilizantes e defensivos também será aplicado e o crédito rural previsto para aplicação nesse setor é da ordem de Cr\$ 12,5 milhões. O projeto em si custará Cr\$ 308.874,00.

DE FRUTOS E FIBRAS

Foi a partir do advento da MAISA — Mossoró Agro-Industrial S. A., pertencente ao grupo EIT — que a cajucultura começou a despertar o interesse dos produtores potiguares, inclusive a nível de empresas exclusivamente dedicadas ao ramo. No entanto, trata-se de uma prática agrícola das mais indicadas para o nosso tipo de solo e a implantação do projeto das Vilas Rurais, na Serra do Mel, demonstrou que esse tipo de cultura se adequa bastante às nossas pretensões de incremento econômico, a partir da exploração do solo. Tanto, que quando a partir de 1977 as Vilas Rurais começarem a produzir (o caju precisa de três anos para botar os primeiros frutos) a sua produção vai se equiparar à da MAISA.

Com relação à cajucultura, a EMATER-RN tem projeto para aumentar em 10% a produção do cajueiral na área que vai assitir, através do incremento de 10% da produtividade, assistindo 100 produtores. Segundo os estudos dos técnicos da Empresa, a produção hoje no Rio Grande do Norte é de

877.322.000 frutos de cajueiro, contra 602.108.000 da área a ser beneficiada — área que se pretende elevar em 12%, através de 50 produtores.

Orientação sobre política de preços mínimos e quanto a sistemas corretos de produção, será dada aos produtores, havendo previsão de um total de Cr\$ 600 mil para crédito rural. O projeto do caju custará à EMATER-RN, Cr\$ 468.878,00 provenientes das Prefeituras municipais, do Governo do Estado, da EMBRATER e da Assistência Técnica.

Enquanto isto, na região do Grande Natal, será desenvolvido o projeto de Coco da Bahia. Essa área hoje já produz 24.044.000 frutos, contra 44.038.000 do Estado — devendo o primeiro cômputo ser aumentado em 10% com o incremento de 10% da produtividade, através de 100 produtores. A área cultivada, para propiciar esse aumento, crescerá em 15%, para o que se assitirá 80% dos produtores selecionados com crédito rural orientado no total previsto de Cr\$ 500 mil. O projeto, que custará à EMATER-RN a quantia de . . . Cr\$ 224.098,00 prevê também a orientação para o uso de mudas melhoradas — do que resultará o incremento da produtividade.

Com relação ao sisal, existe um projeto que custará Cr\$ 107.554,00 à Empresa, para ser implantado e que propiciará um aumento de 12% da produção dessa fibra, na área beneficiada, atualmente na faixa das 18.525 toneladas — contra 32.058 do Estado. O crédito rural para os produtores do sisal

está previsto no montante de . . . Cr\$ 2,6 milhões.

CULTURAS DE SUBSISTÊNCIA

Feijão, milho e mandioca — três produtos de importância definitiva para a subsistência do nosso homem do campo — terão também as suas culturas assistidas pela EMATER-RN, durante 1976, com programações específicas que determinarão um aumento de mais de 70% da produção conjunta.

No caso do feijão, 1.000 produtores serão assistidos na intensão de se aumentar em 22% a produção, com incremento de 12% da área plantada e 25% da produtividade. A capacidade de armazenamento crescerá 30% — a nível de propriedade — e Cr\$ 3 milhões poderão ser utilizados para crédito rural, atendendo-se a 300 dos 1.000 produtores selecionados.

A produção do feijão no Rio Grande do Norte hoje está estimada (números da última safra) em 60.059 toneladas, enquanto a da área programada para receber assistência da EMATER-RN ficou em 30.679 toneladas. Com o feijão, no entanto — assim como com outros cereais produzidos no Estado — ocorre, comumente, que nas épocas de safra saí do Estado, pela fronteira, principalmente para o Ceará e, nas épocas de entre-safra, volta com preços aviltadíssimos, comparados com os que teve ao ser inicialmente vendido.

O projeto do feijão custará Cr\$ 760.388,00 oriundos das Prefeituras, do DNOCS, Governo do Estado, EMBRATER, Assistência Técnica.



A EMATER-RN tem dois projetos, para gado de corte e gado de leite.

Agricultura do RN em 1976

A previsão de aumento da produção do milho na área onde a Empresa atuará, é de 25%, com o crescimento de 10% da área plantada e 17% de incremento da produtividade. 800 produtores serão atendidos com o projeto — que custará Cr\$ 542.368,00 vindos das mesmas fontes do projeto do feijão e desses, 30% poderá receber financiamento através do crédito rural, previsto em torno de Cr\$ 2 milhões para o corrente ano.

No Rio Grande do Norte, hoje, a produção de milho é por safra de 83.231 toneladas e na região assistida pelo projeto, de 38.207 toneladas.

Para a mandioca, o projeto específico estima em 30% o aumento da produção, este ano, com 20% de incremento da área plantada e 40% de produtividade. Serão atendidos 400 produtores, dos quais cerca de 1.200 poderão usufruir dos benefícios do crédito rural, projetado para até Cr\$ 4 milhões. O aumento do uso de estacas de mandioca selecionadas e um mais intenso uso de defensivos e fertilizantes, serão determinados pelo projeto, que custará Cr\$ 292.206,00 — alocados nas mesmas fontes dos projetos anteriores.

BOVINOCULTURA E OUTROS

Não existem dados que diversifiquem os rebanhos de corte e de



Sisal tem projeto que custará Cr\$ 107.554,00

leite, no Rio Grande do Norte. Por isto, geralmente se sabe onde está o gado de determinado tipo apenas pela prioridade das áreas, com relação aos dois tipos. Por exemplo: na região do Grande Natal, é sabido que existe maior número de gado de leite, assim como na região de Mossoró. Daí, se estabelecer que essa espécie bovina, no Rio Grande do Norte, se concentra nessas duas áreas, sendo o restante gado de corte ou, quando muito, gado misto.

A EMATER-RN tem dois projetos, para gado de corte e gado de leite. Partindo do princípio de

que todo o Estado tem em torno de 830.000 cabeças de gado dos dois tipos, os técnicos estimaram em torno de 375.000 o gado de corte existente na área onde será aplicado o primeiro projeto.

Esse projeto tem por objetivos gerais aumentar em 5% a produção de carne, atingindo 1.800 criadores durante 1976 e aumentar a rentabilidade de exploração em 10%, junto aos assistidos, através da melhoria das condições alimentares, sanitárias e de manejo do rebanho. Dos seus objetivos específicos, consta o aumento de 25% da

CHEGOU CACHO DE OURO

FINISSIMO OLEO COMESTIVEL
MESA E COZINHA

UM PRODUTO
THEODORICO BEZERRA S. A.
INDÚSTRIA E COMÉRCIO

Agricultura do RN em 1976

área de produção de forrageiras cultivadas — passando-se de 4.000 para 5.000 hectares; orientação de 80% dos criadores selecionados quanto à utilização de práticas sanitárias indicadas para o Estado; orientação a cerca de 1.100 criadores sobre melhoria genética dos seus rebanhos; aplicação da verba prevista de Cr\$ 18 milhões, como crédito rural, para 25% dos 1.800 criadores assistidos.

O projeto para gado de corte custará Cr\$ 2.470.047,00 enquanto o gado de leite ficará por ... Cr\$ 693.257,00. A grande diferença de preço dos custos é porque o segundo será aplicado somente na região do Grande Natal e em Mossoró, onde se sabe que existem 240.500 cabeças desse tipo de gado. O projeto visa aumentar em 20% a produtividade do rebanho, durante este ano. O leite produzido será comercializado através da ILNASA, em Natal e da ESAM em Mossoró — e nesse particular haverá um aumento operacional de 20%.

Orientação para práticas de sanidade nas duas bacias leiteiras será dada a 80% dos produtores selecionados, sendo que 20% deles serão atendidos através do crédito rural, previsto para o montante de ... Cr\$ 12 milhões.

Atualmente, a produção de leite no Estado está na base de 48.268.438 litros/ano, enquanto nas duas bacias é de 20.098.383 litros — quantidade que em 1976 passará para 24.117.000 litros.

Com relação à caprinovincultura, e à avicultura, a EMATER-RN tem igualmente projetos prontos para serem postos em prática, com vistas à colheita de resultados práticos, durante todo o ano de 1976.

No primeiro caso, entima-se em 335.800 cabeças o rebanho do Estado, para uma produção de 525,5 toneladas de carne /ano. O projeto visa aumentar a produção de carne da área assistida em 10% e a produtividade média de carcaça em 40%. Serão atendidos 433 produtores, 30% dos quais vão ser orientados no sentido de adotar sistema de produção recomendado e de introduzir reprodutores e matrizes selecionadas, além de receberem financiamentos



Avicultura — crédito rural no montante estimado de Cr\$ 500 mil

pelo crédito rural, que já tem estimada a importância de Cr\$ 200 mil.

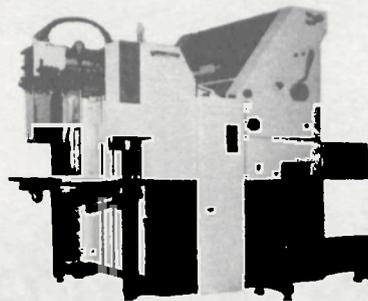
O projeto de caprinocultura custará Cr\$ 348.782,00, ficando o de Avicultura por Cr\$ 148.615,00 (recursos, para ambos, oriundos das Prefeituras Municipais, Governo do Estado, EMBRATER e Assistência Técnica.

No caso da avicultura sabe-se que o efetivo do Grande Natal (onde o projeto será implantado) é da ordem de 311.163 cabeças, sendo a produção de carne em torno de 527.600 quilos/ano, e a de ovos 232.000 dúzias/ano.

Essas duas produções serão aumentadas em 10%, durante 1976, pelo projeto da EMATER-RN, que atuará junto a 47 produtores de frangos de corte e 7 de aves de postura. A produtividade média do peso da carcaça crescerá em 1% e 6% dos criadores selecionados serão treinados, através de cursos específicos sobre agricultura.

Sistema de produção recomendado, controle de ração para frango de corte, uso de insumos modernos na exploração da atividade e crédito rural (no montante estimado de Cr\$ 500 mil) serão oferecidos a 60% dos criadores.

Gráfica RN-ECONÔMICO



Dez anos na frente!

Rua Dr. Jose Gonçalves, 687 — a cem metros da Av. Salgado Filho
Telefones: 2-0706 e 2-4455

Agricultura do RN em 1976

CIDA tem importantes metas a atingir durante este ano

Ao absorver três companhias de economia mista, a CIDA — Companhia Integrada de Desenvolvimento Agropecuário do RN — ficou responsável pelo sistema de mecanização da lavoura do Estado, pela comercialização de sementes selecionadas e implementos agrícolas, pela administração das Vilas Rurais e pelos projetos de pesca. Este ano, a implantação do Projeto Boqueirão é uma de suas mais arrojadas metas, além da continuação do projeto da Serra do Mel.

Quando foi constituída, há alguns meses, a CIDA — *Companhia Integrada de Desenvolvimento Agropecuário do Rio Grande do Norte* — não apenas absorveu três companhias de economia mista do Estado, ligadas ao setor agroindustrial e agropecuário da Secretaria de Agricultura do Estado e teve transferidos para o seu acervo, todos os tratores, equipamentos, instalações e parte do pessoal da Mecanização Agrícola da Diretoria Estadual do Ministério da Agricultura.

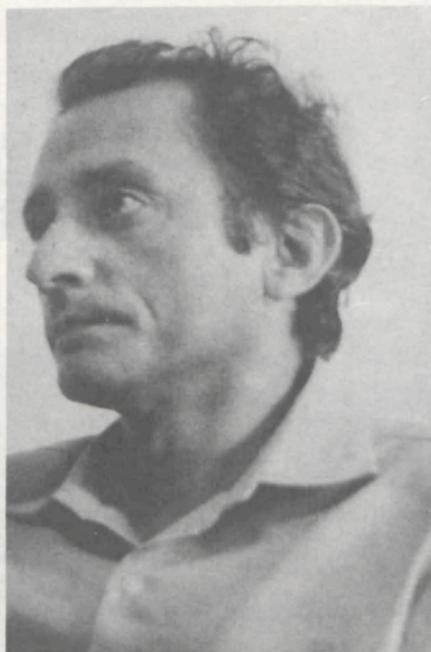
Ao absorver a COFAN, a CIDA ficou responsável pela comercialização de sementes selecionadas e implementos agrícolas diversos. Da CIMPARN, herdou a administração do projeto das Vilas Rurais, na Serra do Mel. E da CIMPARN, os projetos relacionados com pesca.

Não são poucas, portanto, as tarefas da CIDA, com relação ao ano agrícola, no Rio Grande do Norte, neste 1976. A começar pelas Vilas Rurais, ou implantando o Projeto Boqueirão, ou ainda cuidando dos Departamentos Comercial e de Motomecanização.

Com relação à Serra do Mel, em 1976 a CIDA cuidará da conclusão da adutora e da rede de distribuição d'água das Vilas Rurais. A primeira fase desse projeto, já terminada, possui 26 quilômetros de tubos de 200mm, saindo da primeira estação elevatória, a um quilômetro da cidade de Carnaubais, a água correndo sob pressão até ser jogada na segunda estação, já dentro das Vilas Rurais, entre as vilas Paraná

e Santa Catarina. Essa estação é justamente a que está em fase de conclusão e dela até a Vila Mato Grosso, está sendo construída outra rede de distribuição com 11 quilômetros de extensão, onde atinge a altitude máxima do terreno, 270 metros. Um reservatório com capacidade para 200.000 litros redistribuirá a água, por gravidade, às 22 vilas.

O engenheiro agrônomo *Haroldo Lima*, diretor técnico da CIDA, diz que a rede de distribuição está sen-



Samuel Francisco de Oliveira: "No setor de motomecanização, Estado tem prejuízos anuais de Cr\$ 5 milhões".

do construída nas vilas habitadas por colonos e por funcionários da empresa. As primeiras, as vilas Guanabara, São Paulo, Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Goiás. As segundas: Rio Grande do Norte, Ceará, Pernambuco.

AS CULTURAS NAS VILAS

Embora já tenha plantações de sorgo e caju em extensas áreas, as primeiras já produzindo e as segundas com a primeira safra prevista para fins de 76 e início de 77, a CIDA vai plantar este ano, nas Vilas Rurais, 2.830 hectares de feijão macassar. Serão plantados diversos tipos desse feijão, para atender aos hábitos alimentares das várias regiões do Estado: o pingo d'água, para o Agreste; o mesclado, para o Oeste; o vermelho claro, para o Seridó. A produção será comercializada através das antigas Casas do Agricultor, agora transformadas em postos de revenda da CIDA. A produção prevista para a primeira safra é de 800 toneladas de feijão e cada colono tem obrigação de plantar 10 hectares.

Com relação ao sorgo, mais 2.000 hectares serão plantados este ano, sob administração direta, de responsabilidade da própria empresa. A previsão da produção é de 600 toneladas, devendo a produção ser vendida a quem oferecer melhores preços. Até bem pouco tempo o sorgo produzido nas Vilas Rurais era vendido à Purina — fábrica de rações balanceadas, em Natal, mas em

Agricultura do RN em 1976

virtude da próxima transferência dessa indústria para o Estado de Pernambuco, tanto a colocação do produto se diversificará, como as instalações da Purina voltarão ao Estado, a que pertencem (faziam parte do acervo da extinta COFAN, que a instalou) devendo a CIDA administrá-la, ou arrendá-la a outro grupo.

Afora as plantações novas de feijão e sorgo e a administração da plantação de caju, a CIDA tratará, ainda na Serra do Mel, de experimentos com fertilizantes e corretivos, em culturas de mandioca e sorgo.

BOQUEIRÃO E CAJU

O Projeto Boqueirão será implantado pela CIDA na Lagoa do Boqueirão, no município de Touros. Para 1976 está prevista a conclusão da primeira vila, numa área de 2.460 hectares, já estando plantados 1.086 hectares de coqueiros.

Em 1976, mais 1.374 hectares serão plantados, para atingir os 2.460 totais.

Dentro de cinco anos — tempo necessário para a frutificação do coqueiro — o projeto Boqueirão já começa a ter os primeiros resultados práticos, em matéria de colheita de coco e a área total plantada, por volta de 1983, já estará produzindo uma média 40 cocos/ano, por coqueiro, o que representa uma produção de 9.840.000 cocos/ano, considerando que há 246.000 pés plantados, na proporção de 100 por hectare.

Recursos do Polonordeste, por outro lado, também serão carreados para a CIDA, ainda em 1976, exatamente para incrementar o Projeto Boqueirão: Cr\$ 10 milhões chegarão para a construção de mais duas vilas com total de 7.380 hectares, onde se plantarão mais 738.000 pés de coco.

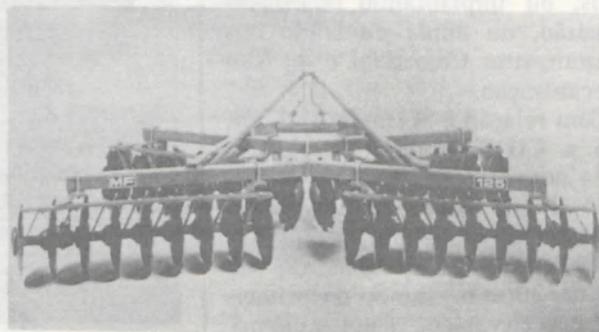
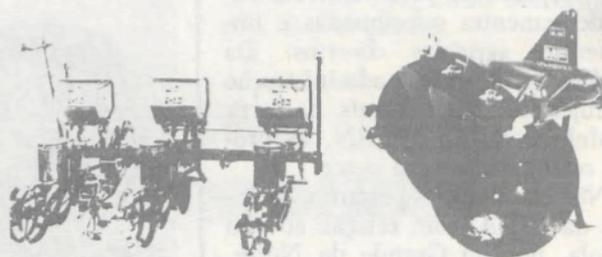
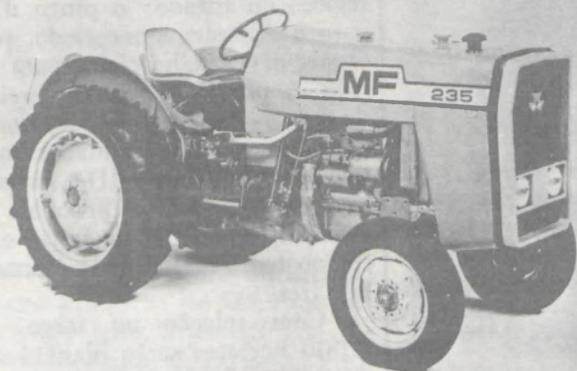
Ainda nas área do Projeto Boqueirão, a CIDA vai efetuar ensaios

de culturas de mandioca e sorgo, com fertilizantes e corretivos, a exemplo do que fará nas Vilas Rurais da Serra do Mel.

Com relação ao caju, a CIDA tem hoje 17.940 hectares plantados com 2.063.100 cajueiros. A primeira safra está prevista para 1977, alcançando-se uma produção de 552 toneladas de castanha. No ano passado, já houve uma pequena safra, conseguida dos primeiros cajueiros plantados, quando da implantação das Vilas Rurais, conseguindo-se 8.000 quilos de castanha.

Mas a estabilidade da produção do cajueiral das Vilas Rurais será conseguida em 1986, quando se conseguirá 24.000 toneladas/ano — ou 24 milhões de quilos de castanha. A empresa pretende instalar uma indústria própria de beneficiamento de castanha, mas enquanto isto não ocorrer, a produção será comercializada com a indústria do Nordeste, dando-se prioridade ao Rio Grande do Norte.

COM A NOVA LINHA MASSEY FERGUSON ESTÁ CADA VEZ MAIS FÁCIL FAZER AGRICULTURA !



As melhores máquinas agrícolas
são representadas por

JESSÉ FREIRE AGRO-COMERCIAL S/A

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

Agricultura do RN em 1976



CIDA acha que o número de tratores é razoável.

AS VILAS RURAIS

Atualmente, nas Vilas Rurais habitadas por colonos, existem 183 famílias, cada uma com uma média de oito pessoas. Esse pessoal, somado aos funcionários da CIDA nas outras três vilas, soma um total de cerca de 3.000 habitantes, hoje, na Serra do Mel.

Em cada vila habitada por colonos, há um grupo escolar com duas salas de aula, funcionando em três turnos; e mais um mini-posto de saúde, com assistência médica (há médico residente na própria Serra do Mel) e um armazém coletor de produção.

A assistência técnica é dada através de técnicos da EMATER-RN, havendo um em cada vila, sob a coordenação de um engenheiro agrônomo.

Na área social, uma extencionista doméstica da EMATER-RN cuida dos problemas de saúde, educação e alimentação.

O centro do projeto é a Vila Brasília, onde há um Centro administrativo, com escritório, oficinas e almoxarifado. Um engenheiro agrônomo gerencia o Projeto e outros prestam assistência ao campo e à moto-mecanização. Há ainda o pessoal especializado — motoristas, mecânicos de veículos e tratores — e um armazém geral, com capacidade

para 55.000 sacos, construído de acordo com normas da CIBRAZEM. Um ginásio para atender à população escolar do 1.º grau já está construído e começará a funcionar quando houver alunos capacitados. O hospital, também já construído, será administrado pela Fundação SESP, que no momento está treinando o pessoal a ser ali utilizado.

MOTOMECANIZAÇÃO

Dirigido pelo engenheiro agrônomo *Samuel Francisco de Oliveira*, o Departamento de Motomecanização da CIDA em 1976 vai continuar com a média de 70 horas/mês de atividade dos 80 tratores de esteira e 160 tratores de pneus, que a empresa aluga a agricultores, nos quatro cantos do Estado.

Era um serviço antes afeto à representação do Ministério da Agricultura, em nosso Estado, e que hoje a CIDA executa, operando com dificuldades.

Os tratores, inicialmente, trabalham de acordo com a procura, por parte do agricultor. Os de pneus são mais procurados na época do inverno e os de esteira, depois das chuvas, a partir de outubro, geralmente.

Para *Samuel Francisco de Oliveira* a média de desempenho desses tratores ainda é muito baixa, mas isto ocorre em função da movimentação das máquinas e por conta de injunções naturais. No caso da mo-

vimentação: se um trator hoje está numa fazenda, amanhã pode ter que ser deslocado para outra, muito distante e isto leva dias — tempo em que a máquina ficará parada. O mais clássico dos entraves a um melhor rendimento é o fato de um agricultor contratar o trator para 50 horas, por exemplo, quando na realidade vai precisar de 200. Findas as primeiras 50, ele geralmente passa um ou dois dias, para renovar o contrato e durante esse tempo a máquina novamente fica parada, porque o tratorista só opera com a ordem contratual assinada.

A assistência técnica, prestada pelas firmas revendedoras dos tratores, principalmente no que se refere a peças sobressalentes, é outro ponto negativo, para o bom desempenho do setor de motomecanização da CIDA e há casos — diz o engenheiro coordenador do setor — em que se fica esperando até um mês, para que uma peça seja substituída — o que logicamente implica na baixa do índice de produção.

AQUISIÇÃO DE TRATORES

Os preços cobrados pela CIDA, para aluguel desses tratores, representam, por outro lado, um subsídio

de cerca de 50% dado pelo Governo ao setor primário. O déficit da empresa, computados os gastos com tratoristas, peças, óleos e lubrificantes e mais desgastes das máquinas, é de cerca de Cr\$ 5 milhões anualmente. Isto porque os preços de aluguel são consideravelmente mais baixos do que os de firmas particulares que operam com o mesmo sistema. Um trator de esteira, por exemplo, é alugado pela CIDA a Cr\$ 160,00 a hora, enquanto as firmas particulares cobram Cr\$ 350,00.

— “O agricultor às vezes reclama, mesmo sabendo da diferença” — diz *Samuel Francisco* — “mas no fim aceita, porque entende que o Estado está colaborando com ele. E sabe também que terra preparada com trator rende mais 30% do que a preparada com bois puxando capinadeiras”.

No entanto, o que interessa à CIDA, em 1976, é forçar o agricultor a comprar o seu próprio trator.

Agricultura do RN em 1976

Agricultores com áreas cultivadas entre 400/500 hectares podem perfeitamente adquiri-los, deixando os da CIDA para serem alugados aos menores.

— “A filosofia da mecanização da lavoura” — diz *Samuel Francisco* — “desde os tempos do Ministério, é habituar o agricultor a utilizar o trator, não apenas para preparar a terra, como para cultivar a lavoura, usando cada vez menos o trabalhador braçal, que será remanejado para outras atividades. Habitando-se a utilizar o trator, o agricultor mais cedo ou mais tarde sentirá necessidade de adquirir o seu, próprio, e isto é o que tentaremos incutir em alguns deles, já a partir de 1976”.

A CIDA acha que o número de tratores hoje existente na empresa é razoável. Na verdade, se houvesse mais, se encontraria colocação para todos, através do aluguel, mas então a prática se tornaria não apenas onerosa, mas difícil de ser levada avante. Isto porque 200 ou 300 tratores no campo, só operariam durante seis meses no ano — e o ônus, já hoje na base de Cr\$ 5 milhões anuais, certamente aumentaria muito mais.

COMERCIALIZAÇÃO

O Departamento de Comercialização da CIDA, por seu turno, está prevendo para 1976 um faturamento da ordem de Cr\$ 1,5 milhões, através da venda de vacinas anti-aftosa e contra raiva bovina, defensivos contra pragas, antibióticos, cálcios, complexos e sais minerais, pulverizadores, cultivadores, enxadadas, plantadeiras, fertilizantes químicos e compostos orgânicos, etc. Tudo é vendido ao agricultor a preços consideravelmente mais baixos que os encontrados no comércio normal.

O departamento é dirigido por *Giovani Rodrigues*, que no ano passado conseguiu um faturamento acima de Cr\$ 1 milhão, contra Cr\$ 250 mil atingidos em 1974.

O programa de distribuição de sementes selecionadas vai ser intensificado em 1976, diz ele, principal-

mente porque haverá disponibilidade maior e facilmente este ano se suplantará os números de 1975, quando foram distribuídas 150 toneladas de semente de algodão arbóreo, 30 toneladas de sementes de milho *centralmex* e 10 toneladas de sementes de arroz.

O trabalho do Departamento Comercial junto às Cooperativas do Estado, por outro lado, tem dado

resultados dos mais satisfatórios, diz *Giovani Rodrigues*, tanto na distribuição de produtos como na de insumos. A CIDA hoje está capacitada, através de pessoal especializado, a dar assistência técnica inclusive no que se refere a implementos, motores e máquinas rurais e em 1976 vai intensificar esse programa, na intenção de cada vez mais servir ao agricultor potiguar.



**Ao mecanizar
sua lavoura,
não compre só
meio trator.**



CATERPILLAR

Caterpillar, Cat e M são marcas de Caterpillar Tractor Co.

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



MARCOsa S.A.
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

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

J. PESSOA - Paraíba
BR - 101, n.º 235

FORTALEZA - Ceará
Rua Castro e Silva, 204/8

Projeto Sertanejo acumulará água para se enfrentar a seca

Vários são os projetos essencialmente agropecuários, a serem implantados durante 1976, no Estado. Dentre esses, o Projeto Sertanejo, o mais arrojado, para o qual a SUDENE já liberou Cr\$ 1 milhão, tendo mais Cr\$ 5 milhões para aplicar durante este ano. O PROCAJU tem mais de Cr\$ 680 mil para aplicar em práticas fitossanitárias do cajueiral da Serra do Mel, da MAISA e de outras áreas. O programa de açudagem prossegue, com quase 3.000 novos açudes programados. O PRONASA — Programa Nacional de Saúde Animal — já dispões de Cr\$ 4 milhões para serem empregados em 1976, e a Inseminação Artificial será intensificada visando a melhoria dos rebanhos.

A criação de uma infraestrutura capaz de propiciar ao agricultor mais e melhores meios para resistir à seca, paralelamente dotando as regiões notoriamente áridas, de melhores condições para aumentar a produtividade agrícola — eis a que se propõe o chamado *Projeto Sertanejo*, um programa especificamente contra os efeitos das secas, que será implantado no Rio Grande do Norte em 1976, com recursos da SUDENE. Trata-se de um dos mais alentadores itens determinados para o nosso Estado, no setor primário para este ano, a ser executado pela Secretaria de Agricultura através da Coordenadoria de Assuntos Agropecuários e que só para a fase de levantamento de dados já tem uma dotação liberada de Cr\$ 1 milhão.

O Projeto Sertanejo visa, basicamente, acumular águas, para que o agricultor possa enfrentar os períodos de estiagem — senão os configuradamente enquadrados na terminologia *seca*, que historicamente ocorre na região de sete em sete, anos, mas também naqueles em que as chuvas demoram e até água para consumo falta em determinadas áreas. Sua programação origina-se da necessidade da criação de pontos d'água, embora cuide ele também de serviços de natureza agropecuária.

No Rio Grande do Norte, o Sertanejo está sendo coordenado pelo

engenheiro agrônomo *José Majuli Bezerra*, da Secretaria de Agricultura e é ele quem explica, justificando, a criação do projeto:

— “Estudos feitos pela SUDENE identificaram diversas áreas, no Nordeste, mais afetadas do que outras, nas épocas de estiagem. Áreas correspondentes a partes dos Estados do Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba e Pernambuco, aonde a incidência de seca existe com

uma frequência de 80 a 100%. Dessas áreas, foram subtraídas as partes menos sujeitas às anomalias climáticas, escolhendo-se os pontos considerados estratégicos, como área prioritária, para neles se implantar o projeto”.

Em nosso Estado, os pontos estratégicos representam 9.327 quilômetros quadrados, com 240.000 habitantes, dos quais 134.000 na área urbana e 106.000 na rural — uma



A até água para consumo falta em determinadas áreas.

Agricultura do RN em 1976

faixa encravada em três micro-regiões do RN: Seridó, Borborema Potiguar e Sertão de Angicos.

PROJETO DE IMPACTO

— “O Sertanejo é um projeto de impacto” — diz o economista *Antonio de Pádua*, chefe do escritório regional da SUDENE — “que vai entregar ao pequeno proprietário a obra já feita. Ou seja: o agricultor pleiteia a construção do açude, do poço, da barragem, da cerca, a Secretaria de Agricultura elabora o projeto e constrói, com o dinheiro liberado pela SUDENE. Para atender ao programa já temos reservados mais de Cr\$ 5 milhões, que devem ser aplicados durante 1976”.

No tocante a obras de captação e acumulação d'água o Projeto Sertanejo prevê a construção de açudes, barragens vertedoras e subterrâneas, cisternas ou cacimbões, poços profundos, escavações de açudes soterrados, tanques naturais de pedra, reconstrução de barragens.



José Majuli Bezerra: “O projeto Sertanejo estará em áreas prioritariamente escolhidas pela SUDENE, por serem as mais áridas”.

Apoiará também a construção de cercas nas bacias dos açudes e barragens, com vistas à proteção dos mananciais; cercas em torno das culturas forrageiras ou alimentares e do pasto nativo, que servirá como reserva de feno natural. E ainda financiará serviços de broca em coivaramento e destocamento de vassantes cultiváveis ou em outras áreas que atendam aos objetivos do programa, assim como a construção de silos-trincheira, quando o beneficiário tiver condições de estocar produção.

O mecanismo de funcionamento do Projeto Sertanejo consta de três etapas: a nível de Sudene, a nível de Governo do Estado e a nível da própria sistemática de operação, no campo.

No primeiro caso, ele será coordenado e supervisionado pelo Departamento de Agricultura e Abastecimento (DAA) da SUDENE, a quem caberá aprovar os projetos emanados da Comissão Técnica Estadual, supervisionar os trabalhos,

CONJUNTOS SANITÁRIOS (últimos lançamentos) E MUITAS COISAS MAIS !

Uma firma eclética, que tem tudo em material de construção e algo mais de que você pode necessitar. Como Ferragens em Geral, Ferramentas Agrícolas, Gasolina, Querosene Diesel e Lubrificantes Texaco. Assim é GALVÃO MESQUITA FERRAGENS S. A.



GALVÃO MESQUITA FERRAGENS S/A

Matriz: Dr. Barata, 217/219

Câmara Cascudo, 210/216 (Galeria)

Agricultura do RN em 1976

contatar com os órgãos convenientes, encaminhar documentos, apresentar e apreciar sugestões, inspecionar obras e serviços, quando necessário, e avaliar os resultados.

A nível de Estado: o convênio será executado pela Secretaria de Agricultura, que contará com uma comissão técnica com as seguintes atribuições: assessorar o órgão executor do programa, acompanhando a execução; apresentar à SUDENE os relatórios dos serviços, mantendo entendimentos com entidades ou órgãos atuantes na região (SUDENE, DNOCS, GPTE, Emater, Mobral, Sucam, FSESP) e empresas privadas — efetuando ainda a análise e seleção dos projetos para aprovação posterior, pela SUDENE.

Com relação à execução de obras e serviços, caberá sempre à Secretaria de Agricultura esse desempenho, obedecendo a várias etapas: seleção das propriedades em locais estratégicos; estudos preliminares das áreas selecionadas, compreendendo diagnóstico dos recursos atuais e potenciais; elaboração de projetos e encaminhamento para análise e seleção; execução das obras e serviços aprovados; acompanhamento da execução e extensão rural.

PARTICIPAÇÃO FINANCEIRA

Aos projetos aprovados, de acordo com o seu alcance sócio-econômico, serão concedidos subvenções

cujos percentuais de participação podem atingir limites diferentes: para obras de captação, armazenamento e adução d'água — 80% do valor. Para formação de pastagens com espécies resistentes às secas e obras para armazenamento de forragem, alimentos e outros produtos agrícolas — até 50%.

Dentre as propriedades que oferecerem potencialidades, será requisito fundamental, para fazer jus à subvenção, a elaboração de um projeto integrado, onde não só os proprietários, moradores, parceiros, etc. sejam contemplados de forma equitativa — como também utilizem os recursos da linha de crédito rural oficial existente — o PROTERRA.

Projetos agropecuários



No ano passado, 105 novos açudes foram concluídos.

MAIS 3 000 AÇUDES PROGRAMADOS

Embora o Projeto Sertanejo vá intensificar a construção de açudes e outras obras de captação e acumulação d'água, a nível de atendimento a áreas prioritárias — de acordo com a filosofia de instituição e fun-

cionamento do projeto — a Secretaria de Agricultura do Estado não vai abandonar a programação relativa a essa atividade, iniciada em 1971 e ainda em pleno desenvolvimento.

A rigor, a construção de açudes se intensifica justamente nas épocas em que as estiagens são detectadas, porque então os órgãos de execução de programas de ajuda encontram nessa prática uma maneira mais efetiva de dar trabalho à mão de obra do campo, que se torna ociosa

porque, quando faltam as chuvas, a lavoura inexistente e sem lavoura o rural não tem o que fazer.

Talvez tenha sido por conta disto que o programa de construção de açudes no Rio Grande do Norte tem caminhado morosamente, com relação ao número de pedidos deixados na Coordenadoria de Assuntos Agropecuários da Secretaria de Educação e o de obras realmente concluídas.

Iniciado em 1971, o programa até o final de janeiro deste ano tinha 912 açudes concluídos, contra 292 em andamento e 599 iniciados. Com projetos prontos, havia naquela data 1.280 e, aguardando estudos topográficos, mais 1.801.

Segundo o engenheiro agrônomo *Manoel Pinheiro Bezerra*, coordenador de Assuntos Agropecuários, dos açudes que estão com construção em andamento, pelo menos 70% serão concluídos em 1976. E dos que estão apenas iniciados e paralisados por conta do inverno, uma média 50% podem se completar.

Trata-se de pequenos e médios açudes, que custam entre Cr\$ 10 mil e Cr\$ 50 mil e que são construídos após acordos entre as partes interessadas, a Secretaria de Agricultura e o Convênio Alimentos, de que faz parte o Ministério da Agricultura, a USAID/Brasil, a

Agricultura do RN em 1976

SUBIN e a Divisão de Cooperação Técnica do Ministério das Relações Exteriores

Esses alimentos (arroz, fubá, óleo, bulgor e CCB — os dois últimos doados pelo governo norte-americano) a Secretaria estoca em cinco armazéns, nas cidades de Angicos, Pedro Avelino, Patu, São Paulo do Potengi e Santana do Matos, daí distribuindo-os para as áreas de construção.

Falando sobre o processamento da construção de um açude, *Manoel Pinheiro Bezerra* explica:

— “O Estado prepara o projeto gratuitamente, da planta ao orçamento, entregando-o ao proprietário.

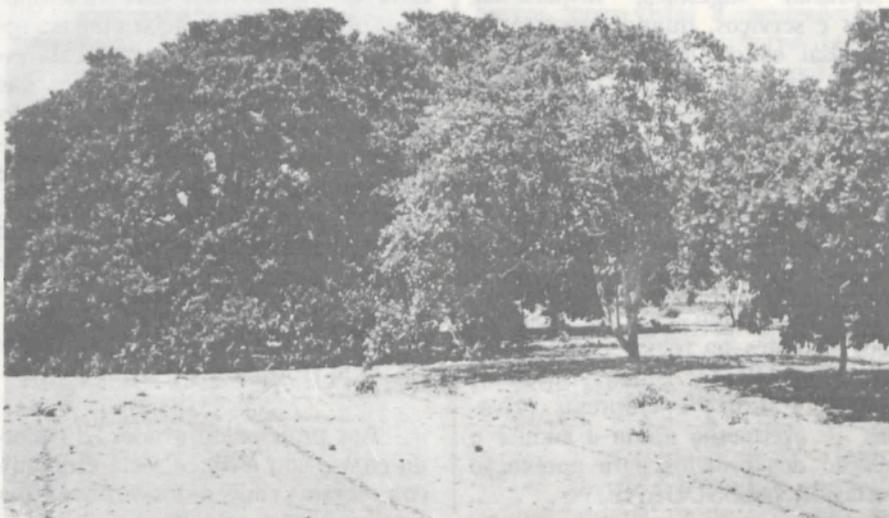


Manoel Pinheiro Bezerra: “O número de agricultores que procuram a Coordenadoria pleiteando açudes, demonstra a importância do programa”.

Ele então fará a opção: o financiamento através de banco ou requerendo ajuda em alimentos. Ou pode, ainda, construir por conta própria”.

Diz ele que, pelo número de agricultores que procuram a Coordenadoria de Assuntos Agropecuários, requerendo estudos para construção de açudes, o programa demonstra hoje a sua importância e que em 1976 esse setor será reativado, como já ocorreu em 1975: no ano passado, 105 novos açudes foram concluídos, todos com capacidade em torno de 45.000 m² d'água.

PROTEÇÃO AO CAJUEIRAL



O projeto prevê o controle químico do cajueiro.

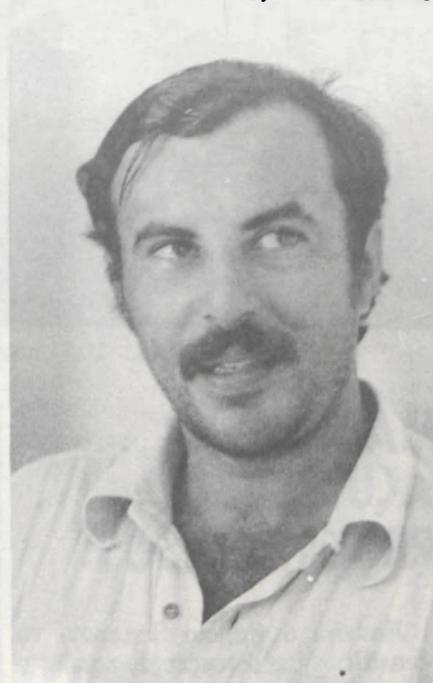
O Brasil é o quarto produtor de castanha de caju, no mundo e o Nordeste é o principal produtor brasileiro com mais de 90% da produção. Na região, o Rio Grande do Norte está em terceiro plano, com 16% da produção contra 54% do Ceará e 20% de Pernambuco — ficando com outros Estados, os 10% restantes. A posição do nosso Estado, no entanto, vai mudar consideravelmente, a partir dos próximos anos, quando estiverem em pleno desempenho de colheitas as plantações já implantadas da Serra do Mel (Vilas Rurais) e da MAISA — Mossoró Agro-Industrial S. A., a primeira devendo atingir em sua plenitude, 24.000 toneladas de castanha, e a segunda, 15.000 toneladas.

Afora a MAISA (hoje a maior produtora, com 800 toneladas conseguidas em 1975) e a Serra do Mel (só agora iniciando a colheita de seus mais de dois milhões de cajueiros plantados — no ano passado, oito toneladas) o Estado produz caju, em escala industrial, ainda nos municípios de Ielmo Marinho (Agrorocha S.A.), Macaíba (Fazenda Tabajara) e Cerro Corá (Marcelo Porto S. A.).

O incremento da cajucultura no Estado — e mais ainda a viabilidade econômica dessa atividade — está forçando a adoção de medidas fitossanitárias com vistas a precaver o cajueiral de doenças e pragas diver-

sas. Neste sentido, em 1976 a Secretaria de Agricultura do Estado, através de convênio com o Departamento Estadual do Ministério da Agricultura, põe em prática o PROCAJU — projeto que terá vigência até 1979 e que, implantado no ano passado, com uma dotação de Cr\$ 439.281,58 conta com Cr\$ 686.400,00 para 1976.

O engenheiro agrônomo *Carlos Ferreira de Azevedo*, coordenador



Carlos Ferreira de Azevedo: “Motivaremos os cajucultores para as práticas fitossanitárias”.

Agricultura do RN em 1976

executivo do PROCAJU no Estado, fala sobre os objetivos gerais do projeto:

— “Manteremos sob controle a antrocnose e as diversas pragas que atacam o cajueiro, desenvolvendo estudos para implantação de um controle biológico e integrado. Divulgaremos ao máximo a nossa ação, motivando os cajucultores para as práticas fitossanitárias, dando à região

beneficiada condições para garantir a produtividade dos cajueiros”.

O projeto prevê o controle químico da broca de pontas, trips, pulgão, lagarta verde, mosca branca e lagarta ligadoura, as principais pragas que atacam o cajueiro, o mesmo ocorrendo com a doença mais incidente, a antrocnose. Testes de máquinas serão feitos, para aplicação de defensivos e haverá instalação de ensaios e campos de demons-

tração de métodos e de resultados, envolvendo época e número de aplicações dos defensivos, assim como de técnica de aplicação e competição de fungicidas e inseticidas.

Atualmente a área plantada com cajueiros no Rio Grande do Norte é de mais de 36.000 hectares, podendo ser projetado o seguinte quadro da situação do cajueiral, com relação à produção dos dois últimos anos:

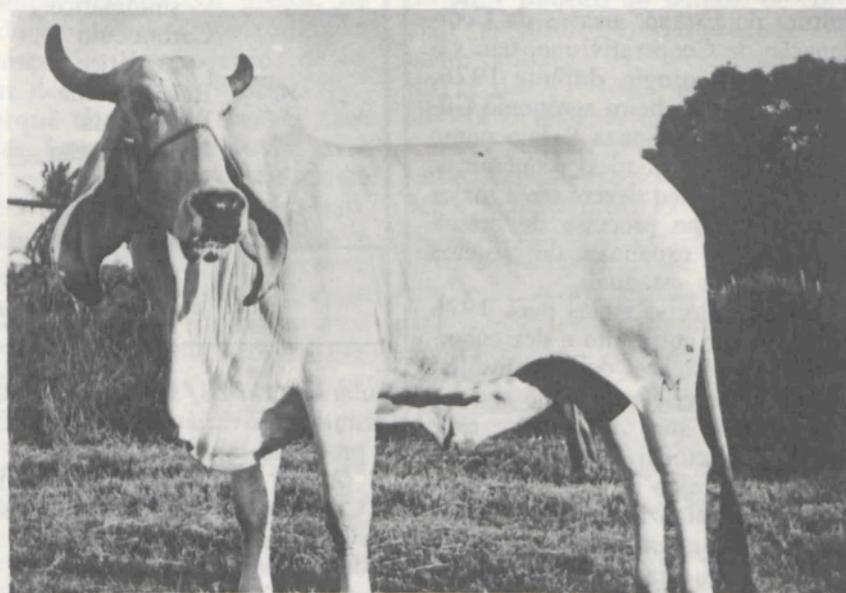
PLANTIOS ORDENADOS DE CAJUEIROS ACIMA DE 400/ha. no RN

EMPRESA	CIDADE	HECTARES	N.º DE PÉS	Produção Castanha/Ton.	
				1974	1975
Mossoró Agroindustrial	Mossoró	15.000	1.500.000	360	800 *
Serra do Mel	Açu	17.950	2.053.100	—	—
Agrorocha	Ielmo Marinho	400	40.000	—	—
Tabajara	Macaíba	2.500	250.000	—	—
Marcelo Porto	Cerro Corá	400	40.000	—	—
T o t a i s		36.240	2.893.100	360	800
* Estimativa					

INSEMINAÇÃO E DEFESA ANIMAL

A inseminação artificial no Rio Grande do Norte começou em 1968, na *Fazenda Califórnia*, do empresário agropecuário *Newton Pessoa de Paula*. Foi um trabalho pioneiro, de que hoje os resultados práticos são aquilatados no fato de que, antes da inseminação, uma vaca naquela fazenda tinha uma produção média de leite de 3,5 litros/dia. Hoje, ela rende uma média de 11/12 litros por dia.

Logo após, um projeto orientado pela SUDENE levava a inseminação artificial a outras fazendas, mas sempre a nível de iniciativa privada, e então foi a vez da *Fazenda Santo Antônio do Salto da Onça*, de *Boanerges Barbalho*, e da *Fazenda Laranjeiras*, em São José de Mipibu (dos Irmãos Lira) e, ainda naquele município, da *Fazenda São João*, de *Pedro Coelho da Silva*.



Secretaria também o faz com a aquisição de matrizes, para cruzamento.

No governo Cortez Pereira, no entanto, começava o interesse do Estado pela inseminação artificial, logo de início se instalando um moderno laboratório, no Parque de Exposições Aristóфанes Fernandes, para atendimento a criadores do Grande

Natal. De imediato, foram cadastradas 32 fazendas, havendo seis tratados de contar com os benefícios dessa prática.

O semen utilizado na inseminação artificial no Rio Grande do Norte é o da raça *Holandesa Flexvi*,

Agricultura do RN em 1976

branco e preto, havendo também variedades Guzerá. Atualmente existem cerca de 800 animais inseminados no Estado e a procria, a partir deles, tem melhorado consideravelmente o nosso rebanho, notadamente o leiteiro.

O laboratório instalado pelo Governo do Estado voltará agora a operar: um convênio assinado entre a Secretaria de Agricultura e o Ministério da Agricultura, através da DEMA, vai possibilitar recursos da ordem de Cr\$ 240 mil para serem aplicados, em 1976, nesse programa, devendo a Secretaria, em contrapartida, adicionar mais Cr\$ 120 mil ao liberado pelo Ministério.

COMBATE AS DOENÇAS

Enquanto cuida de melhorar o rebanho do Estado pela inseminação artificial, a Secretaria de Agri-

cultura também o faz com a aquisição de matrizes, para cruzamento. Recentemente, chegaram a Natal 20 animais da raça Shwytz e 20 Holandeses e está em fase de complementação um convênio para a aquisição de 100 matrizes da raça francesa Limosin.

Mas outro importante convênio está também assinado com a Delegacia Estadual do Ministério da Agricultura: trata-se do PRONASA — Programa Nacional de Saúde Animal, que visa combater a aftosa, a raiva e a brucelose, as três doenças diagnosticadas recentemente como as de maior incidência no nosso rebanho, embora um grande elenco de moléstias seja também erradicado, com a vacinação preventiva ou o tratamento adequado. Dentre essas, o carbúnculo sintomático, carbúnculo hemático, raiva bovina, atrite anti-

bacteriana, pneumonia bovina, eptelioma, para-tifo, peste suína, pneumonia suína, raiva equina, garrotilha, encefalomielite equina e até raiva canina e raiva felina.

O convênio com a DEMA é de Cr\$ 2 milhões — devendo a Secretaria entrar com igual quantia, o que quer dizer que só para a prática de Defesa Animal este ano o Estado contará com Cr\$ 4 milhões.

O programa de prevenção de doenças dos rebanhos, obviamente, se desenvolve no Rio Grande do Norte há vários anos, mas em 1976 será intensificado sobremaneira, justamente por conta dos maiores recursos carreados. Em 1975, por exemplo, com referência ao rebanho bovino, foi o seguinte o movimento de vacinação contra as principais moléstias:

COOPERATIVISMO

Embora determinado para se desenvolver integralmente dentro próximos três anos, o programa cooperativista da Secretaria de Agricultura do Estado, através da Coordenação de Cooperativismo, tem várias metas a atingir, durante 1976, segundo o engenheiro agrônomo Gilzenor Sátiro de Souza Sob o ponto de vista de atividades econômicas, diz ele, o algodão deverá ter a maior participação no processo de crescimento e de expansão do sistema cooperativista estadual.

Realmente, as metas para 1976 prevêem que entre oito e dez cooperativas já existentes deverão instalar usinas de beneficiamento de algodão até o fim do ano. Atualmente existem quatro cuidando dessa tarefa, que possibilita ao produtor o controle da comercialização de sua safra através da sua própria cooperativa, sem a intermediação dos maquinistas. Dentre as cooperativas que instalarão usinas, duas serão criadas ainda no decorrer de 1976: a Mista de Caicó e a Mista de Mossoró.

Até o fim de 1976, o beneficiamento de algodão, pelas cooperativas, que em 1974 era de 7% da produção do Estado, passará para 30%, ou seja: de 6.000 toneladas,

pulará para 28/32 mil toneladas, quantidades variáveis de acordo com a produção total da safra.

Ainda com relação ao algodão, a Coordenação de Cooperativismo da Secretaria de Agricultura do Estado espera injetar recursos da ordem de Cr\$ 5 milhões, no programa de expansão — 50% do próprio Estado e o restante provenientes de convênios com a SUDENE, INCRA e outros órgãos de assistência ao cooperativismo.

Diz Gilzenor Sátiro que as metas numéricas do programa cooperativista do Estado, para os próximos

três anos, é elevar o número de associados em 100%. Em 1974, havia cerca de 14.000 e pretende-se chegar a pelo menos 30.000.

O capital realizado das cooperativas existentes era de Cr\$ 2,4 milhões e espera-se duplicá-lo (100%) para cerca de Cr\$ 5 milhões.

O ativo real das entidades em funcionamento alcançou até o final do último exercício Cr\$ 45,8 milhões, prevendo-se a sua duplicação para até Cr\$ 100 milhões. Já os créditos totais, de cerca de Cr\$ 32,3 milhões, deverão atingir até o final

Tipo de Vacina	Número de aplicações
Aftosa	335.260 *
Brucelose	614
Carbúnculo sintomático	35.289
Carbúnculo hemático	255
Raiva bovina	9.454
Pneumonia	1.255
Mineralização	36.343
Vermifugação	59.000
Carrapatização	44.871

* A vacina contra Aftosa é repetida até três vezes, num ano.

Agricultura do RN em 1976



Gilzenor Sátiro: "os setores devem responder pelo crescimento"

do prazo, Cr\$ 100 milhões, tendo portanto um acréscimo de 200%.

O ativo real — explica Gilzenor Sátiro — compreende o somatório do disponível, do realizável e do imobilizado do conjunto das cooperativas, enquanto os créditos totais equivalem ao movimento econômico: as receitas mais os prejuízos ou as despesas mais as sobras.

— "Na realidade" — diz ele — "o número de sócios, o capital realizado e os totais do ativo real e dos créditos, são de alto valor, para se determinar ou medir a magnitude do sistema cooperativista ou o tamanho da própria cooperativa, como empresa".

Por outro lado, os setores que devem responder pelo crescimento programado, correspondem ao grupo de Cooperativas Mistas, Cooperativas de Artesanato e Cooperativas diversas.

Atualmente no Estado existem vinte cooperativas agrícolas mistas, organizadas, representando elas o setor mais importante, com cerca de 5.000 sócios. O capital realizado das vinte vai se elevar de Cr\$ 1,8 milhões para Cr\$ 3 milhões; o ativo real, de Cr\$ 42,7 milhões para Cr\$ 80 milhões e o movimento econômico (créditos totais) de Cr\$ 30

milhões para Cr\$ 90 milhões.

As de artesanato e as outras vão apresentar crescimentos relativamente modestos, em face do próprio desempenho atual das existentes nos dois setores. São cooperativas que ainda não deslancharam como empresas, com raras excessões e que portanto carecem de um trabalho dirigido, no sentido de conscientizá-las de que devem disputar o mercado, em termos competitivos.

PREÇOS MÍNIMOS

Os produtores rurais do Rio Grande do Norte, associados ou não a cooperativas, eram 103.634, em 1970, de acordo com o Censo Agropecuário.

Pelo menos 80% desse total deverá ser atingido pela Campanha de Promoção da Política de Preços Mínimos, desencadeada no Estado com vistas à safra 1976/1977, e cujo objetivo primordial é orientar o produtor acerca do mercado, agindo como fator ponderável nas decisões de plantio e nas antecipações do comportamento dos preços, indicando as melhores oportunidades e as intenções do Governo, de fomentar determinadas culturas.

Porque têm sofrido sempre uma série de fatores aleatórios, as atividades agropecuárias, no Rio Grande do Norte e em todo o Nordeste, têm apresentado em seu comportamento, variações que repercutem tanto junto ao produtor como ao consumidor, sendo a mais comum justamente a instabilidade dos preços. A Política Nacional de Preços Mínimos funciona como um dos instrumentos interdependentes e complementares, que mobilizam recursos humanos, financeiros e materiais das esferas federal, estadual e municipal e entidades privadas, na intenção de minimizar os efeitos negativos dos fatores que prejudicam o bom andamento do setor agropecuário. E a Campanha de Promoção ora deflagrada, vai justamente pôr o rurícola, os técnicos e os administradores municipais a par da maneira correta de agir, com relação a esses preços que, antes de ser um preço de comercialização ou

— Mas o setor cooperativista do Estado — diz Gilzenor Sátiro, chefe da Coordenação de Cooperativismo da SAG — "não se resume só na atividade algodoeira ou no artesanato. Outras atividades deverão responder pela expansão do setor, em 1976 e até 1979, como a cultura do caju, a extração do sal, o café, a mandioca, cereais em geral, a cera de carnaúba, o sisal, a prestação de serviços.

representar uma intervenção do Governo no mecanismo natural de troca, possui um cálculo feito em respeito ao preço do mercado, servindo como elemento de referência para o produtor. Concomitantemente à sua fixação, haverá os financiamentos realizados durante a colheita, que possibilitam ao agricultor reter a produção, ampliando o período de oferta, com efeitos revitalizadores sobre os preços do mercado.

Por outro lado, a interferência do setor público no sentido de corrigir as distorções do processo de comercialização e orientando a oferta dos produtos agrícolas, possibilita o necessário equilíbrio de forças do mercado, o que vem a beneficiar amplamente aos produtores e consumidores. Se, por um lado, assegura aos agricultores níveis compensadores de remuneração pela venda de suas colheitas, por outro define os interesses dos consumidores, ao assegurar uma oferta contínua e a preços compatíveis, eliminando os custos elevados que caracterizam o processo de comercialização anormal, que tem nos especuladores o seu elemento essencial.

FUNCIONAMENTO DA CAMPANHA

No sentido de conscientizar o homem do campo sobre a mecânica do financiamento da produção, pela execução da Política Nacional de Preços Mínimos, a Campanha de Promoção, alcançando os produtores rurais, agrônomos e técnicos

Agricultura do RN em 1976

agrícolas (principalmente os integrantes do sistema de extensão rural), os prefeitos e os técnicos e funcionários das cooperativas, objetiva mais estes pontos essenciais, afóra a orientação ao rurícola: 1) estimular a locação da produção nas áreas que apresentem adequada vocação; 2) transferir ao produtor, nas culturas de exportação, os benefícios das cotações internacionais e, para as culturas voltadas para o suprimento interno, os benefícios dos preços de mercado, que refletem a preferência dos consumidores, visando, principalmente, evitar que parcelas do preço sejam desviadas indevidamente pelo setor de intermediação; 3) evitar frustrações aos agricultores, decorrentes da concentração da oferta agrícola em período de safra, mediante o financiamento de comercialização ou da venda direta ao Governo; 4) impedir o surgimento de pressões altistas no preço do mercado terminal, garantindo o abastecimento farto e contínuo, a preços estáveis.

Outros objetivos decorrentes dos principais, irão surgindo, sendo também metas da Campanha. Dentre esses: se dar condições para um desempenho adequado do sistema de comercialização, coibindo-se as flutuações anormais dos preços; ampliação do poder de barganha dos agricultores, possibilitando, em consequência, a elevação dos seus níveis de renda; indução do ajustamento da produção às necessidades reais do mercado, evitando-se a escassez ou a formação de excedentes prejudiciais; contribuição para harmonizar o processo de desenvolvimento econômico e social, prevenindo-se o crescimento exagerado de um setor em detrimento de outro.

O desenvolvimento da Campanha está afeto a uma Comissão Executiva Central, constituída por representantes da Secretaria da Agricultura, Comissão de Financiamento da Produção, Companhia Brasileira de Armazenamento (CIBRAZEM), Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural do Rio Grande do Norte (EMATER-RN), e o Estado, para efeito de implantação da Campanha foi dividido em cinco áreas de operação, centralizadas nas cidades de Natal, Mossoró, Umarizal, Caicó e Currais Novos.

A nível de cada área de opera-

ções, funcionará uma Comissão Executiva Regional, com atribuições específicas, compostas por representantes da EMATER-RN, da CIBRAZEM, do Banco do Brasil.

As reuniões a nível de Comissão Executiva, serão sempre abertas pelo Governador Tarcísio Maia ou pelo Secretário da Agricultura Moacyr Duarte, sendo conferências do coronel Petrônio Maia Vieira o inspetor Eduardo Rodrigues Duarte e o diretor da CIBRAZEM Douglas Fonseca Leitão.

Os Preços Mínimos para o Rio Grande do Norte, safra 1976/1977 são os seguintes:

PRODUTOS	ZONAS GEO-ECONÔMICAS				
	ÚNICA	1	2	3	4
01 ALGODÃO EM CAROÇO Tipo 3, Fibra 28/30mm - Cr\$/15 kg		44,55	44,85	44,55	44,25
02 ALGODÃO EM CAROÇO Tipo 3, Fibra 32/34mm - Cr\$/15 kg		52,50	52,80	52,50	52,20
03 ALGODÃO EM CAROÇO Tipo 3, Fibra 36/38mm - Cr\$/15 kg	68,25				
04 AMENDOIM EM CASCA Vermelho Sub-tipo C - Cr\$/25 kg	46,50				
05 ARROZ EM CASCA Médio, Tipo 2 Rend. 40/28 - Cr\$/50 kg	71,00				
06 BABACU (Amêndoas) Tipo 2 - Cr\$/60 kg	90,00				
07 CASTANHA DE CAJU Média, Tipo 2 - Cr\$/1 kg	1,30				
08 CERA DE CARNAÚBA Tipo 4 - Cr\$/15 kg		189,00	187,20		
09 FEIJÃO MACAÇAR Tipo 3 - Cr\$/60 kg		77,40	75,60		
10 FEIJÃO MULATINHO Tipo 3 - Cr\$/60 kg		147,00	145,80		
11 FEIJÃO PRETO Tipo 3 - Cr\$/60 kg		133,80	133,80	132,60	
12 GERGELIM Tipo 3 - Cr\$/60 kg	85,80				
13 GIRASSOL Tipo 2 - Cr\$/40 kg	52,00				
14 MAMONA EM BAGA De 19 e 29 Tipo 3 - Cr\$/60 kg	72,60				
15 MANDIOCA (Raiz) Cr\$/h	169,00				
16 MILHO Tipo 3 - Cr\$/60 kg		55,20	50,40		
17 SEDA (Casulo Verde) De 1F - Cr\$/1 kg	18,22				
18 SEDA (Fio) Tipo AA - Cr\$/1 kg	194,59				
19 SISAL BRUTO Longo, Tipo 3 - Cr\$/1 kg		2,90	2,70		
20 SISAL BENEFICIADO Longo, Tipo 3 - Cr\$/1 kg		3,46	3,26		
21 S I A Média, Tipo 3 - Cr\$/60 kg	75,00				
22 SORGO Tipo 3 - Cr\$/60 kg	50,40				

Os preços de ALGODÃO EM PLUMA, ARROZ BENEFICIADO, ÓLEO DE MAMONA e FARINHA DE MANDIOCA serão fixados oportunamente.

PNEUS só com RAUL

Jayme Santa Rosa é um homem intimamente ligado ao Nordeste, embora há alguns anos resida e desenvolva atividade jornalística no sul do país. No Rio de Janeiro, por exemplo, é diretor da REVISTA DE QUÍMICA INDUSTRIAL, mas sempre que possível se

dedica à análise da problemática nordestina com a argúcia de um entendedor profundo de tudo que diz respeito à nossa região. Principalmente ao Rio Grande do Norte, que situou de maneira detalhada no estudo intitulado ABALADA A INFRA-ESTRUTURA ECONÔMICA

DO NORDESTE, escrito especialmente para RN-ECONÔMICO. A idéia inicial era publicar o trabalho em capítulos, mas resolvemos incluí-lo integralmente nesta edição, em que outros aspectos da problemática agropecuária do nosso Estado estão sendo abordados.

O abandono das fazendas gera a falência dos campos



Hoje, nos sertões do Seridó, e por extensão na área nordestina das secas, o quadro humano, constituído pelo homem forte, pela coragem tranquila, pela dignidade de vida, pela sobrançaria diante da adversidade, infelizmente está-se esfacelando.

Ontem, quando havia tanta dificuldade, o sertanejo era extremamente trabalhador, e tirava de sua inteligência posta a funcionar, da sua imensa capacidade de resistência, a força imprescindível para vencer.

Agora, com tanto progresso ao seu dispor, com tanta facilidade que lhe é concedida, o fazendeiro do sertão amolece, procura o conforto fácil e fuge da luta pelo progresso.

As fazendas estão-se transformando em taperas e latifúndios. As casas-grandes perderam aquela vida de outros tempos. Não mais infundem respeito, nem são acolhedoras. Ninguém as conserva. Mais parecem ruínas. Nos alpendres, outrora, limpos, movimentados, cheios de risos, ovelhas fazem malhada, galinhas passam a sesta.

Não servem as casas-grandes nem de armazém, porque não há mais o que guardar. São coisas do passado as boas safras de algodão, milho, feijão macassar, batata doce, jerimum.

Visitar uma sede de fazenda é conhecer o início da decadência. Poucos terão capacidade de perceber que entre aquelas paredes des-

casadas houve vida estuante, trabalho, alegria e prosperidade.

Onde estão os fazendeiros que hoje deveriam morar nessas casas, devidamente conservadas, melhoradas, enobrecidas? Onde estão aqueles que receberam de herança as fazendas ou delas se apropriaram por outros meios?

Estão morando nas cidades do interior, se as suas posses não permitem grandes vôos, ou residem em Natal, Campina Grande e Recife, se as suas rendas asseguram o que consideram um luxo maior.

De qualquer forma, não trabalham em fazenda, nem dirigem empreendimentos de interesse econômico-social que tenham nela a base. Não procuram dela extrair toda a

potencialidade que pode dar.

Desde que o fazendeiro abandonou o trabalho complexo da fazenda no Seridó, conseqüentemente destrói o sistema de vida econômico e social que nela vigorava. Ele acaba com a instituição do morador.

Para os que não sabem, convém definir o significado de morador. É no Seridó um chefe de família, em geral numerosa e composta de membros trabalhadores, que mediante acordo mora nas terras de uma fazenda, comprometendo-se a plantar algodoeiro em todas as terras adequadas a esta cultura, dando ao proprietário a meia da produção, e cultivando para si próprio qualquer vegetal de subsistência.

No sistema tradicional o morador pode receber outras vantagens, como dispor de leite para a família, ter o seu animal de sela, plantar e colher em terras úmidas de vazante, e efetuar serviços remunerados na propriedade (brocas, cercas, açudes e barreiros, etc).

Certamente o nome de morador deriva do direito de uso em Portugal, que contemplava a instituição do morador da casa del-rei, o indivíduo que desempenhava ofício na casa real e tinha habitação com moradia.

O morador não é, a rigor, um serviçal. É um contratante. Independente, trata com o fazendeiro respeitosamente de igual para igual, e tem direito a financiamento sem juros para cuidar da lavoura do algodoeiro. Recebe assistência durante o ano todo: um e outro são amigos, bons vizinhos, compadres, ajudando-se mutuamente.

Completam-se o fazendeiro e o morador. O número de moradores numa propriedade varia com a importância do estabelecimento e com as terras de plantio.

O que está acontecendo no Seridó é terem os moradores que deixar as fazendas visto como nestas não se trabalha em agricultura. Depois que saem, uns conseguem alguma situação de trabalho; a grande maioria, entretanto, preparada para os serviços rurais, não encontra emprego e fica encostada nas cidades.

De que vão viver as famílias dos moradores nas cidades? Seus recursos, sem reforço, cedo se esgotam. A princípio, são algumas necessidades que não podem ser satisfeitas. Eles vendem o que resta de seus haveres. Por fim, é o descalabro, com a fome e a miséria dos envergonhados.

Causas do afastamento



Porque os fazendeiros, de famílias tradicionais há longo tempo ocupadas nos serviços rurais, abandonam as fazendas?

A razão é de ordem geral. Foi o desenvolvimento da Tecnologia que modificou a concepção de vida, a mentalidade. Sendo um instrumento de progresso, deveriam os processos tecnológicos trazer mais ânimo para o trabalho, visto como facilitam e melhoram as operações. Mas, na verdade, atuam como uma luz muito forte que ofusca e desorienta.

As mudanças sociais e técnicas devem operar-se vagarosamente, de modo que haja uma adaptação paulatina, e não sejam negativos os resultados.

Até 1920 mais ou menos, corria tudo bem. Mas veio o automóvel e modificou drasticamente o conceito de transporte. Viu-se, então, que o carro com propulsão própria era rápido e confortável. Mais do que isso: dava prazer. Dava importância.

Em seguida, veio o rádio, o primeiro instrumento poderoso de comunicação surgido no século atual. Sua influência nos sertões diretamente não foi grande, mas, do ponto de vista tecnológico, impressionava: transmitia palavras e música à distância, de certo modo misterioso.

Assim, o sertanejo raciocinava que lá em baixo, nas grandes cidades, no mundo de aprimorada civilização, haveria muita coisa boa. Viver no mato era colocar as pessoas fora destas maravilhas de conforto e bem-estar.

O sertanejo considerou a família, a prole. Mandar os filhos estudar nas capitais custava caro, às vezes sacrifício. E se ele fosse com todos morar numa capital? Esta idéia já lhe rondava o entendimento; agora, reforçava-se com o argumento da necessidade de dar boa educação aos filhos.

A esta altura do raciocínio já se podem alinhar os principais motivos, que encontraram os fazendeiros, para desertar das fazendas. São eles:

1. Falso sentimento de conforto;
2. Vaidade de morar numa grande cidade;
3. Facilidade para educar os filhos;
4. Perda da fazenda por má administração;
5. Recentes obrigações de assistência social.

Feita a mudança de domicílio, passou-se a gozar o conforto sonhado: tocava-se num botão e aparecia

num instante a luz, clara e limpa; abria-se uma torneira e jorrava água; na porta comprava-se carvão para a cozinha; andava-se de bonde; ia-se ao cinema; havia colégio, hospital, bons médicos e dentistas.

A princípio o dinheiro da fazenda dava para tudo. Mas foram aparecendo novas necessidades de conforto, e o dinheiro foi escasseando. Nos anos de seca, então, as remessas eram magríssimas. Com a ausência do dono, as atividades na fazenda de um lado diminuiam e de outro encareciam.

Viu-se, desta forma, que aquele sentimento de conforto era falso. Não havia tranquilidade, bem-estar completo. O fazendeiro com os seus continuaria, no entanto, apesar de tudo, a vida no novo meio. Há adaptação para tudo — eis aí um grande bem que a natureza concede.

Não é pequena a vaidade de um matuto quando diz: "Agora moramos na capital". Isso lhe dá e aos seus uma idéia de grandeza. Ele se considera um homem superior.

Há anos encontramos em Campina Grande um primo, de família seridoense abastada, diplomado em escola superior, o qual nos confidenciou: "Mudei-me para esta cidade porque não suportava aquele calorão da fazenda".

Realmente a facilidade de educar os filhos numa grande cidade, com universidade, laboratórios, centros de aperfeiçoamento, é um argumento valioso. Em épocas passadas, os estudantes do interior moravam em repúblicas e casas de pensão; iam a cavalo até Macaíba ou Campina Grande. Uma coisa é certa: ninguém ia contrariado, mas cheio de esperança e alegria. E as dificuldades davam uma fibra, uma coragem de vencer que raramente hoje se observam.

Inúmeras fazendas foram perdidas por má administração. Manda a justiça afirmar que a causa principal das perdas se encontra nas despesas causadas pela residência da família nas grandes cidades.

Ocorriam duas modalidades de perda.

A primeira: o proprietário não podia investir dinheiro em atividades reprodutivas na fazenda, como obras em açudes, barragens e barreiros, cercas e destocamentos, serviços de agricultura, compra de gado de solta, porque o desviava para o seu segundo lar, dispendioso e ávido. Mais cedo ou mais tarde, tinha que

vender a fazenda, mal conservada e pouco produtiva para a agricultura.

A segunda: para atender a compromissos, superiores às suas possibilidades, tomava emprestado dinheiro a juros altos, ficando preso por hipotecas ou outras modalidades de garantia. Então, vencendo-se o prazo, tinha que dispor da fazenda para o pagamento.

Infelizmente, há pessoas que enriqueceram com este jogo de financiamentos. São possuidoras de inúmeras propriedades, que simplesmente são utilizadas pela pastagem natural e pelo capim elefante que

invadiu as terras destinadas a culturas de subsistência.

Por último, deve ser referida a obrigação da lei de assistência social. O fazendeiro, que já não atua como um homem de empresa, responsável diante de seus deveres, mas como um deslocado, teme assumir compromissos no domínio da previdência social. Modificou-se, perdeu o interesse pelos seus colaboradores.

Então, não se dedica à agricultura, que requer mão-de-obra de certo modo abundante, e trata só da criação intensiva, que apenas utiliza um vaqueiro em cada propriedade e, quando muito, dois meninos de baixa remuneração.

O crescimento das cidades



A medida que se esvaziam as fazendas, crescem as cidades.

Há cinquenta anos, ao tempo ainda da prosperidade rural, observava-se em pequenos aglomerados urbanos seridoenses que eram raras as casas habitadas, estando fechada a maioria delas. Hoje sucede exatamente o contrário: são raras as casas fechadas.

É que os donos, fazendeiros, sientantes e moradores, residiam no mato, indo somente à cidade nos dias de feira e durante as festas locais.

No Rio Grande do Norte, a ci-

dade de crescimento mais espetacular foi Natal. Porque se desenvolveu tanto? Os geógrafos procuravam nas razões clássicas a justificativa mais provável e não se animavam a concluir. Tornava-se preciso efetuar pesquisas de campo para esclarecer o fenômeno.

Uma dessas investigações mostrou que havia uma migração do Seridó para o agreste. A zona de salinas de Mossoró também absorveu muito seridoense das fazendas, como trabalhadores braçais. Eram apreciados os profissionais com alguma

qualificação, como os fazedores de cerca de pedra.

Voltamos a Natal. Porque esta cidade cresceu tanto?

Dizia-se de começo: foi a guerra que encheu Natal de americanos, uns fixos, outros de passagem para o norte da África. Eram consumidores de mercadorias em apreciável escala e pagavam bem; do mesmo modo, mostravam-se pródigos na retribuição de serviços e ao dar gorjetas.

Por essa época tornaram-se famosas no exterior as botas de Natal, de meia coronha, isto é, curtas. Todo soldado americano queria levar de lembrança um par de botas de Natal. Quem as fazia era um sapateiro de Caicó, atraído pela notoriedade da capital como centro de bons negócios, o célebre "trampolim da vitória".

Este tipo de botas originou-se de um equívoco. Pedro Nolasco, o sapateiro, não entendeu bem a recomendação do americano, que desejava bota de cano longo até à curva do joelho, e executou a obra com um caninho de 13 centímetros. O engano agradou em cheio e passou a ser uma invenção genial.

Dizia-se depois: são os oficiais e soldados brasileiros das três armas que fazem Natal crescer. Sim, é verdade, representam uma contribuição, mas isso não explica tudo.

Ponderava-se: Natal não é ponto movimentado, não é entroncamento com acentuado tráfico de mercadorias, não possui indústria e comércio desenvolvidos que dêem emprego e assegurem o aumento anormal da população. Qual a causa do crescimento da cidade?

A causa são os milhares de fazendeiros, de profissionais liberais, de artistas pedreiros, marceneiros, etc., de aposentados, de comerciantes, de pessoas em suma com determinados recursos, que se deslocaram de todo o Estado para a capital. Igualmente se transferiram serviços, trabalhadores rurais e os humildes que procuravam melhoria.

Os que dispunham de mais recursos construíam casas bonitas no Tirol; os da classe média, no Alecrim e em bairros adjacentes; os mais modestos, nas Rocas e nas zonas novas de Natal e de municípios vizinhos.

Natal atraía pela fama conquistada, não com justiça, de cidade onde o dinheiro corria solto à procura de bolsos vazios.

As fazendas desfiguradas



O que chamamos fazendas desfiguradas são aquelas que perderam a condição de estabelecimentos rurais integrados, completos. São as que mudaram as características para pior. As que retrocederam. As que se abastardaram. Não correspondem mais a uma finalidade de interesse público.

As fazendas desfiguradas são as que os proprietários entregaram espontaneamente a encarregados simplórios; ou as que eles perderam para usuários, em virtude de má administração; ou as que lhes foram tomadas por financiadores em pagamento de dívidas. Terminam por destinar-se com exclusividade à criação extensiva de gado. É o que requer menos administração.

Neste tipo de fazendas cria-se o gado bovino à lei da natureza, sem os cuidados de seleção, de aprimoramento do rebanho, e de boa alimentação. Cria-se com a menor despesa possível.

Nelas não se trata da criação de outras classes de gado, como o ovino, de peixes (mesmo que haja açudes). Não se dá importância a cultura do algodoeiro, não se dedica interesse aos cultivos de vegetais de subsistência, como sejam: milho, feijão, arroz, batata doce, jerimum. Não se plantam fruteiras, nem vegetais hortícolas, como negócio. Não se estabelecem pequenas indústrias agrícolas.

Nelas não se encontra o olho do

dono. Nelas não há a mão do dono. A casa-grande está vazia; quando muito, mora nela um vaqueiro bissonho. A pecuária, que se pratica, é um retrocesso. Um atraso!

Lembra, *mutatis mutandis*, o sistema do conhecido fazendeiro do século passado Cândido da Laranjeira (Cândido Epaminondas da Nóbrega), que possuía fazenda de gado, de milhares de reses, nos sertões das Espinharas, Paraíba.

O Capitão Cândido, criava extensivamente, em largos trechos de terra, com a menor despesa possível. Quando vinha uma seca, não tratava do gado, não retirava, não tomava a mínima providência. Deixava o gado morrer de fome. Apenas mandava um batalhão de pessoas tirar o couro das reses mortas, que os urubus indicavam nos seus vôos em círculo.

Quando voltava a estação das chuvas, começava a comprar gado magro aos fazendeiros baldos de pecúnia, para constituir novo rebanho. Chegou a acumular fortuna. Todavia, não se pode recomendar como bom o seu processo de criar gado, mormente nos tempos atuais de progresso e produtividade. Cândido era um excêntrico dos sertões.

Estas fazendas, que denominamos desfiguradas, por motivo exclusivamente de classificação, não estão sujeitas à restauração no que diz respeito aos açudes, armazens, caminhos, ao desimpedimento

dos leitos de rios (terras de cultura de feijão macassar e batata doce, no regime de vazantes), à manutenção das barreiras dos rios e riachos (para não estragar ou destruir terras de várzea adjacentes), às casas-grandes e de residência dos moradores, às cercas divisórias das plantações, às fruteiras, às árvores ornamentais.

Aos proprietários o que interessa é pastagem e forragem para o gado. Nada mais, mesmo porque eles não moram lá.

É sabido como os cascos dos bovinos estragam as terras em geral, de pastagem e de agricultura, especialmente se elas são em declive. O gado começa a andar abrindo veredas. Afunda e amacia o terreno nos seus caminhos.

Vindo as chuvas, que no sertão, no início da temporada chuvosa, são torrenciais, os caminhos de gado, em declive, transformam-se em bar-

rocas (no sul se chamam voçorocas), com destruição do solo.

A experiência sertaneja conhece o mal que representa soltar uma boiada, ou vacas de leite, num roçado de algodão, no fim do ano, depois da colheita. Muitos fazendeiros do passado nunca permitiram esta prática.

Numa fazenda do Acari, há doze anos, observamos, num terreno baixo e fértil, a morte de várias mangueiras com três a cinco metros de altura. A causa foi a seguinte: amarravam bois nos troncos para engordar: a concentração dos compostos químicos resultantes da urina destruíram as árvores.

O mal produzido pelo gado somente ocorre nas fazendas sem controle, nas que são destinadas exclusivamente à criação extensiva, com desprezo total pela conservação dos recursos naturais.

melhor rendimento que seja possível, para o que contribuem as técnicas agroeconômicas aprimoradas, com base numa pesquisa científica permanente e atuante.

Tomemos, para exemplificar, os nomes de três nações de reduzida extensão territorial: Grã-Bretanha, Bélgica e Luxemburgo.

A Grã-Bretanha, que compreende a Inglaterra, o País de Gales e a Escócia, tem uma superfície de 228.282 quilômetros quadrados, menor que a da Piauí, que é de 250.934 quilômetros quadrados. A Grã-Bretanha cria gado bovino de raças selecionadas, como Durham, Hereford, Devon e Ayr, e gados ovino e suíno. Planta os vegetais próprios de sua ambiência, como trigo, cevada, beterrada açucareira, centeio, aveia e batata.

Como informou Lord Glenkinglas, presidente do Conselho Britânico de Exportações Agrícolas, as exportações agrícolas em 1974 totalizaram 852 milhões de libras esterlinas. Lã, leite, carne, cereais e vegetais exportaram-se no valor de 297 milhões (British News Service 14.3.75).

Ajuntou Lord Glenkinglas: "Quando se olham o minúsculo tamanho das Ilhas Britânicas e as necessidades de sua população, não é difícil avaliar a enorme contribuição que nossa ilha está oferecendo para ajudar a resolver os problemas de alimentação do mundo".

A Bélgica é um país de alto desenvolvimento científico, técnico, cultural e econômico. Alcançou um aperfeiçoamento notável a sua indústria, sobretudo a metalúrgica, a química, a têxtil, a de equipamentos, a de alimentação. Mas dedica-se também a uma agricultura intensiva e à criação de gado (bovino, suíno, ovino e equino).

Não obstante a limitação de seu território, com 30.507 quilômetros quadrados, área bem menor que a do Rio Grande do Norte, produzia já em 1970 uma quantidade enorme de ovos. Além de 2.414 milhões de ovos consumidos pela população da Bélgica, exportaram-se 1.500 milhões de unidades para 14 países diferentes (Agricultura e criação, fundamentos da prosperidade, Revista de Química Industrial, páginas 96 e 98, abril de 1971).

Vejamos mais alguns dados a respeito de produção avícola na Bélgica. Com exportação acima de 1.500 milhões de ovos de alta qua-

Agricultura, base do progresso



As nações economicamente desenvolvidas dão à agricultura a maior importância. Qualquer que seja o regime político adotado, a cultura da terra, para produzir alimentos e matérias-primas, é a base do progresso.

Compreende-se bem que as nações de imenso território, como os Estados Unidos da América, o Ca-

nadá, a União das Repúblicas Socialistas Soviéticas e a República Popular Chinesa, disponham de grandes extensões de terra para os trabalhos agrícolas.

O que admira, entretanto, é que nações de minúsculo território e altamente industrializadas aproveitem todo pedacinho de terreno para cultivo. As culturas devem dar o

lidade, coloca-se o país como o maior exportador de ovos do mundo.

Em 31 de dezembro de 1973, era a seguinte situação avícola:

Animais de criação ____ 1,1 milhão
Animais de engorda ____ 16,1 milhões
Animais de postura ____ 13,9 milhões
Produção anual
Carnes de galeto, frangos e galinhas _____ 18.000 toneladas
Ovos _____ quase 4 mil milhões.

No que respeita a ovos, 90% da produção concentram-se nas granjas que possuem mais de 1.000 poedeiras (Belgique économique technique, 1974/4).

O Grão-Ducado do Luxemburgo, encravado entre a Alemanha Ocidental, a Bélgica e a França, é um dos menores países independentes. Tem uma área apenas de 2.586 quilômetros quadrados. É uma nação superindustrializada, com indústria de ferro e aço. Ocupa, no entanto, intensamente o solo. Cultiva parreira, aveia, centeio, batata, frutas e flores, e dedica-se, como pode, à criação.

Foi estimada a produção agrícola no ano de 1974, em 3.672 milhões de francos luxemburgueses (1 FL equivale a um FB). Quase 700 milhões de cruzeiros! Belgique — Inf. Econ. et Techniques, fevereiro de 1975).

Vê-se que a agricultura e a criação de animais não são incompatíveis com a indústria e com a técnica. Ao contrário, constituem o sustentáculo dessas atividades.

No Brasil, muitos responsáveis pela orientação de serviços de administração pública não compreendem o valor dos processos agrícolas na formação de uma sociedade feliz, próspera e saudável.

É curioso assinalar que o começo de compreensão deste fenómeno no nosso país vem ocorrendo precisamente nas áreas de maior expansão industrial, como no Estado de São Paulo.

Nos Estados menos desenvolvidos economicamente, seus administradores não se apercebem de que antes de tudo devem fortalecer a estrutura agrária. Mas, não; querem ir diretamente à indústria, como se esta fosse apenas uma cornucópia de graças e benefícios.

Veja-se, então, o que se passa no Nordeste. Há condições para incentivar, desenvolver e modernizar a

agricultura e a pecuária. Na área das secas o que faltava era água; agora há em abundância em milhares de represas.

Porque de início abandonar estas atividades imprescindíveis e cuidar da indústria, complexa, difícil, que é sempre a cúpula, o rema-

te da estrutura econômica? Do homem do campo com dinheiro no bolso é que depende a prosperidade geral.

Esta verdade — homem rural próspero — precisa ser bem meditada para constituir a base de qualquer programa político de administração.

Alimentos e matérias - primas



No mundo, de hoje, as responsabilidades de produção se dividem em alguns ramos. Por exemplo: agricultura, pesca, mineração, transporte, comunicação, indústria, distribuição, financiamento, seguro, tecnologia, ciência.

Todos os ramos trabalham para a coletividade, para o bem-estar social. E há implicitamente uma obrigação de prestar serviço. Uma indústria de bens necessários não pode discricionariamente parar, como não podem deixar de produzir trigo ou feijão os responsáveis de cada lavoura.

O compromisso do agricultor é dos mais antigos. Tem a incumbência tácita de obter e fornecer alimentos.

Como depositário temporário de cursos naturais, como solo, água e plantas silvestres, tem o dever perante a coletividade de por em ação um mecanismo que transforme esses dons da natureza em bens para o próximo.

Historicamente, o fazendeiro de verdade sente-se como um privilegiado, como se estivesse sendo agraciado pelo destino. Executa um trabalho que lhe confere honra, a honra de servir.

É um erro de compreensão social pensar que um campônio deve merecer um trato de terra com a finalidade de atender à sua própria manutenção. Ele deve adquirir terra por compra ou outro meio legal a fim de produzir bens agrícolas para si e para a coletividade, para os que produzem em outros ramos de trabalho. Se não for assim, quem produzirá alimentos para todos?

É maior a responsabilidade social do fazendeiro que a do industrial. Enquanto este transforma ou converte matérias-primas em produtos mais nobres e úteis, aquele lida basicamente com duas dádivas da natureza — solo e água — para produzir alimentos, imprescindíveis à vida, e matérias-primas vegetais e animais, ponto de partida de com-

postos manufaturados, necessários à civilização.

A atividade do fazendeiro é, assim, o fundamento de toda a ação.

Beneméritos instituições de âmbito internacional, sociedades filantrópicas, empresas industriais, institutos de pesquisa tecnológica, cientistas de muitos países estão empenhados em programas de estudar e, por fim, obter alimentos para conter a fome crescente no mundo.

Já se obtiveram resultados animadores. Há mais de 30 anos vêm-se estudando alimentos protéicos para substituir a carne e o peixe, em laboratórios e fábricas-piloto. No momento constroem-se grandes fábricas, de 100.000 toneladas por ano, em alguns países, para obtenção do que se chama proteína celular. As matérias-primas são produtos químicos, ou hidrocarbonetos parafínicos (do petróleo), ou hidratos de carbono, como melação residual das usinas açucareiras, e outros subprodutos agrícolas.

Até agora não se conseguiu ainda alimento para substituir os hidratos de carbono naturais (do trigo, milho, arroz, feijão, batata, mandioca, etc.). Não há impedimento sério para conseguir, tudo dependendo de mais pesquisa científica. As matérias-primas encontram-se em abundância na natureza: o dióxido de carbono ou gás carbônico (no ar) e o hidrogênio e o oxigênio (na água).

De qualquer forma, a grande fonte de alimentos será o cultivo da terra.

Quando se considera hoje a agricultura nos planos mundiais, não se cogita somente das terras férteis, mas de todos os solos, inclusive das savanas, das estepes e dos desertos. Por isso, no nosso país se vêm estudando os solos dos cerrados do Brasil Central.

O Seridó e toda a caatinga do Nordeste, incluindo as terras mais secas, serão aproveitadas na agricultura. E ninguém poderá reter como de seu uso exclusivo terras úteis de planta, sob pena de taxas elevadas, de conformidade com as idéias vigentes de planejadores governamentais e da consciência geral, em nosso país.

RN ECONÓMICO

A volta às fazendas

Será muito difícil que os fazendeiros que abandonaram suas fazendas e moram em cidades voltem às suas propriedades rurais, mormente tratando-se dos que estão em Natal, Campina Grande ou Recife.

Estes, provavelmente, vivem em ociosidade, tendo perdido o gosto pelo trabalho, o espírito de luta. Há, é verdade, os que adotaram novos meios de vida, são úteis nas suas ocupações e não perderam o estímulo.

Não será difícil que os encostados nas cidades do interior retornem aos seus campos, visto como não perderam de todo o contato com a vida campestre.

Na verdade, aqueles motivos citados anteriormente, a saber, o conforto, a vaidade, a educação dos filhos e as obrigações de assistência social, não valem nada, porque re-

presentam uma concepção do espírito, uma idéia própria, suscetível de mudar, e não fatos positivos. A razão relacionada com a perda da fazenda, sim, tem importância. E somente pode ser afastada mediante a disponibilidade de recurso financeiro para recuperação da propriedade ou compra de outra.

Muitos dos fazendeiros transfugas, cansados da vida improfícua, estariam dispostos a reformular seus pontos de vista caso encontrem compensação, ou vantagem, seja de que espécie. Tudo se resume numa questão de mentalidade. Se tiverem ânimo, ou capacidade de compreender o horizonte de realizações que se lhes abre, voltarão à fazenda.

Primeiramente compreenderão que o conforto é um bem muito relativo.

MÓVEIS PARA 'ESCRITÓRIO



RECOMAPE

MATRIZ — Rua Dr. Barata, 242

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

Centralizados os escritórios das corretoras de M. Macedo



Trabalhando com imóveis desde o ano de 1947, *Manoel Macedo* é, atualmente, um dos mais bem sucedidos homens de negócios do Estado, nesse ramo que tem desenvolvido com invulgar capacidade. Há cerca de cinco anos, em plena euforia do mercado de capitais, ele também entrou para o novo ramo, e se saiu tão bem quanto no anterior, através de uma atuação séria, que desde o início o capacitou como um dos mais importantes empresários do setor.

Atualmente com duas firmas dedicadas aos dois tipos de negócios — a *M. Macedo Imóveis Ltda.*, e a *Servecred, Corretora de Títulos e Valores Ltda.*, ele acaba de centralizar em novo endereço as suas duas organizações com a intensão, como ele próprio diz, de “melhor atender ao público”.

As duas organizações de *Manoel Macedo* estão hoje localizadas na rua Floriano Peixoto, em frente ao Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte, em modernas instalações, onde também funciona o serviço de ligações diretas, para o Rio de Janeiro e São Paulo, através do qual a *Servecred* acompanha o movimento diário dos pregões das

Bolsas de Valores, daquelas duas cidades, justamente para deixar o investidor natalense em dia com o que ocorre no Mercado de capitais.

A firma *M. Macedo Imóveis Ltda.*, desde a sua fundação em 1947, se dedica à construção, incorporação e corretagem de imóveis. No primeiro caso, possui hoje um grande número de residências espalhadas por toda a cidade, e já agora está construindo outras, no bairro de Boa Sorte, casas de classe “A”, para uma faixa de mutuários de alto poder aquisitivo.

No setor de incorporações, foi essa firma que traçou, incorporou e construiu o primeiro arranha-céu de Natal, o edifício 21 de Março, continuando depois com os edifícios Sissal, Canaçu, Salmar e Manairama, além do Centro Comercial do Alecrim.

Quanto à corretagem de imóveis, dentro de algumas semanas a firma vai colocar à venda um importante loteamento, na praia Barra do Rio.

LOTEAMENTO E HOTEL

O Barra do Rio fica localizado entre as praias de Pitangui e Geni-

pabu, numa extensão de seis quilômetros de orla marítima. Serão 650 lotes, cada um com 15 x 40 metros — ou 600 m².

— “O loteamento será dotado de área de estacionamento, mercado, igreja, escola, praças, clube e local para construção de um hotel de turismo” — diz *Manoel Macedo* — “e as vendas começarão tão logo sejam completados os serviços de levantamento topográfico, que já estão bastante adiantados”.

Enquanto isto, *Manoel Macedo* continua a construção do *Center Hotel*, na Cidade Alta (rua Santo Antônio, próximo à Praça André de Albuquerque), um prédio de sete andares, 72 apartamentos (inclusive 12 suítes), um hotel destinado a atender a executivos.

O *Center Hotel* será servido por dois elevadores Otis e terá ar condicionado em todos os apartamentos, além de geladeira, televisor, telefone e outros serviços capazes de proporcionar conforto aos seus hóspedes, como bar, localizado na cobertura e estacionamento privativo.

O empreendimento, iniciado por conta própria, acaba de ter o projeto aprovado pela EMBRATUR

(no dia 12 de janeiro último) e deverá estar concluído dentro de dois anos. A equipe de construção é formada pelo arquiteto Daniel Holanda (projeto arquitetônico), engenheiro Emanuel Lago (cálculos estruturais) e engenheiro Luciano Coelho (instalações elétricas, hidráulicas e hidro-sanitárias).

CAPITAIS E BOLSA DE IMÓVEIS

Entusiasmado pelo mercado de capitais, mas sem se descuidar do ramo de construções civis, Manoel Macedo ainda hoje dedica especial atenção à sua firma *Servecred — Corretora de Títulos e Valores Ltda.*, que compra e vende ações, letras de câmbio e atua no setor de *open-mar-*

ket. Através de ligações telefônicas diretas, está diariamente ao par do que ocorre nos pregões das Bolsas de Valores do Rio de Janeiro e São Paulo.

E desde janeiro de 1975, incrementa o funcionamento da *Bolsa de Imóveis do Rio Grande do Norte*, que fundou e de que hoje é diretor administrativo. Falando sobre a Bolsa, *Manoel Macedo* explica:

— “Trata-se de uma sociedade civil, cuja finalidade é fazer avaliações, levantamentos topográficos, assessoria, planejamento e pesquisa do mercado imobiliário. É composta por engenheiros, corretores de imóveis, economistas e advogados”.

A *Bolsa de Imóveis do Rio Grande do Norte* atende diariamente a solicitações para avaliação de imó-

veis, não só de particulares mas também de repartições públicas e até da Justiça, para solução de pendências diversas. Uma média de 20 pedidos são resolvidos mensalmente pela Bolsa. No caso das repartições públicas, geralmente os pedidos são para efeito de aquisição ou desapropriação de imóveis.

— “Hoje, com a centralização dos nossos escritórios em local de fácil acesso, estamos aptos, cada vez mais, a atender ao grande público que vimos assistindo há tantos anos” — diz *Manoel Macedo*. “Esse público que nos tem prestigiado sempre, e que nos tem proporcionado o crescimento dos nossos negócios, que existem exatamente em função de um atendimento que prima por ser sempre melhor”. ●

MOVIL é a mais nova revendedora de automóveis em Mossoró

O Grupo Santos & Cia. inicia a sua interiorização: dentro de mais 30 dias, estará inaugurando a firma **MOVIL — Mossoró Veículos Ltda.**, sediada na capital do Oeste e destinada a comercializar veículos de todas as marcas — automóveis, utilitários, caminhões, etc.

A MOVIL será gerenciada por José Alves dos Santos Neto (Duda) e por Paulo Roberto Chaves Alves, dois dos sócios da nova firma, que conta ainda, em sua constituição acionária, com a participação de Geraldo Santos, José Ramos dos Santos e Marcos Santos.

Duda Santos, falando sobre o novo empreendimento, explica:

— Já era pensamento do nosso Grupo abrir uma loja em Mossoró e finalmente optamos por uma casa destinada a comercializar todos os tipos de veículos, principalmente considerando que Mossoró, hoje, é melhor praça para veículos pesados, do que mesmo a capital do Estado”.

Ele pondera que a indústria salineira da região Oeste, a próxima implantação da fábrica de barrilha da Alcanorte e o fato de outras in-



Nas lojas de Natal, vendas na faixa dos 80 veículos, mensalmente.

dústrias do Estado estarem se deslocando também para Mossoró, transferem, de fato, para aquela cidade uma forte capacidade de absorção do mercado de veículos diversos.

Paulo Roberto Chaves Alves reforça o ponto de vista do seu sócio:

— “Mossoró hoje é um município que abastece grande número de outras comunidades vizinhas, tanto do Rio Grande do Norte como do Ceará. E ocorre que hoje a cidade já é um centro de importante movimentação em vários sentidos. No lado cultural, possui a sua Universidade Rural. No setor Saúde, tem vários programas estaduais e federais sendo desenvolvidos e atendendo às populações vizinhas. O sistema bancário é dos mais movimentados, com agências de vários estabelecimentos oficiais ou particulares”.

Tudo isto — consideram os dois sócios gerentes da **MOVIL, Mossoró Veículos Ltda.** — transformam a cidade num polo de desenvolvimento dos mais atuantes, proporcionando um mercado em potencial para o ramo a que a sua firma se dedica.

SEMPRE VEÍCULOS

O Grupo Santos & Cia. tem uma

das mais bem sedimentadas tradições do comércio norte-riograndenses, no setor de veículos. Há cerca de 35 anos ela opera com esse mercado, inicialmente comercializando peças, tratores e material elétrico e logo em seguida passando para a revenda de automóveis. Primeiro foram os carros marca Packard, de procedência norte-americana, mas já em 1955 passava para a revenda dos carros Willys. Com a compra da Willys pela Ford, a firma passou a revender a Ford, em Natal, embora em Mossoró vá diversificar a sua atuação, comercializando veículos de todas as marcas. A razão da diversificação é justamente o grande potencial que Mossoró representa, em termos de veículos pesados e também carros de passeio ou utilitários.

Nas lojas de Natal, a firma Santos & Cia., atualmente, tem um movimento de vendas na faixa dos 80 veículos, mensalmente. No setor de peças, Cr\$ 500 mil mensais.

— “O nosso objetivo é sempre aumentar esse movimento” — diz **Duda Santos** — e neste sentido a firma, já este ano, passará à venda de peças por atacado.

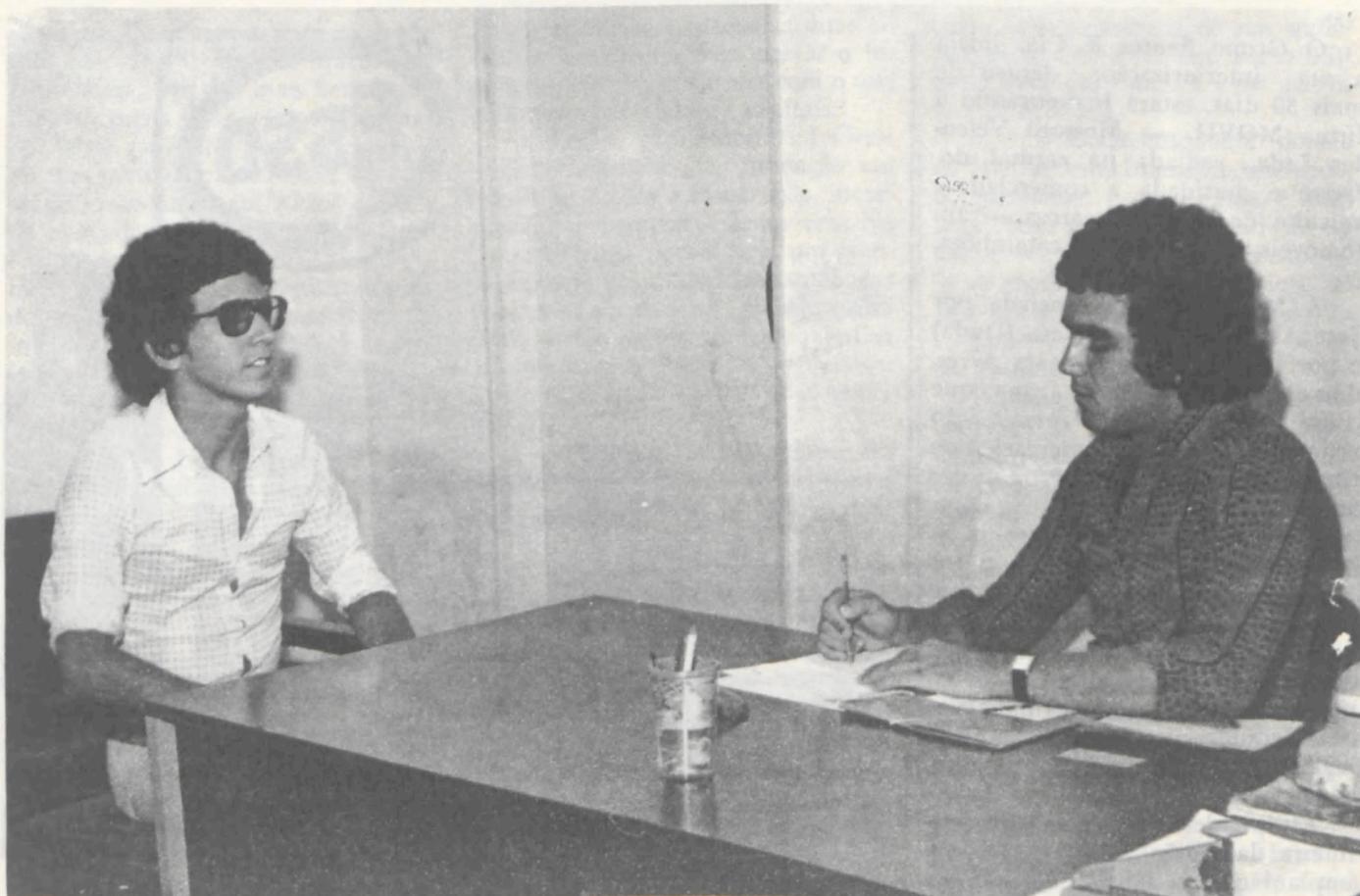
A previsão de vendas para Mossoró, no início de funcionamento da

MOVIL é de 20 veículos mensais, número que sem dúvida aumentará à proporção que a firma for se fixando.

— “A nossa grande vantagem” — diz **Paulo Roberto Chaves Alves** — “é justamente o fato de irmos trabalhar com veículos de todas as marcas, o que sem dúvidas nos possibilitará aumentar sempre o volume de vendas”.

A **MOVIL — Mossoró Veículos Ltda.** vai funcionar em prédio que está sendo adaptado, na rua Antonio de Souza, n. 35. E, embora inicialmente vá comercializar apenas veículos, dentro de breve tempo aumentará o seu raio de ação, vendendo também tratores e peças diversas.

— “A região Oeste do Estado, como já frisamos, é uma grande potencialidade para o ramo de veículos diversos” — acentua **Duda Santos** — “e por isto nós procuraremos atendê-la da maneira que ela merece. O nosso empenho é no sentido de fazer com que o agricultor o salineiro, o industrial, o comerciante de Mossoró, Areia Branca e outras cidades do Estado e até do Ceará, não necessitem ir muito longe, para ser atendidos nesse setor”.



José Alves dos Santos Neto (Duda) e Paulo Roberto Chaves Alves - dois dos sócios da nova firma.

BDRN volta a se impor junto aos órgãos financiadores

A atual administração do Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte já conseguiu o que se convencionou chamar “o saneamento financeiro do BDRN”. No entanto, ainda não obteve a formalização do contrato entre o Governo do Estado e o BNDE — Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico — para aumentar o capital do banco local, de Cr\$ 19,7 milhões para Cr\$ 30 milhões. Não conseguiu “pelo fato de o Estado haver-se endividado além da sua capacidade, em administrações anteriores”, como diz o diretor-presidente, Danilo Negócio. Mas o conceito nada alentador que o banco tinha junto a órgãos financiadores, já começa a ser modificado e o Banco do Nordeste, por exemplo, acaba de reabrir especificamente para o BDRN e seu Programa da Pequena e Média Indústria, com a quantia de Cr\$ 15 milhões. Danilo Negócio analisa, para RN-ECONÔMICO, esses e outros fatos, relacionados com o Banco de Desenvolvimento do Estado.

Ainda no primeiro semestre de 1976 o BDRN — Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte — terá aumentado o seu capital, de Cr\$ 19,7 milhões para Cr\$ 30 milhões.

Se o capital é “um dos pontos de estrangulamento de um banco de desenvolvimento”, como considera o diretor-presidente do BDRN, economista Danilo Negócio, não é menos verdade que o aumento de capital do estabelecimento que dirige é, hoje, uma espinha atravessada na garganta de sua administração. Embora ele próprio tenha conseguido aumentar esse capital (poucos dias após tomar posse como diretor-presidente, no dia 2 de abril de 1975) de Cr\$ 11 milhões para Cr\$ 19,7 milhões — até agora, não conseguiu completar a pretensão de deixar esse capital em Cr\$ 30 milhões. Mesmo que o BNDE — Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico — tenha atendido ao pleito do BDRN, com relação a essa operação, no dia 7 de agosto do ano passado.

— “O aumento de capital do BDRN para Cr\$ 19,7 milhões não foi suficiente para atender às neces-

sidades dos investimentos” — diz Danilo Negócio. Mas a formalização do contrato aprovado em agosto, entre BNDE e Governo do RN, ainda não se deu em virtude da necessidade de ser complementada a documentação exigida, com a autorização da Gerência da Dívida Pública do Banco Central. Não se conseguiu, até agora, essa documentação pelo fato de o Estado haver se endividado além de sua capacidade, em administrações anteriores”.

SANEAMENTO FINANCEIRO

A rigor, a administração atual do BDRN tem se deparado com uma série de dificuldades. “E para superá-las” — como diz o diretor de Operações, Getúlio Nóbrega — “temos empreendido uma luta desigual, pois os percalços na maioria das vezes superam até a nossa disposição e boa vontade”.

Mesmo assim, muita coisa foi conseguida.

Hoje está em processo de finalização o que nos meios econômicos do Estado se está chamando “o saneamento financeiro do BDRN”.

Uma das primeiras medidas tomadas pela atual diretoria foi a promoção de uma ampla reforma, com vistas ao aperfeiçoamento administrativo, financeiro e operacional do Banco. Foi criada uma Auditoria Interna, uma Assessoria de Planejamento e uma Secretaria Geral, “imprescindíveis a uma instituição da natureza da que dirigimos”, diz Danilo Negócio.

Sem aumento do quadro de pessoal e corrigindo apenas algumas distorções existentes, tenta-se obter um maior rendimento operacional. Foram aperfeiçoados os sistemas de cobrança e os serviços de contabilidade, de avaliação de projetos, de acompanhamento, e a formalização do processo de empréstimos e reescalonamento de dívidas.

Essas reformas se deram justamente por conta do funcionamento obsoleto dos diversos setores, que gerava distorções, dentro do banco.

— “Encontramos o banco com uma retenção substancial de contrapartidas de financiamentos e, o que é mais sério, de recursos de órgãos financiadores destinados a mútuos” — diz o diretor-presidente. E

essas distorções atingiam também os Fundos Públicos administrados pelo banco. Diz ele:

— “Com um encaixe praticamente nulo, vimo-nos frente à obrigação de aplicar e dar contas, aproximadamente, de Cr\$ 18 milhões, oriundos do FUNTEXTIL, do Fundo de Minérios, do FIPERN, do FAE, sem contarmos com recursos externos de monta. Com enorme sacrifício, estamos regularizando todos os Fundos, esperando, a curto prazo, deixá-los com uma posição absolutamente saudável”.

ALTA INADIMPLENÇA

A situação atual do BDRN inclui a elaboração de um orçamento de aplicações e um de operações, além de um Plano de Ação, que atende às normas traçadas pelo II PND e ao Plano Plurianual do Governo Tarcísio Maia, estando em reexame os Estatutos e o Regimento Interno do estabelecimento. Está sendo perseguida uma maior agilização na análise de projetos e na contratação e liberação de financiamentos, a partir do fato de se haver colocado em dia as contrapartidas do Banco, estando os mutuários recebendo às vezes até antecipadamente os valores totais dos financiamentos que lhe são deferidos, através de repasse.

Com relação aos mutuários em atraso, com dívidas não honradas nos prazos estabelecidos, o BDRN hoje já não conta, por exemplo, com a inadimplência equivalente a 200% do seu capital (mais de Cr\$ 20 milhões) como ocorria em abril do ano passado.

— “Grande tem sido o nosso esforço, visando a solução do problema” — diz Getúlio Nóbrega. “Recebemos parcela ponderável dos atrasados, recompusemos dívidas, sempre com garantias reais, e, considerando a nossa posição de agente financeiro do desenvolvimento do Estado, temos sido compreensivos para com os mutuários em atraso. Sem, contudo, descuidarmos da nossa condição de Banco, responsável pela disseminação dos recursos que, retidos, deixarão de atender a um maior número de empresas, prejudicando a coletividade”.

Afora isto, mais de Cr\$ 12 milhões estavam retidos, quando da posse da atual diretoria, importância relativa aos depósitos de quantias deduzidas do ICM, para investi-



Getúlio Nóbrega: Compreensão para com os mutuários em atraso, sem descuidar da condição do banco, como responsável pela disseminação dos recursos

mentos, operação também gerida pelo BDRN. Havia demora nas liberações — reclamavam as firmas depositárias e atualmente a situação está consideravelmente melhorada com liberações periódicas, prevenindo-se um rápido enquadramento do estabelecimento nos termos da Lei n.º 3.922 — justamente a que permite às empresas deduzir parcelas do ICM que, depositadas no BDRN, são posteriormente retiradas, para aplicação em reinvestimento.

Ao lado da luta para estabelecer o chamado saneamento financeiro da casa, a atual diretoria do BDRN deparou-se com a contingência natural de obter recursos novos, para financiar projetos, de resto uma atribuição que lhe é naturalmente afeta.

— “O primeiro obstáculo encontrado nesse particular” — diz Danilo Negócio — “foi o péssimo conceito do banco perante os órgãos financiadores, especialmente BNDE, Banco Central, Caixa Econômica, Banco Nacional de Habitação, Banco do Nordeste. Por oportuno, ressalte-se o esforço da administração imediatamente anterior à nossa, que tentou obter uma imagem mais positiva do Banco”.

Os contatos iniciais foram no sentido de fazer ver aos órgãos financiadores a disposição do Governo Tarcísio Maia de prestigiar o banco, propiciando meios à sua diretoria para reformulá-lo radicalmente.

Os resultados dessa posição não demoraram. Os recursos até bem pouco negados começaram a ser postos à disposição do banco, limitados apenas à capacidade de aplicação. O BNDE, através do POC (Programa de Operações Conjuntas) deferiu Cr\$ 30 milhões para aplicação imediata (além de continuar operando outros sistemas) e o Banco do Nordeste reabriu especificamente para o BDRN o seu Programa de Pequena e Média Indústria, com a agressiva quantia de Cr\$ 15 milhões — voltando esse programa a operar no RN depois de cinco anos.

— “Hoje o BDRN vem mantendo uma política de constante contato com o empresariado” — diz Danilo Negócio. Promovemos visitas às empresas que operam conosco e o resultado desse relacionamento se fez sentir imediatamente, no afluxo de solicitações”.

O banco, hoje mais do que nunca quer prestigiar, em princípio, qualquer empreendimento que pretenda se implantar no Estado, sem no entanto se deixar levar apenas pelo sucesso estatístico, decorrente do deferimento indiscriminado das solicitações ou da promessa de incentivos superiores à capacidade do banco e do Estado.

APLICAÇÕES EM 1975

Durante o ano passado as aplicações do banco se comportaram de maneira a até surpreender a sua direção, atingindo a ponderável quantia de Cr\$ 76 milhões.

Gerindo os projetos de Criação de Camarões em Viveiros e de Sericultura Potiguar, o BDRN aplicou no primeiro (no triênio 1973/75) Cr\$ 6 milhões, originários do Governo do Estado, da SUDENE, da BRASCAN e de recursos do próprio banco. No segundo, investiu, a partir de 1973, cerca de Cr\$ 1 milhão, proveniente do Governo do Estado e de recursos próprios.

No entanto, organismos federais (como BNB, BNDE e FINEP) interessados em colaborar técnica e financeiramente com os dois projetos, esbarraram na impossibilidade de alocar recursos a fundo perdido, pois o BDRN, responsável pela ges-

tão desses fundos, estava impossibilitado de recebê-los, por ser uma sociedade anônima — teoricamente com finalidade lucrativa. Por isto, os dois projetos foram transferidos para a Secretaria de Agricultura do Estado, o mesmo ocorrendo com o PLANASA — Plano Nacional de Saneamento, e com o FAE — Fundo de Águas e Esgotos — que passaram para o BANDERN — Banco do Rio Grande do Norte.

PLANO DE AÇÃO

Seis objetivos principais foram determinados pela atual direção do Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte, no Plano de Ação traçado para orientar os setores da casa: 1) Fortalecimento da iniciativa privada; 2) Ampliação da capacidade operacional do banco; 3) Expansão do estoque de capital; 4) Aumento do nível de utilização dos recursos naturais existentes; 5) Agregação do maior valor às matérias-primas tradicionais exportadas; e 6) Incremento da exportação do Estado.

Detalhando cada um desses itens, o presidente Danilo Negócio explica:

Iniciativa Privada — Inspirado na filosofia do BNDE, o BDRN vê na empresa privada um fator de equilíbrio da economia do País. Por isto, um eventual apoio do banco ao setor público só ocorrerá — direta ou indiretamente — apenas como complemento à iniciativa privada ou nos campos em que esta manifeste o seu interesse. Será dada a maior atenção ao setor secundário — implantação, ampliação ou modernização das atividades produtivas, com vistas a serem alcançados melhores índices de eficiência através da melhoria da capacidade gerencial. Serão atendidas, prioritariamente, as pequenas e médias empresas.

Capacidade Operacional — A reforma dos sistemas organizacional e de disponibilidades de recursos já está sendo efetivada, buscando-se também a valorização profissional do funcionário e a justa retribuição de seu trabalho. Quanto à ampliação de disponibilidade de recursos, se diligenciará no sentido de elastecer as linhas normais de repasse, fortalecendo-se a sua posição junto ao banco, que continuará sendo o seu mais importante financiador. Novas colaborações financeiras serão buscadas, na tentativa de

RN ECONÔMICO



Danilo Negócio: "Hoje, o BDRN vem mantendo uma política de constante contáto com o empresariado"

alocar e aplicar convenientemente o maior volume de recursos.

Estoque de Capital — Simultaneamente com outros órgãos do Governo do Estado, o BDRN desenvolverá uma política de atração de investimentos, a ser desenvolvida junto a grupos financeiros de outras áreas. Nos projetos de implantação ou de significativa ampliação do setor industrial, o BDRN — observados os limites de suas disponibilidades e a legislação vigente — contribuirá para a formação de recursos estáveis nas empresas, através de participação acionária. Dessa maneira, exercerá controle seletivo dos investimentos, impedindo a formação de capacidade produtiva ociosa.

Recursos Naturais — Porque o Governo Tarcísio Maia tem como meta prioritária o aproveitamento racional dos recursos naturais do Estado, o BDRN passa a dar realce aos interesses desse setor. Através de recursos específicos, postos à sua disposição, buscará dinamizar as operações que visem essa área, tentando recuperar o tempo perdido e as oportunidades desperdiçadas ao longo de um grande tempo de aproveitamento apenas predatório das enormes potencialidades dos nossos recursos minerais. Serão fomentadas as pes-

quisas, através da atenuação dos riscos a que normalmente estão submetidos os empreendimentos voltados ao setor.

Materias-Primas — A pauta das exportações do RN se constitui basicamente de bens primários, destinados ao suprimento de unidades manufatureiras, localizadas em outros Estados ou no Exterior. Por isto, o BDRN vai atribuir elevada prioridade no apoio aos empreendimentos que se dediquem a um mais alto nível de elaboração dos produtos exportados, agregando-lhe maior valor e, em consequência, ocasionando um favorável impulso à taxa de crescimento do PIB — que estaria submetido a uma modesta taxa de crescimento.

Exportação do Estado — O BDRN considera da maior importância para o Estado o substancial aumento das suas exportações, posto que o mercado estadual é sobremaneira restritivo às economias de escala. Em consequência disto, vai agilizar todas as suas potencialidades, estabelecendo linhas de crédito especiais, destinadas a melhor adaptar as empresas estaduais às características concorrenciais dos mercados regional, nacional e internacional.

O RN ganhará mais estradas em 76

Várias estradas serão construídas ou complementadas, no Rio Grande do Norte, durante o ano de 1976. Duas delas são consideradas de vital importância para a economia do Estado: a BR-405 e a BR-406 — a segunda, inclusive, constante do Plano Nacional de Viação. A primeira, beneficiará o parque industrial que se implanta na região de Mossoró-Macau-Areia Branca. Outras, como a BR-427 (liga Serra Negra a Pombal, na Paraíba), a BR-226 (Natal-Currais Novos-Jaguaribe, no Ceará), a BR-304 (Natal Mossoró) e BR-427 (Mossoró-Lajes) terão obras de construção ou recapiamento, enquanto a Jardim do Seridó-Caicó será restaurada. A BR-101 (Natal-Touros) vai ter serviços continuados e no trecho Eduardo Gomes-Canguaretama serão construídas cinco passagens de nível. O programa é bem mais extenso, tanto no DNER como no DER. O órgão estadual, por exemplo tem orçamento de Cr\$ 130 milhões, para aplicação este ano.

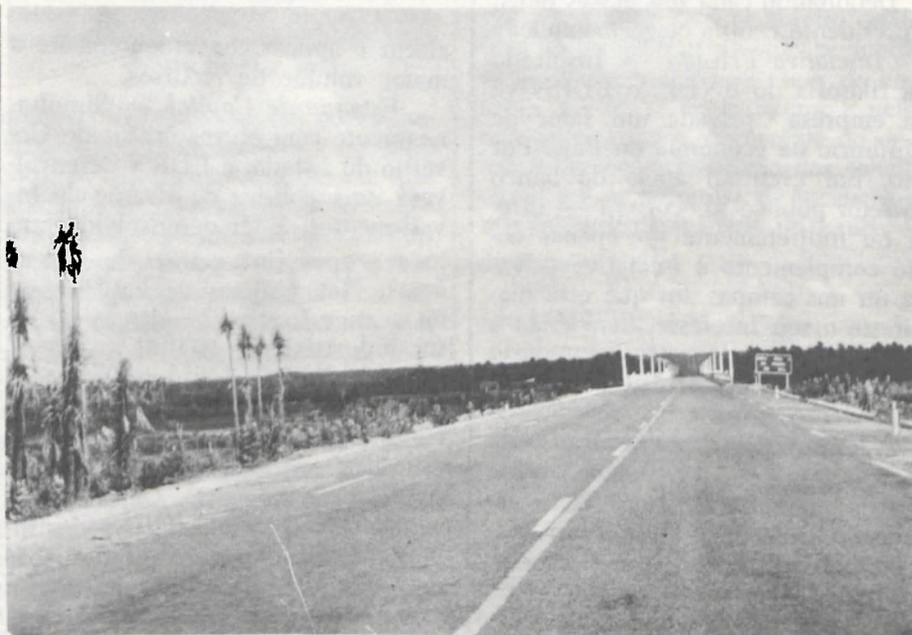
Estradas, para um Estado, são como artérias para o corpo humano. São vitais para a circulação dos elementos que compõem a força econômica do seu organismo e imprescindíveis para estimular o seu desenvolvimento.

No momento, o Rio Grande do Norte é como um organismo que, por um defeito congênito, padece de um transtorno circulatório provocado por um lento desenvolvimento de suas veias e artérias, incapazes de atender adequadamente as necessidades cada vez mais crescentes de um corpo em desenvolvimento.

Pelo menos de duas estradas vitais depende o futuro econômico do Rio Grande do Norte, na fase atual: os 180 quilômetros da BR-406 — no âmbito federal — e a BR-405, que consta do Plano Nacional de Viação. A história das duas se bifurca numa encruzilhada de interesses prioritários e seus caminhos estão alternados por trechos ora perenes, ora acidentados.

A MODIFICAÇÃO DO PANORAMA

Para o diretor do DNER local, a BR-406 é prioritária para o Rio Grande do Norte e "modificará o



panorama econômico do Estado". Seu projeto, segundo explica Janduí Leite da Silva, está em elaboração e deverá estar concluído em junho deste ano.

Os 186 quilômetros da BR-406 beneficiarão, basicamente, a área salineira e as indústrias que, posteriormente, deverão se instalar na região Macau-Areia Branca-Mossoró. Como diretor do DNER, Janduí Leite da Silva também faz muita fé nos projetos de sua alçada e que

estão em fase de execução. Cita, por exemplo, a BR-427, que liga Serra Negra e Pombal (PB), numa extensão de 230 quilômetros e que já está construída até a divisa dos dois Estados. A conclusão está prevista para outubro deste ano. Outra estrada com boas perspectivas segundo Janduí Leite, é a BR-226, no trecho Natal-Currais Novos e que vai prosseguir, este ano, de Currais Novos até Jaguaribe, no Ceará. num total de 280 quilômetros. O

projeto está concluído, segundo informa, e já em revisão na Diretoria de Planejamento do DNER, com previsão de investimentos num total de 350 mil cruzeiros. Ainda este ano, por sua vez, as Brs 304 e 427 — Mossoró a Lajes — terão recapitamento, ao passo que a que liga Jardim do Seridó a Caicó será contemplada com serviços de restauração.

O programa do DNER, desta maneira, não se concentra apenas nos caminhos básicos. Muitas vezes as interligações de, aparentemente, menor expressão, funcionam como corredores auxiliares e completam as necessidades que o Estado, como um todo, tem de corredores de circulação rodoviária.

Nesse sentido, conforme acrescenta a direção do DNER, estão sendo realizados projetos para a restauração e melhoramentos na BR-101 — a principal via de comunicação rodoviária do Rio Grande do Norte com Pernambuco —, destacando-se a construção de cinco passagens de nível no trecho Canguaretama-Eduardo Gomes. E, nesses planos, inclui-se também a questão da continuação da BR-101 pelo coração de Natal para que se chegue, em via direta, até o seu marco inicial, o km 0 na cidade de Touros. Esse aspecto está sendo estudado por uma firma do Rio de Janeiro, a ORPLAN, que está verificando todas as possibilidades de um caminho mais viável a partir da conexão que sai do viaduto de Ponta Negra. Os estudos, consoante a informação do Sr. Janduí Leite, deverão estar concluídos até o final deste mês.

A LUTA PELA BR-405

Curiosamente, uma estrada tão importante para o Rio Grande do Norte, como a BR-405, que liga Mossoró a Luiz Gomes, não está incluída no II Plano Nacional de Desenvolvimento, documento normativo que visa integrar o desenvolvimento econômico do país num todo orgânico e livre de paralelismos e distorções.

Conquanto fazendo parte do orçograma do Plano Nacional de Viação, a garantia de maior rapidez para a sua execução estaria se ela integrasse as metas do II PND, tendo em vistas as suas prioridades. Exatamente por isso, na explicação do Diretor Geral do Departamento de Estradas de Rodagens — DER, major Hélio Rocha é que o Governador

Tarcísio Maia está desenvolvendo esforços obstinados no sentido de conseguir, junto ao Ministério dos Transportes, a inclusão da BR-405 no II Plano Nacional de Desenvolvimento. E, nessa obstinação, o Sr. Tarcísio Maia não tem poupado nem o próprio Presidente Ernesto Geisel, fazendo chegar a ele sua reivindicação toda vez que vai a Brasília, dentro do seu esquema de acompanhar de perto o encaminhamento das propostas que vão beneficiar o Rio Grande do Norte.



Hélio Rocha "O Governador Tarcísio Maia está lutando para incluir várias estradas no II Plano Nacional de Desenvolvimento"

Se — explica o major Hélio Rocha — o projeto da BR-405 chegar a ser incluído no II PND, tudo tornar-se-á mais fácil, porquanto os recursos para a sua execução estarão automaticamente garantidos.

ANEL RODOVIÁRIO

Informa o major Hélio Rocha que a construção da BR-405 significará a complementação do anel rodoviário do Rio Grande do Norte, interligando os polos de desenvolvimento e atravessando 54 de um total de 150 cidades do Estado. Desse modo, haverá uma influência bastante positiva nas áreas de açudagem e de irrigação do Sistema de Piranhas e Apodi; na da indústria extrativa mineral do sal marinho, fábricas de cimento Portland e branco (que têm base nas jazidas de calcário, encontradas a 600 metros de profundidade) e, naturalmente, ensinando que cresça a arrecadação do ICM e criando empregos diretos com o mercado que se criará através da fábrica de barilha.

É, pois, uma estrada que entra na escala de principais preocupações do DER, que vê nos esforços do Governador Tarcísio Maia um

dado altamente estimulante para o futuro. E, ao mesmo tempo em que se desenvolve essa luta de bastidores para elevar a BR-405 ao status de meta do II PND, aceleram-se os estudos para a conclusão do seu projeto, o que ocorrerá ainda este ano.

AS OUTRAS VIAS

O fato é que o Rio Grande do Norte está procurando, desesperadamente, recuperar o tempo perdido para dotar o seu organismo do sistema de circulação rodoviária necessária ao seu crescimento e, assim, superar as deficiências provocadas pelo retardamento. A preocupação com estradas vem de governos anteriores que, em cada balanço de realizações, colocavam o setor estradas no item de menor realce. Até mesmo o otimista Cortez Pereira, quando governador do Rio Grande do Norte não deixava de admitir, reservadamente, que a política de estradas não tinha conseguido o desenvolvimento desejado. E esse retardamento surge agora, como uma anomalia inquietante num corpo que em outros órgãos, teve um desenvolvimento normal.

Mesmo assim, há a ressaltar, dos informes do major Hélio Rocha a inclusão da BR-226 — trecho Currais Novos-Pau dos Ferros — no II PND, segundo comunicação já enviada pelo Governo Federal.

Embora não tenha ainda data prevista para a sua execução, a BR-226, no entender do diretor do DNER, "proporcionará ao Estado a oportunidade de um grande salto para o seu desenvolvimento".

Com um orçamento de 130 milhões de cruzeiros para este ano, animado pelas perspectivas dessas duas importantes estradas, o DER ainda programou para 1976 a construção de 15 obras d'arte com um comprimento total de 700 metros e investimentos da ordem de 20 milhões; apoio ao Rural-Norte na implantação de rodovias com extensão total de 200 quilômetros e que custarão 35 milhões, além da pavimentação de baixo custo, com extensão de 200 quilômetros e investimento de 70 milhões.

Fez-se, pois, necessário criar-se, quase a ritmo de transplante, um sistema circulatório praticamente de emergência para implantar no corpo que, antes ameaçado de não crescer, viu-se, de repente, tomado por sintomas de incipiente gigantismo. ●

● comércio se defende dos maus pagadores

Quem tem ficha negativa no SPC, numa cidade como Natal, está diante de uma barreira intransponível para o crédito. Contudo, há muitas formas de conseguir a reabilitação e o próprio SPC fornece orientação, pois seu objetivo é proteger as lojas e não praticar injustiças.

A ficha negativa no Serviço de Proteção ao Crédito é um estigma quase fatal para um cidadão que vive na roda viva das leis comerciais e é uma barreira ao acesso a produtos imprescindíveis a uma vida social média. Renovar o guarda roupa, adquirir móveis ou os sofisticados eletrodomésticos que a máquina da propaganda anuncia com tanta ênfase torna-se impossível quando a informação do SPC é negativa. E como o consumidor médio não tem condições de comprar esses objetos a vista, a dependência daquelas fichas chega a se tornar um pesadelo.

Até para transação com órgãos que financiam casas com recursos do BNH a ficha negativa do SPC torna-se um obstáculo, assim como para transações bancárias, embora algumas cidades — não é o caso de Natal — prefiram os boletins internos dos cartórios, sendo um título protestado o verdadeiro mentor da liquidação cadastral temporária do cidadão.

Muitos vêem no SPC uma instituição excessivamente pragmática e impessoal, que se aproxima da crueldade, pela frieza com que transforma as pessoas em números e prazos. Mesmo os lojistas, em sua última convenção nacional, discutiram certos aspectos desse mecanismo e alguns argumentaram que há de se harmonizar melhor os critérios, levando em consideração certas dificuldades para a classificação dos diversos graus do mau pagador — o que, de resto, é feito, pelo menos aqui em Natal. Mas o fato é que, certamente, o comércio varejista talvez não tivesse condições de organizar seus cronogramas de compra, venda, lucro, pagamen-

to de impostos e outras obrigações se não tivesse a protegê-lo o manto vigilante do Serviço de Proteção ao Crédito, o olho permanente acompanhando as atividades do mau pagador.

A VIGILÂNCIA

O Serviço de Proteção ao Crédito de Natal foi criado em 1961 e funciona no prédio n.º 262 da rua João Pessoa, na Cidade Alta. No início, tinha apenas dois funcionários e, com o desenvolvimento de suas atividades, tem hoje 17. As constantes solicitações fizeram com que instalasse três centrais telefônicas — que são insuficientes nas épocas do rush de compras, como pelo Natal, por exemplo. As centrais telefônicas são diretamente ligadas às lojas associadas, pois o órgão é subordinado ao Clube dos Diretores Lojistas, além de atender empresas não vinculadas ao CDL.

Para o atual presidente do CDL, empresário Roberto Moura, não há motivo para se ver no SPC um organismo rigoroso demais pois, segundo suas palavras, é "um órgão que atua com justiça e não contra o consumidor".

"O Serviço de Proteção ao Crédito" — diz Roberto Moura — "apenas defende os interesses do associado do Clube de Diretores Lojistas, alertando contra os maus pagadores que, saldando os seus débitos dentro da faixa estabelecida e, justificando os atrasos nas prestações, passam a ser considerados como antes da ocorrência, ou seja, do fichamento no SPC".

Desse modo, é por falta de conhecimento do exato mecanismo do SPC que muitos vêem nele pura

desumanidade. Antes da temida ficha negativa, há um ritual de prevenção para evitar as injustiças, pois o objetivo do órgão é — como afirma Roberto Moura — o de preservar os negócios das lojas associadas, nunca o de gratificar-se na condenação do crédito desta ou daquela pessoa.



Roberto Moura: "SPC previne contra maus pagadores".

OS MECANISMOS

Assim, segundo a norma adotada na média dos casos, após 60 dias de atraso no pagamento de uma prestação, o cliente é notificado através de uma carta expedida pela financeira, ou loja. Paralelamente, é feita uma comunicação do SPC, a título de advertência. É estabelecido um prazo de dez dias para que o pagamento seja regularizado. Passado esse período, é feita a ficha

negativa, porém não definitiva. O consumidor pode, ainda, pagar a prestação, justificar o atraso junto as financeiras e conseguir a reabilitação.

Nos casos mais graves, quando há um atraso em torno de um ano, o consumidor, mesmo cumprindo todas as obrigações até obter a reabilitação, fica com a anotação negativa ainda por seis meses. Nesses casos, o SPC, a cada solicitação de informação que receber, tem a obrigação de avisar da ocorrência, ficando a loja solicitante com a opção de confiar, ou não, no cliente.

Quando o atraso é superior aos 12 meses, o processo de reabilitação é possível, ainda, com o pagamento; porém o devedor ficará com a anotação negativa pelo prazo de um ano, adotando o Serviço de Proteção ao Crédito o mesmo processo anterior.

Até para a compra de casa própria a órgãos que a financiam com recursos do BNH é preciso ter uma ficha limpa no Serviço de Proteção ao Crédito.

Mas o mundo do crediário é estranho e vasto. Pelo fato de haver sempre uma espécie de desconfiança congênita entre comprador e vendedor, seus meandros nunca são suficientemente esclarecidos e, pela falta desse diálogo, as coisas se complicam. Por exemplo: o Serviço de Proteção ao Crédito nem sempre atua como o vigilante implacável ao mau pagador, ou sobre aquele que se torna mau pagador por força das circunstâncias. Ele presta um serviço de consultoria ao consumidor que não está familiarizado com todas as formalidades do serviço de venda a crédito, bastando que seja feita a solicitação.

"E esse serviço" — segundo um funcionário — "é prestado também àquelas pessoas que já têm ficha negativa. Isto é: ela recebe a orientação sobre a maneira de reencontrar o crédito perdido".

Atualmente, contando os consumidores do Estado — Capital e interior e de outras cidades vizinhas, o Serviço de Proteção ao Crédito de Natal tem um fichário com 47

mil consumidores, enquanto o número de reabilitados chega a sete mil. Os seus serviços procuram ampliar um fluxo de informações cada vez maior não só com referência aos mecanismos de vendas a crédito, sintonizando seu raio de ação para definir o mau do bom pagador, como através de um registro mais global e ambicioso. No momento, toda transação efetuada numa loja de Natal é comunicada ao SPC. Portanto, quando se assina uma nota de compra, ou é preenchido um formulário, o nome do cliente é anotado no Serviço de Proteção ao Crédito.

OS SÓCIOS

O SPC é subordinado ao Clube de Diretores Lojistas. Porém as lojas que utilizam os seus serviços pagam uma taxa. Além das lojas, a rede bancária de Natal, agências de viagem, enfim, todas as firmas que vendem pelo crediário, são filiadas ao órgão, em Natal.

Fica, pois, difícil, ou mesmo impossível, um mau pagador congênito burlar o esquema de fiscalização e penetrar no mundo do crédito do qual foi expulso por remissão em excesso de impuntualidade. Seu crédito fica vedado a partir dos empréstimos bancários.

Há, porém, os lojistas e comerciantes que preferem correr o risco, agindo com um critério próprio, embora não totalmente desligado do SPC. Isso ocorre, principalmente, entre os que atuam com crédito próprio, não recorrendo aos serviços das financeiras.

Lojistas que atuam com crédito próprio e negociam diretamente preferem correr os riscos e aplicam critérios variados na ação contra o mau pagador.

"A negociação direta é viável, lógico. Porém, o risco corre inteiramente por conta do vendedor" — diz Roberto Moura, acrescentando que o comerciante, nesse caso, fica sem a proteção da operação conjunta financeira/SPC.

E, efetivamente, isso ocorre com certa frequência. Atuando com crédito próprio, o comerciante adota também uma filosofia particular em relação a seus clientes. Nessas condições, o remédio mais drástico é simplesmente o de retomar a mercadoria comprada, ao mesmo tempo em que estabelecer um código para definir os compradores que se atrasam por doença, falta de emprego temporário, etc. Cada ficha de um desses clientes, embora com a anotação negativa, leva um número, esse número correspondendo à situação particular.

Segundo o gerente de uma das lojas tradicionais da cidade que adota o sistema do crédito próprio, "a situação é assim como aquela do médico do interior, em relação aos médicos modernos".

"Temos de agir com muita filosofia. Não sei como ainda não levei um tiro, ou uma facada. Os clientes maus pagadores são tratados com jeito, antes de tomarmos uma medida mais radical. Muitos reagem com violência, ameaçam, gritam. Só entregamos o caso a um advogado quando a situação se complica demais".

Da capacidade e da habilidade de cada comerciante, ou do seu gerente, que atua com crédito próprio, dependem os seus lucros.

RAIO MAIOR

Informa Roberto Moura que, após a reunião dos Serviços de Proteção ao Crédito realizada no Rio de Janeiro, o raio de ação contra o mau pagador aumentou muito.

"Agora" — diz — "o mau pagador de má fé não poderá mais empregar o sistema de comprar numa cidade, com a única finalidade de enganar e, depois, mudar-se. O SPC local já tem condições de fornecer fichas de maus pagadores desse tipo, através do intercâmbio com serviços de outros Estados".

Enfim, o consumidor de boa fé não tem o que temer, pois os mecanismos de proteção ao crédito não são tão impessoais assim, embora os avisos de prazos sempre asustem e não sejam nada agradáveis.

Cartas

Muitas são as cartas que chegam à Redação do RN-ECONÔMICO, a maioria da capital, umas do interior e outras até de outros Estados. Essas cartas, conquanto catalogadas e arquivadas, só durante um determinado período, há algum tempo atrás, tinham publicados excertos,

aproveitados na seção OPINIÕES.

A partir deste número, e periodicamente, no entanto, vamos dar à correspondência recebida pela Redação a importância que ela merece, publicando excertos ou cartas inteiras, quando o assunto merecer destaque maior.

SISTEMA FRANCHISE ATRAVÉS DA COOPERATIVA CENTRAL

Sr. Diretor:

Animado pela objetividade das matérias abordadas no RN-ECONÔMICO que se conceitua na opinião pública como uma verdadeira Universidade Aberta da Problemática Potiguar, venho, pois, me dirigir a V. Sa. para comunicar que estou rerepresentando às autoridades competentes um esboço de viabilidade de comercialização para o pequeno e médio produtor, através da Cooperativa Central que está sendo implantada no Estado, como exponho em seguida:

ANTECEDENTE — Contagiado pela mística rochedeleana, organizei várias cooperativas na região de Mossoró (1966/1971). Infelizmente a época não era favorável a um trabalho integrado como eu pregava, que se antecipava, no tempo, como um embrião da atual Cooperativa Central.

ESBOÇO AJUSTADO À CONJUNTURA ATUAL — A demarcação do plano de ação do Governador Tarcísio Maia, começa a se objetivar, especialmente no âmbito do cooperativismo — onde o quadro agora é bastante promissor, em decorrência da administração esclarecida do Secretário da Agricultura, dr. Moacyr Duarte, e do Eng. Agr. Gilzenor Sátiro de Sousa, técnico de alto nível, que como coordenador da política cooperativista do Estado já conseguiu redimensionar o setor dando-lhe objetividade e dinâmica. O que se constata através da implantação da Cooperativa Central, obra até então considerada inviável e que agora se impõe também pelo seu presidente, Mário Edson da Silva, que é também diretor do Crutac, um nome idôneo e de reconhecida capacidade empresarial. É, portanto, respaldado nessas alentadas perspectivas e com o apoio decisivo do Eng. Agr. Antônio Pádua, Diretor do Escritório da SUDENE (RN), do dr. Danilo Negó-

cio, Presidente do BDRN, do dr. Benivaldo Azevedo, Secretário da Indústria e Comércio, do Chefe de sua Assessoria Técnica, economista Etivaldo Celestino de Paula, e especialmente do Dr. Breno Fernandes de Oliveira, Diretor do PROMOEX PORT, que estou reformulando o esboço em apreço, cujo desenvolvimento é o seguinte:

1 — Instrumento, Cooperativa Central — Salutar consócio já legalmente formado, entre o Poder Público e a Iniciativa Privada, onde cada um dentro da respectiva natureza da competência diante do objetivo comum da comercialização do pequeno e médio produtor potiguar, procurará, através de um "pool/holding administrativo" que receberá possivelmente, incentivos fiscais e creditícios, atingir o mercado interno e externo;

2 — Orientação Técnica — A administração da Cooperativa Central será assistida por uma equipe técnica constituída, por livre adesão, pelos órgãos representativos públicos e privados, evidenciando-se, de princípio, a participação dos seguintes: Secretaria da Agricultura (Coordenação de Cooperativismo e EMATER); Secretaria de Planejamento (Assessoria Técnica); Secretaria de Indústria e Comércio (Assessoria de Cooperativismo); Secretaria da Fazenda (Assessoria Técnica); Bancos Oficiais (BNCC; BNB; BB; BDRN; e BERN através das Assessorias Técnicas); SUDENE (RN); INCRA (RN); e FIERN;

3 — Pesquisa Aplicada por Extensão Empresarial — De forma racional esse colegiado iniciará uma pesquisa técnico-econômica para identificar a viabilidade da Cooperativa Central comercializar além do algodão, que é a sua base, outros produtos (vestuário, artesanato, redes, sal, matérias primas minerais e vegetais, etc.), o que se visualiza em estágio futuro da seguinte forma:

a) — Shopping Center, Mercado Interno — Em local apropriado se estabelecerão, sob a forma de con-

domínio, lojas de varejo, depósitos de fábricas para vendas em grosso e escritórios de vendas. A experiência será iniciada em Natal e se expandirá, depois de amadurecida, prioritariamente para São Paulo, que é o centro polarizador de compras do Brasil inteiro e até de países limítrofes;

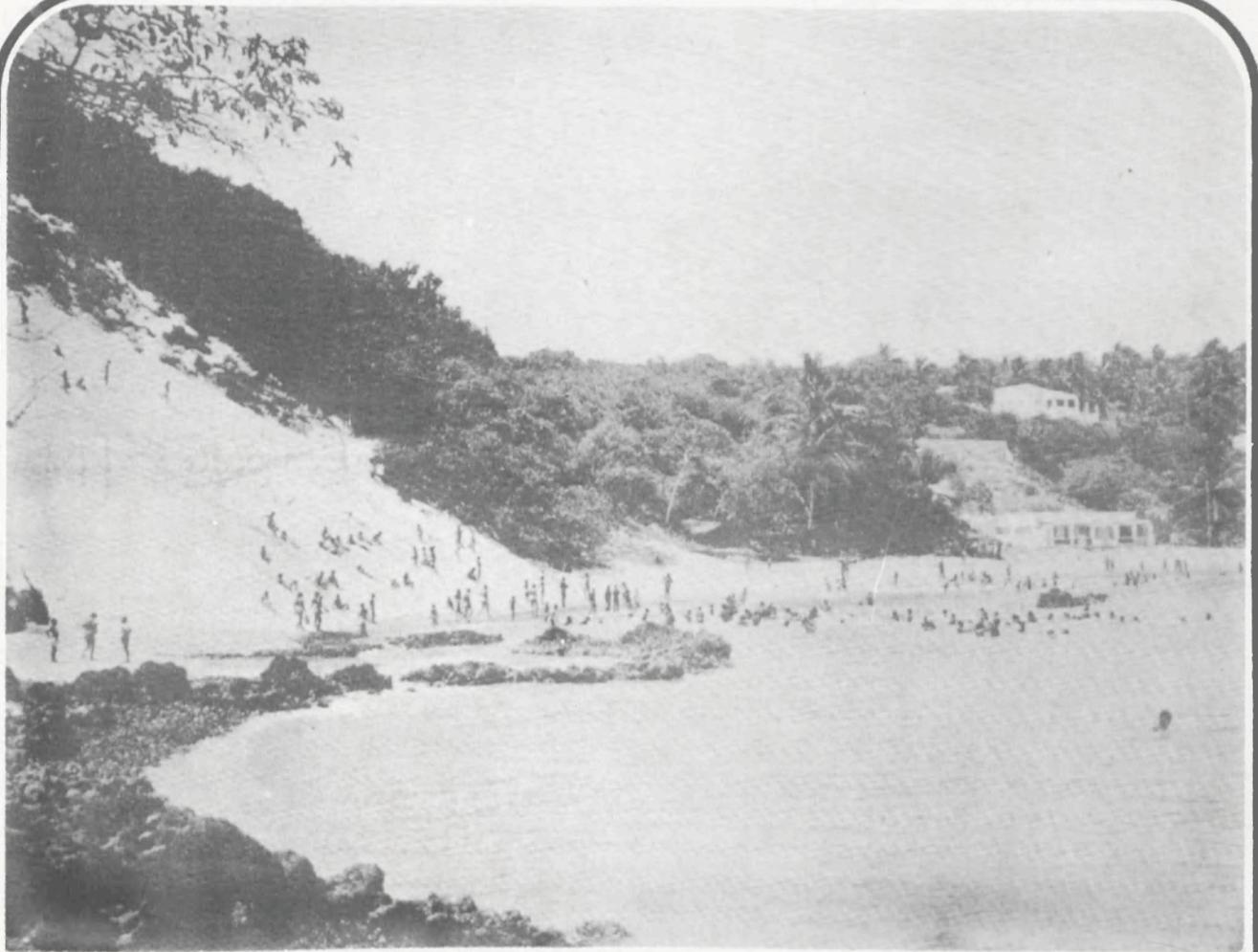
b) — Trading Company, Mercado Externo — Será organizada como um escritório de exportação, como suporte ao PROMOEXPORT que irá se desenvolvendo gradativamente com o exercício da complexa atividade — que se caracteriza pela agressividade e sofisticação. A experiência poderá atingir a auto-suficiência e ganhar tradição, funcionando, conseqüentemente, como uma autêntica escola técnica de comércio externo — preenchendo uma das grandes deficiências do setor.

Integração Efetiva — A conjugação de esforços pretendida aproximará técnicos competentes como José Walter Chaves Filho, Chefe do Setor de Crédito Rural do BNB, em Natal; Joani Brito de Sá, Coordenadora do Grupo de Cooperativismo do INCRA (RN) e Rivando Ramalho de Sá, Chefe da Seção de Desenvolvimento do INCRA (RN), potencializando a energia isolada existente, dentro da política desenvolvimentista preconizada pelo Governo da Revolução. Despertando-se pelo exemplo produtor o apoio concreto do INCRA com a inclusão do Estado na área do Plano Integrado de Desenvolvimento Cooperativista — PIDCOOP, citado na edição de dezembro findo dessa Revista. Assunto que merecerá toda atenção do novo Delegado do órgão no Estado, Eng. Agr. Francisco de Assis Martins.

Agradecendo a V. Sa. pela acolhida dispensada ao assunto ora esboçado, coloco-me ao seu inteiro dispor para prestar os esclarecimentos que desejar e como a qualquer outra pessoa, subscrevendo-me com muita estima e consideração.

Cordialmente

Júlio Rosado



PONTA NEGRA ESTÁ CHAMANDO. ENTRE NA LINHA.

Ponta Negra tem clube, boate, restaurante, hotel e tudo o mais que faz um lugar gostoso de se morar.

E agora em maio de 1977 terá uma moderna central telefônica, com todas as vantagens dos assinantes de Natal.

Inclusive com as ligações entre Natal e Ponta Negra e vice-versa como se fossem dentro da própria cidade. Sem taxas adicionais.

Ponta Negra passa, assim, a fazer parte do Sistema Telefônico de Natal, como se fosse um bairro da cidade.

Afinal, valeu a pena esperar. Mas ande logo que são apenas 500 telefones e pelo jeito não vai chegar para quem quer.

Só o Inocoop vai construir 1.800 casas, próximas à nova central. Outras já existem e mais serão construídas.

Daí você já pode imaginar o número de pessoas interessadas. Seja um dos primeiros, para não ficar de fora desta vez.

Vá depressa ao escritório da TELERN.

E tenha o jato mais veloz do mundo.



TELERN

TELECOMUNICAÇÕES DO RIO GRANDE DO NORTE S/A



gool!

**Como o gol, a Educação
é um trabalho de equipe.
Em campo os jogadores dividem responsabilidades.
E o objetivo é o gol, que alegra a torcida
e leva o time prá frente.
No campeonato da vida,
estudantes, professores, pais, famílias e Governo
são os responsáveis pela Educação.
Participe do esforço educacional do Rio Grande do Norte
ajudando na conservação de prédios escolares...
comparecendo às reuniões de pais e mestres...
participando do Conselho Comunitário na Escola
do seu bairro...
dialogando com os vizinhos sobre as necessidades
da Escola...
agindo como um dos responsáveis pela Educação.**



expo

Governo do Rio Grande do Norte · Secretaria da Educação e Cultura.