

RN ECONÔMICO

Revista mensal para homens de negócios

ANO VII - Nº 75 - AGOSTO/76 - CR\$ 10,00

A VEZ DO ALGODÃO?



407

tradição segurança garantia

A Caderneta de Poupança Banorte
tem a tradição, segurança e garantia do
SISTEMA FINANCEIRO BANORTE.

São 32 anos de solidez e bons
serviços prestados a seus milhares de clientes,
de Norte a Sul
deste grande Brasil.

caderneta
de poupança
Banorte

Tranquilidade para o futuro
Rua João Pessoa, 231

Diretores-Editores

Marcos Aurélio de Sá
Marcelo Fernandes de Oliveira

Gerência Financeira

Núbia Fernandes de Oliveira

Gerência Comercial

Roberto Macedo

Gerência Industrial

Creso Barbalho

Editor

Manoel Barbosa

Redator-Chefe

Sebastião Carvalho

Foto

Evaldo Ribeiro

Departamento de Arte

Emanoel Amaral
Luiz Pinheiro
Gilson Silva
Fortunato Gonçalves
Durval Tolentino

Composição

Ana Maria Coêlho
Vanda Fernandes

Diagramação

Fernando Fernandes

Colaboradores

Alcir Vêras da Silva
Alvamar Furtado
Benivaldo Azevedo
Cortez Pereira
Dalton Melo
Dantas Guedes
Domingos Gomes de Lima
Epitácio de Andrade
Fernando Paiva
Genário Fonseca
Hélio Araújo
Joanilson de Paulo Rego
João Wilson M. Melo
Jomar Alecrim
Manoel Leão Filho
Moacyr Duarte
Ney Lopes de Souza
Nivaldo Monte
Otto de Brito Guerra
Severino Ramos 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: 222-0806 - 222-0706 - 222-4455 - Redação: avenida Floriano Peixoto, 559 - Telefone: 222-0806 - 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 de Assinatura anual: Cr\$ 60,00. Assinatura para outros Estados: Cr\$ 75,00

Talvez seja prematuro falar em tempo das vacas gordas. Mas é inegável que, do ponto de vista econômico — e nurna época em que a palavra crise tornou-se comum no economês nacional — o Rio Grande do Norte atravessa uma fase bem razoável. Neste número, por exemplo, apresentamos alguns quadros satisfatórios. E em dois setores cruciais: o do algodão e da arrecadação estadual. No primeiro, se bem que em termos de produção tenha se verificado um recesso, descortina-se, pela primeira vez, um panorama altamente animador para os preços, em todos os níveis: estadual, regional, nacional e, sobretudo, internacional, ao passo que fatores conjunturais indicam que essa tendência, pelo menos a curto prazo, não se inverterá. Para completar o quadro, o Estado passou a contar com a sua primeira indústria têxtil — a Seridó — que integra o Centro Industrial do Grupo UEB. No setor arrecadação, os percentuais chegaram a um ponto em que será até difícil, daqui por diante, obter níveis mais significativos de aumentos, simplesmente porque crescimento tem limites. O Estado, por sua vez, segundo o próprio Secretário da Fazenda, colocou suas dívidas em dia e readquiriu toda a credibilidade dos organismos financeiros. Mesmo a redução dos prazos para financiamentos aos bens de consumo duráveis não afetou — até agora — o comércio de Natal. Anotamos também que outro setor, até então sem maiores significados, experimentou um súbito incremento: o das exportações de produtos manufaturados e semi-manufaturados. O leitor e o assinante poderão constatar essas afirmações ao longo dos depoimentos que nossa equipe colheu, dentro daquele princípio de informar corretamente, sem o toque do exagero.

O EDITOR

ÍNDICE



CAPA	
A hora e a vez do Algodão ?	7
ENTREVISTA	
Qual o gado ideal para clima e pastagens do RN?	10
PECUÁRIA	
Criadores vêm problemas mais sérios da nossa Pecuária	14
MINÉRIOS	
Pesquisa do Precambriano	17
RN exportará técnicos em Geologia	19
O que é Precambriano?	21
IRRIGAÇÃO	
No Baixo Açu o maior projeto do DNOCS	23
INAUGURAÇÃO	
Indústria Seridó: o início da era têxtil no RN	26
EXPORTAÇÃO	
Os dólares que o RN esperava	31
ADMINISTRAÇÃO	
RN recupera crédito e melhora arrecadação	35
COMÉRCIO	
Crédito: as realidades dos novos prazos	39
EXPANSÃO	
Cerâmica vive excelente fase	44
SERVIÇOS	
Apenas uma locadora resistiu e ainda persiste	46
ABASTECIMENTO	
Natal compra fora quase tudo que consome	47
SECÇÕES	
Homens & Empresas	4
ARTIGO	
Os efeitos das multinacionais	50

TELERN CONTRATA RECURSOS ADICIONAIS COM BNB: 53 MILHÕES

A TELERN está em fase de contratação de recursos adicionais com o Banco do Nordeste do Brasil, no montante de Cr\$ 53 milhões. Esses recursos destinam-se a complementar operação de crédito fixo já realizada, no valor de Cr\$ 27,6 milhões. As duas operações perfazem Cr\$ 80,6 milhões. A cifra corresponde, aproximadamente, a 37% dos investimentos que a Telern realizará este ano no Estado, que é de Cr\$ 220 milhões.

OS LUCROS DA GUARARAPES PARA ESTE EXERCÍCIO

O empresário Nevaldo Rocha, da Confecções Guararapes, informou ao **RN—ECONÔMICO** que os lucros daquela indústria, no primeiro semestre, foram da ordem de Cr\$ 60 milhões. E afirmou que a organização vai perseguir, até o final deste ano, a meta de Cr\$ 150 milhões. O mercado de confecções continua bom.

NOVO SERVIÇO DO INSTITUTO DE RADIOLOGIA

Uma nova e moderna clínica está sendo construída pelo Instituto de Radiologia na esquina da rua Jundiá com Afonso Pena. Contrará, segundo informa o médico José Carlos dos Passos, com seis aparelhos de Raios X e circuito fechado de TV, além do primeiro serviço de abreuografia aberto para o público.

A outra novidade é o setor de prevenção ao câncer da mama, com moderno serviço de radiografia e o mais completo sistema de angiografia da cidade — radiografia vascular. O equipamento é adquirido mediante convênio direto com a Philips holandesa.



DIVEMO FATURA MAIS COM PEÇAS GENUÍNAS

A Distribuidora Potiguar de Veículos e Motores S.A. — DIVEMO já está com a sua filial de Mossoró instalada e atendendo satisfatoriamente a toda região Oeste do Estado. Hoje, com as duas lojas, de Natal e Mossoró, na área de vendas de peças genuínas Mercedes Benz, a DIVEMO atingiu o faturamento de 1 milhão de cruzeiros, mês de julho último, contra apenas 30 mil cruzeiros em janeiro de 1975, quando a empresa se instalou no RN. O empresário Armando Peixoto mostra-se cada vez mais interessado na expansão dos seus negócios em nosso Estado.

CENSO ECONÔMICO PODE ESTAR PRONTO NO FINAL EM OUTUBRO

Estima o delegado local do IBGE, Hélio Cesar de Andrade, que o Censo Econômico do Rio Grande do Norte esteja em sua fase final em outubro. Um problema encontrado foi a deserção de uma pequena parte da mão-de-obra em alguns municípios. Como os recenseadores foram contratados em regime CLT, pela primeira vez, isso tem implicado em sobrecarga nas tarefas administrativas. Essa deserção, contudo, só se verificou num ou noutro município e no geral tudo vai bem.

LOTEAMENTOS EM PASSAGEM DE AREIA SAEM EM SETEMBRO

Os loteamentos Jardim Santa Helena e Jardim Pitimbu, compreendendo uma área de 330 hectares de terras encravadas na antiga granja da Passagem de Areia, no município de Eduardo Gomes, serão lançados à venda em setembro pela SINAT — Sociedade Imobiliária de Natal Ltda., através da corretora de imóveis Francisco Ribeiro. Os loteamentos foram planejados para várias opções de compra, com 1.840 lotes de 1.000 metros quadrados, 19 lotes de 6.000 metros quadrados para pequenas granjas e mais 27 lotes especiais de frente para a BR-304, numa área considerada como industrial.

NOVA PERSPECTIVA PARA AS REFORMAS DOS "REIS MAGOS"

É possível que, agora, o hotel internacional dos Reis Magos passe, realmente, para o controle da Varig e sua rede Tropical de Hotéis que agora lhe pertence integralmente. Além das reuniões marcadas para este mês entre a cúpula da Varig e o Secretário Benivaldo Azevedo, de Indústria e Comércio, está prevista para o fim de agosto uma reunião geral da empresa, aqui em Natal. A nova cúpula da rede da Tropical é: Diretor-Presidente — Antonio Carlos Pestana Filho; Diretor-Superintendente — Tarso Dieger; Diretor-Financeiro — Antônio Carlos do Nascimento. A pretensão da Varig é a de promover amplas reformas no "Reis Magos" tão logo o adquiria, fazendo cessar o regime de arrendamento com o Governo do Estado que, segundo o contrato, deveria vigorar até 1980. Informa o gerente do hotel, Antonio Cardoso, que a empresa tem como filosofia decorar seus hotéis com a melhor semelhança possível aos interiores dos seus aviões para, assim, tentar estabelecer um intercâmbio de imagens no passageiro e no hóspede.

GANORTE INTENSIFICA PROGRAMA IMOBILIÁRIO

Francisco de Assis Cordeiro Bezerra e Álvaro Figueiredo Maia de Mendonça Júnior, representantes da BANORTE Crédito Imobiliário S/A em Natal, estão massificando os Financiamentos Imobiliários, ao mesmo tempo em que intensificam os Processos de Condomínio Habitacional, visando concluir diversos Programas que estão em andamento.

VIVENDA INAUGURA AINDA ESTE ANO FILIAL DO RECIFE

A Vivenda, depois de implantar suas filiais em João Pessoa e Fortaleza, pretende inaugurar ainda este ano — possivelmente em novembro — a filial do Recife.

Na capital pernambucana a empresa potiguar vai explorar o mercado da intermediação de vendas de imóveis e de prestação de serviços.

RN SERÁ PRIMEIRO DA REGIÃO A TER MÁQUINAS OPEN-END

As moderníssimas máquinas de fiação de algodão tipo Open-End, consideradas as mais avançada no mundo, vão integrar o parque industrial do Cotonifício Norte Riograndense S/A que, fundado em 1951, está passando por um processo de ampliação e modernização. Trata-se de um conjunto de máquinas de fiação de algodão a turbinas (rotores), técnica mais avançada do que a utilizada com os fusos tradicionais. A compra já foi feita na Alemanha e a encomenda deverá ser entregue em novembro próximo, tornando o Cotonifício Norte-Riograndense S/A a primeira unidade industrial do Nordeste a contar com equipamento desse tipo. A projeto de ampliação e modernização da empresa foi aprovado e financiado pelo Banco do Nordeste do Brasil e, em junho passado, foi fechado o câmbio e aberta a carta de crédito em favor dos

fabricantes das máquinas. Atualmente, o Cotonifício Norte-Riograndense trabalha com 4.200 fusos, consumindo mensalmente cerca de 40 mil quilos de algodão pluma, tipo mata 28/30. Com a ampliação, passará a consumir mais 80 mil quilos mensalmente, com um total de 120 mil, índice bastante significativo para o Estado. No momento, 80% do fio produzido tem mercado nos Estados do Nordeste, mas com a entrada em operação das máquinas Open-End será possível a exportação para outros países. A atual diretoria da empresa é composta por: Presidente — Manoel Gonçalves Ribeiro; Vice-Presidente — João Bosco Freire Ribeiro; Gerente — Gustavo Freire Ribeiro. A capela Santo Antonio, na Avenida Salgado Filho, anexa à fábrica, foi construída pela empresa em 1956 e doada a Arquidiocese de Natal.

MAISA E O SEU ATUAL RITMO DE ATIVIDADES

Três aspectos importantes da fase atual das atividades da Maisa - Mossoró Agro-Industrial S/A.:

PRODUÇÃO DE CAJU - Ainda este ano a Maisa espera equilibrar receita e despesa, podendo chegar a autosuficiência em 1977. A produção de caju prevista para este ano é de 15 mil toneladas, traduzindo-se em termos de produção industrial em 1.500 toneladas de castanha e 3.500 pedúnculos. A castanha será beneficiada pela Maisa, no Ceará, fábrica também pertencente ao grupo EIT. O pedúnculo colhido este ano, segundo informa o industrial José Nilson de Sá, já será industrializado na unidade recém construída dentro da Maisa, com capacidade inicial para seis mil toneladas de suco. Toda produção de suco já está vendida a Maguari, de Pernambuco. A Maisa representa, hoje, investimento da

ordem de Cr\$ 45 milhões, dos quais 20 milhões de recursos próprios e 25 financiados pelo Banco do Brasil.

PRODUÇÃO DE "BABI BEEF" — A filosofia empresarial básica da Maisa, ao implantar o consórcio pecuária/caju, tem demonstrado, na prática, completa viabilidade, à luz dos excelentes resultados obtidos. Os experimentos regionais de seleção e produtividade estão sendo desenvolvidos com um plantel composto de 2.500 matrizes de gado de alta linhagem e mestiço das raças Gir, Guzerá e Nelore. Um dos aspectos dessa experiência tem permitido a produção da carne de alta qualidade, conhecida no mercado internacional como "babi beef". Para essa produção, foram selecionadas 40 unidades de macho mestiço desmamados com

apenas dez meses e submetidos ao regime de semi-confinamento, sendo obtido, em apenas 15 meses, a significativa média de 400 quilos por unidade. Só países com modernos padrões de pecuária produzem esse tipo de carne.

PROJETO DE COLONIZAÇÃO — A direção da Maisa já entregou ao INOCOOP o seu projeto de colonização em que pleiteia financiamento para o núcleo residencial com 600 casas e toda uma infraestrutura comunitária, compreendendo áreas verdes, centros sociais e escolas. Todo o projeto foi executado de acordo com a nova regulamentação do BNH, através do Programa Habitacional Empresa-PROHEMP. Informa o empresário José Nilson de Sá que o projeto será, em sua faixa, o primeiro a ser aprovado no Nordeste.

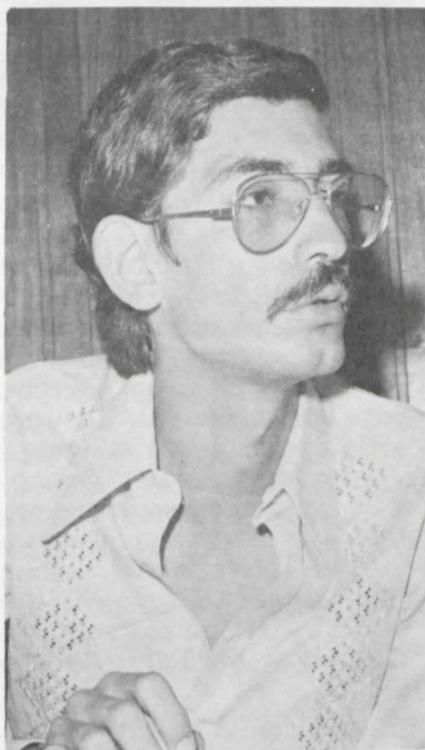
BEZERRA IMÓVEIS: agora mais garantia de melhores negócios

O florescente mercado imobiliário natalense (e norterio-grandense, de modo geral) está ganhando uma empresa apta a operar dentro dos mais rigorosos padrões de qualidade, oferecendo um serviço embasado nos mais altos princípios de honestidade, tão necessários neste setor empresarial: no início de setembro, estará se instalando a empresa BEZERRA EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA., que se propõe a desenvolver todos os serviços inerentes à sua categoria. Compra, venda, locação e administração de imóveis, são os serviços que a nável empresa vai prestar a uma clientela sempre merecedora de bom atendimento, como entende o diretor-presidente da firma, Waldimir Bezerra de Figueiredo

A empresa, no entanto, não é nenhuma principiante no setor: ela nasce justamente da experiência do seu principal sócio, que até agora atuou no mercado imobiliário natalense como corretor autônomo, fazendo em nome de sua BEZERRA IMÓVEIS, alguns dos melhores negócios do ramo, em nossa capital, durante o ano que transcorreu entre julho de 1975 (quando se estabeleceu por conta própria) e julho deste ano, quando partiu decididamente para dar um cunho empresarial definitivo à sua firma.

Waldimir Bezerra de Figueiredo, por outro lado, também não é apenas um corretor com um ano de prática no setor, embora esse ano tenha representado, para a sua nova profissão, um período cheio de êxitos, devidos à sua maneira correta de atuar. Oficial da Reserva do Exército (fez CPOR em Recife, em 1970), ele veio para Natal em 1973, para um estágio de serviço no então 2º/7º/RO, hoje 17/GAC, onde permaneceu dois anos. Ao final desse período, passando para a reserva, começou a trabalhar no setor imobiliário, buscando na vida civil uma atividade que lhe possibilitasse um desempenho coerente com os padrões assimilados na caserna, em que o senso de responsabilidade fôsse o fator mais flagrante. Começou como corretor da filial de Natal da empresa **Ferreira Imóveis**, do Recife, adquirindo a experiência que iria ajudá-lo grandemente no momento em que resolveu se iniciar como corretor autônomo, através da BEZERRA IMÓVEIS.

— “Os negócios aumentavam” — diz ele — “e a gente foi sentindo necessidade



Waldimir Bezerra: Prestando mais e melhores serviços no setor da corretagem imobiliária.

de ampliar o atendimento. Daí, surgiu a idéia de fundar a empresa, que terá pessoal especializado, inclusive um “expert” que virá do Recife, um profissional com oito anos de experiência no setor imobiliário, nas praças do Rio, Salvador e Recife”.

A BEZERRA EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA. contará com um assessor jurídico e um quadro de dez corretores, dispondo ainda de transportes próprios, para o atendimento à sua numerosa clientela.

— “Procuraremos sempre prestar um serviço dinâmico e honesto” — diz Waldimir Figueiredo — “pois entendo que no setor imobiliário a honestidade é a principal vantagem que se deve oferecer ao cliente”.

O trato refinado com a sua clientela, Waldimir Figueiredo sabe ter a partir do fato de possuir um curso de Psicologia Aplicada às Relações Humanas e, hoje

acadêmico de Medicina, ter sido sempre um militar de irrepreensível carreira, com constantes elogios dos seus superiores.

Inaugurando na Praça Tamandaré, nº 78 (telefone 222-1998) a sua BEZERRA EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA., ele oferecerá aos seus clientes um expediente corrido, de oito às 20 horas, além de local para estacionamento e o desempenho especializado dos funcionários.

Ciente da profissão que exerce, ele fala sempre com fluência, sobre o setor imobiliário:

— “Entendo a profissão do corretor de imóveis como uma das mais dignas, embora reconheça que muita coisa ainda há por fazer, para torná-la mais edificante. Não podemos nem devemos negar que existem elementos inescrupulosos metidos no nosso meio, não raro atrapalhando os bons negócios e, o que é pior, concorrendo para a desordenada inflação nos preços de certas mercadorias”.

Ele acha que deveria se cuidar da promoção de cursos de especialização e que ao pretendo corretor não bastasse apenas se inscrever no CRECI — Conselho Regional dos Corretores de Imóveis: deveria haver comprovação de idoneidade, de nível cultural e formação profissionalizante, enfim.

— “Quando isto ocorrer” — acentua ele — “então a nossa profissão se livrará desses elementos sem idoneidade, que muitas vezes, na ânsia de realizar negócios nem sempre insuspeitados, chegam a dar valores fictícios a determinados imóveis, acima da avaliação efetuada pela imobiliária credenciada. Com isto, com essa super-valorização, acarretam prejuízos até ao proprietário do imóvel, que fica meses e meses a fio, esperando que alguém apareça para comprá-lo — o que, é forçoso reconhecer — raramente acontece”.

Dentro desse espírito de atuação profissional, Waldimir Figueiredo vai dinamizar a sua empresa (que tem como diretora-administrativa a sua esposa, Rosângela Maria Carvalho de Figueiredo) e afora o atendimento nos setores de compra, venda, locação, administração de bens, incorporações e avaliações, já tem três loteamentos para breve lançamento: o Jardim Suiço (chácaras na Lagoa do Bonfim) e mais dois terrenos, um de 60 hectares, no trecho Parnamirim-Macaíba e outro na Praia de Pitangui. Afora isto, tem tido sempre preferência nas vendas de casas construídas pela PROEX — Projeto Execução Engenharia Ltda.; EMPESA — Empreendimento e Construções S.A.; Construtora Pirâmide e ECONGEL — Empresa de Construções Gerais Ltda.

A VEZ DO ALGODÃO?

Os preços subiram tanto que inutilizaram os gráficos dos órgãos técnicos. O mercado parece não ter fim: de tão boas, as perspectivas são desnorteantes. Mas esse novo e fascinante mundo para o algodão potiguar pode desabar se não for resolvido o problema da produtividade.



O ritmo do aumento do preço do algodão tem sido tão fulminante que está provocando situações inusitadas. Uma delas: inutilizou os bem cuidados gráficos, implantados em amplas molduras, distribuídos pelas salas da Subcoordenadoria de Classificação, órgão da Secretaria de Agricultura encarregado de classificar o produto. A proporção do aumento foi tal, em relação aos preços das safras anteriores, que a coluna reservada para 76 simplesmente não caberá no quadro, na altura. É, sem dúvida, um prejuízo saboroso em meio aos prognósticos os mais entusiasmados do setor algodoeiro do Rio Grande do Norte. Prognósticos que vão além de todas as expectativas, a ponto de alguns observadores mais ponderados já abordarem temas antes nunca suspeitados para o setor. Como a necessidade de se cuidar de por um paradeiro

nos preços, procurando melhorar o mais rapidamente possível o índice de produtividade. Essas ponderações dos experimentados são feitas em razão da preocupação natural que causa todo período de exagero - seja na baixa, seja na alta excessiva. E ninguém tem a mínima dúvida de que o repentino disparar dos preços do algodão em todo o país e no mercado internacional são mais do que exagerados, sobretudo porque ocorreu num período muito curto e no bojo de uma série de fatores conjunturais nos quais se sobressai um ponto: a falta de uma base segura para lastrear um suporte de permanente prosperidade futura.

PREÇO E PRODUÇÃO — E a principal deficiência dessa base, é justamente uma inquietante falta de equilíbrio entre os preços e a produção do algodão no Rio Grande do

Norte. A evolução dos preços confrontou-se com a redução das safras e o aumento da procura. Porém, conforme acentuam com precisão alguns técnicos, essa distorção não ocorreu dentro daquela sistemática que quase sempre é benéfica a um determinado produto. Isto é: não se configura um quadro harmônico em que a produção é toda absorvida pelo mercado e, assim, o produtor ficar tranquilo porque sempre encontrará bons preços, dentro da lógica da oferta e procura do sistema de livre jogo do mercado.

O nó da questão é que a escala descentende da produção já passa dos níveis que poderiam ser considerados normais e a procura, por sua vez, tende a multiplicar-se em períodos cada vez menores, devido a vários fatores, entre os quais estão: valorização da fibra natural nos mercados internacionais, crescimento

do parque têxtil e de confecções do Rio Grande do Norte, queda das safras dos maiores centros produtores do país. Um técnico disse ao RN—ECONÔMICO:

— Veja bem: até as saias se tornaram mais compridas. E isso exige mais tecidos.

E, abordando fatores mais objetivos:

— O alto preço da soja no mercado internacional fez com que suas plantações passassem a ocupar mais terreno no Sul, onde estão os Estados de maior produção. E há, ainda, o trigo. O Governo Federal tem concedido uma série de estímulos aos produtores do sul a fim de conseguir para o país a autosuficiência em trigo, a curtíssimo prazo. Consequentemente, planta-se mais trigo, em detrimento do algodão, no Sul dos países. Todavia, isso ainda não é tudo. O clima, ultimamente, tem sido bastante prejudicial às safras, de um modo geral. Mas ainda vou mais adiante: a preferência do Europeu e norte-americano pelos tecidos naturais deve-se até a fatores científicos, como a inadequação dos tecidos sintéticos para o processo de ventilação dos corpos, pois eles não transpiram.

Enquanto essa situação vai assumindo contornos cada vez mais nítidos, configurando um contexto onde se torna mais necessário o aumento da produção, as safras do Rio Grande do Norte vêm decaindo. Até há uns três anos, a safra média do Estado era da ordem de 28 mil toneladas. Mas, a de 75/76 foi de 26.700 toneladas e a 76/77 está sendo estimada entre 22 e 24 mil toneladas, com o aparecimento dos primeiros lotes no Serviço de Classificação. Quanto aos preços pagos ao produtor, o comportamento vem sendo o seguinte: 1973 - 2 cruzeiros e 68 centavos o quilo; 1974 - três cruzeiros o quilo; 1975 - quatro cruzeiros e vinte centavos o quilo e em 1976 entre oito e dez cruzeiros o quilo. Isso no Rio Grande do Norte. Nos outros centros produtores o aumento tem chegado até a 316 por cento.

COMERCIALIZAÇÃO E INTERMEDIÁRIOS — Nessas avaliações estatísticas, vem logo a questão da comercialização. E, em termos de comercialização, surge automaticamente a figura do intermediário, reconhecidamente como o elemento



Walter Lopes: A figura do intermediário, como um mal necessário

de maior influência na elevação dos preços. No entanto, segundo o Coordenador de Assuntos Especiais da Secretaria de Agricultura, Walter Lopes, o “intermediário, na situação atual do mercado de algodão e estrutura de produção do Rio Grande do Norte é um mal necessário.”

— E lógico que eu não defendo o intermediário - pondera. Apenas quero demonstrar que, no momento, o produtor do algodão nem as usinas de beneficiamento podem prescindir da atuação do intermediário. O produtor, geralmente desprovido de recursos para ele próprio beneficiar o algodão em caroço e transformá-lo em pluma e até mesmo de veículos para transportar a produção para as usinas, necessita do intermediário. Este vai ao produtor, adquire a sua produção e a transfere para as usinas.

Daí que o produtor, no entender do Sr. Walter Lopes, tem no intermediário uma “porta para as usinas”, já que ele mesmo não dispõe de recursos para adquirir prensas e descaroadores.

— A situação, no entanto, por esse aspecto, está se modificando aos poucos com a melhoria dos sistemas de cooperativas. Recentemente, uma dessas cooperativas, a de Umarizal, realizou excelentes negócios para os seus associados. afirmou.

Quanto ao panorama geral do mercado algodoeiro, no momento, no Rio Grande do Norte, o Sr. Walter Lopes mostra-se apreensivo.

— Acho que estamos vivendo o ápice dos preços e eles deveriam se estabilizar. adverte.

No fundo, teme que a impossibilidade total de abastecer o mercado termine forçando o Governo a abrir as portas para a importação, o que terminaria invertendo a situação.

AS COOPERATIVAS E A PRODUÇÃO — Assim se a problemática do algodão, no Estado, deixa de ter, afinal, o seu ponto mais crucial na questão do preço, esbarram os seus produtores na estrutura de comercialização e nos mecanismos de produtividade. O Rio Grande do Norte dedica ao cultivo do algodão uma área de 500 mil hectares. As safras não são mais expressivas, segundo a opinião de Walter Lopes, devido a variação do clima, a baixa produtividade por área (no Rio Grande do Norte a índice é de 200 quilos por unidade de área e no sul 1.500) e, eventualmente, pragas. A qualidade da semente, evidentemente, também é de fundamental importância porque, como é óbvio, é do seu poder germinativo que depende o índice quantitativo da safra. Quanto ao fator qualidade, o algodão potiguar é particularmente dotado. Do total produzido, 60 por cento é do seridó (a valiosa fibra longa), 25% do mata (fibra curta) e 15% do sertão (fibra média). Existem no Estado 258 complexos de descarçamento.

A comercialização obedece fases simples: sai do produtor para a usina, na forma do caroço de algodão; na usina, o algodão é submetido ao processo de beneficiamento - limpeza é descarçamento; beneficiado, na forma de pluma, é transformado em fardo e a etapa seguinte já é a da classificação pelos postos mantidos pela Secretaria de Agricultura, em convênio com o Ministério da Agricultura, em Natal, Acari (que passa por um processo de reestruturação), Caicó e Mossoró. A tarefa do posto de classificação é estabelecer a qualidade do produto, dando-lhe o justo valor.

O produtor perde o contato com o algodão bruto porque não tem condições para beneficiá-lo. Tem de

vender ao intermediário, quase num regime de imediatismo.

Na conjuntura atual, a solução mais viável para o produtor de algodão parece ser a conjugação de forças através de cooperativas que possuem usinas de descaroçamento e vendem o produto acabado diretamente para o exportador ou às indústrias têxteis. Como é próprio do regime cooperativista, o lucro é dividido entre os associados.

Segundo revela o Coordenador de Cooperativismo da Secretaria de Agricultura, engenheiro agrônomo Gilzenor Sátiro de Souza, "a participação das cooperativas na comercialização do algodão aumenta a cada ano."

— Na safra 71/72 assinala Gilzenor Sátiro essas sociedades absorveram 3,5% da produção estadual e apenas duas cooperativas com máquinas próprias estavam engajadas nesse processo. O número delas aumentou para seis e a participação para 5,6%, na safra 72/73, sendo que três possuíam usinas e as três outras beneficiam o algodão em máquinas de terceiros.

Informa Gilzenor que, na safra seguinte, "uma fatia maior, ou seja, 7,7% do mercado de produtores pertenceu às mesmas seis cooperativas. O êxito obtido induziu outras cooperativas a entrarem no processo e tanto foi assim que, na safra 74/75, apesar da redução de praticamente 25% no volume produzido em relação ao ano anterior, oito cooperativas, três com usinas, elevaram a participação para 8,7%. Finalmente, uma parcela significativa do mercado ficou nas mãos destas sociedades na última safra (75/74), quando cinco cooperativas, com quatro usinas, comercializaram cerca de 12% da produção estadual.

INCREMENTO — Continuando seu raciocínio, nota o engenheiro agrônomo:

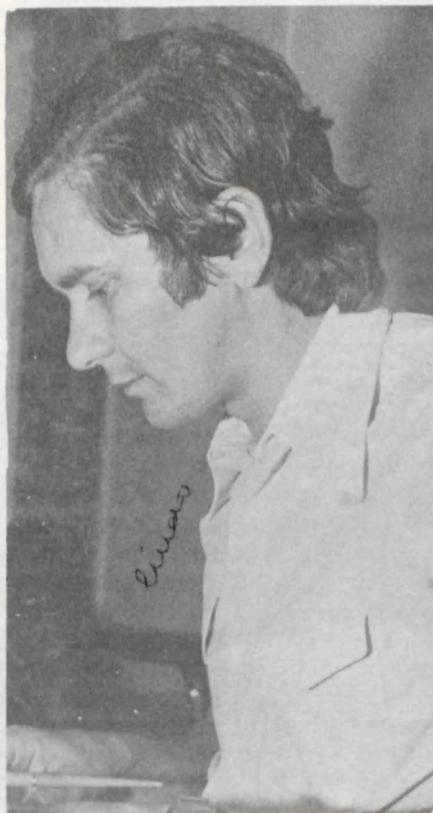
— Pode-se inferir que as posições conquistadas estão assentadas em embasamentos sólidos de vez que se registraram incrementos sucessivos das quantidades comercializadas, embora o volume das safras tenha variado, porquanto foi de 25,4 mil toneladas de pluma, em 1971/72, passando a 31,9 mil toneladas em 1973/74, apresentando uma taxa de crescimento anual de 12%, nesse curto período, voltando, em 1974/1975 e 1975/1976,

praticamente aos níveis de 1971.

E enfocando o problema em termos de perspectivas, assinala:

— Até a safra de 78/79 nove cooperativas deverão reunir dez usinas de algodão distribuídas entre as cooperativas Agrícola Mista do Médio Oeste Potiguar Ltda (Umarizal), com duas usinas, uma já instalada; Agrícola dos Cerealistas de apodí Ltda, projeto aprovado; Agropecuária de Alexandria Ltda., usina instalada; Agropecuária de S. Tomé Ltda., usina instalada; Agropecuária de Serra Negra do Norte Ltda, projeto em aprovação; Agropecuária Vale do Açu Ltda., projeto elaborado; Agropecuária de Epitácio Pessoa Ltda Pedro Avelino, projeto em estudo e Agropecuária de Caicó Ltda., projeto em estudo.

Segundo Gilzenor, "estas sociedades, em conjunto, deverão reunir capacidade para beneficiar 50 mil toneladas de algodão em caroço. "Os benefícios que, no entender do engenheiro agrônomo, as cooperativas possibilitam ao agricultor são: transporte, armazenagem, beneficiamento, financiamento, vendas, etc.,



Gilzenor Sátiro: "Participação das cooperativas na comercialização do algodão aumenta de ano para ano".

além de fornecerem o crédito e os insumos necessários à produção.

Afirma Gilzenor Sátiro que o "resíduo monetário, resultante do confronto entre as receitas e os custos, é retornado aos sócios na proporção do volume de negócios que cada um fez com a cooperativa. Este princípio leva a que o agricultor receba o preço da maior cotação observada no mercado de produtores e possibilita que se realize uma melhor distribuição de rendas".

Se, como esperam os técnicos, o problema da comercialização tem um futuro mais ou menos delineado com a participação cada vez maior das cooperativas, o da produtividade dependerá de um esforço mais amplo. Aí, embora a participação do Poder Público seja vista sempre com reservas, é inevitável que só uma atuação do Estado poderá elevar os níveis, através de programas mais agressivos de tratamento e distribuição de sementes. No ano passado foram realizados testes pelo Infaol, que compreenderam a aplicação de técnicas nucleares em algodoeiro de fibra longa e extra-longa, enxertia do algodoeiro mocó, observações preliminares sobre o efeito dos paraventos na produtividade do algodoeiro herbáceo e uso de herbicidas. Esse programa já é resultado de um convênio celebrado com o Departamento de Energia Nuclear da Universidade Federal de Pernambuco, no chamado espírito de integração Universidade/Empresa.

Também está em execução um Plano Nacional de Semente que visa atender aos agricultores principalmente no que se refere às sementes de algodão arbóreo e herbáceo.

No dramático livro da história do algodão no Rio Grande do Norte pela primeira vez há um capítulo onde são desfilados prognósticos risosos para o produtor, que tem sido sempre o mais sofrido do ciclo que termina na confecção ou produto semi-industrializados. Abriam-se os mercados; o problema passa a ser de preço mínimo para o de preços máximos e a economia do Rio Grande do Norte pode vir a atravessar um dos seus mais ricos ciclos: o do algodão.

A não ser que o milagre da técnica faça surgir uma milagrosa fibra sintética que não tenha como matéria prima o petróleo.

Qual o gado ideal para clima e pastagens do RN?

Hoje com um plantel de apenas 900 mil cabeças de gado, o RN é um Estado carente dos dois principais produtos advindos da prática pecuária: carne e leite.

E, como toda a região Nordeste, se ressentido de um animal de bom porte e boa produtividade, que renda mais em menos tempo de criação. O gado ideal para as nossas pastagens ainda está para ser encontrado, através de um cruzamento certo. O Governador Tarcísio Maia, também um criador tradicional, aborda vários aspectos dessa questão, nesta entrevista exclusiva para RN-ECONÔMICO.

A problemática do gado ideal para as condições climáticas do Nordeste persistem hoje com a mesma intensidade que há décadas. Depois da fixação do Zebu indiano nas pastagens da região, realmente outras tentativas a nível geral nunca foram feitas, embora tenha sido sempre urgente o encontro de um cruzamento ideal que termine num gado tanto bom para o corte como para o leite. Isto porque as variedades zebuínas que possuímos alternam as probabilidades: se uma é boa para o animal de corte, outra é o apenas para o leite e geralmente todas deixam muito a desejar, em termos de carcaça e desfrute.

Para abordar a questão pecuária do Rio Grande do Norte, notadamente no setor bovino, RN-ECONÔMICO ouviu o governador Tarcísio Maia, um homem intimamente ligado a essa problemática, se não por conta de seu cargo público, porém por se tratar também de um criador, para quem o setor pecuário não tem segredos.

Defensor da miscigenação das nossas raças zebuínas com algumas européias, Tarcísio Maia começa agora no seu governo uma tentativa que considera das mais importantes: o cruzamento das variedades zebus com o gado francês Limousin, de

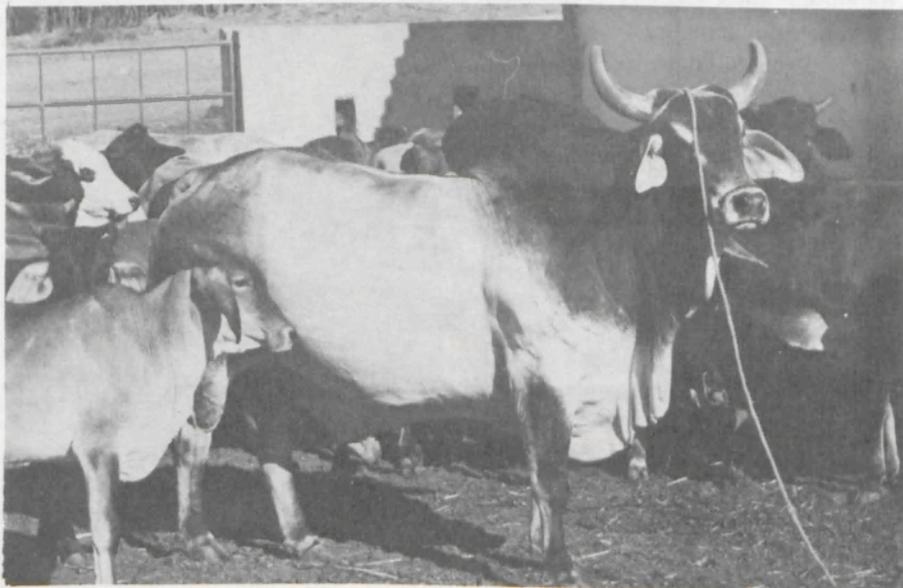
que a Secretaria de Agricultura adquiriu recentemente mais de uma centena de matrizes, já chegadas ao Estado. No entanto, no seu entender "a raça ideal para a nossa região ainda está por ser criada". E pode ser que surja justamente desse cruzamento que agora se vai iniciar.

RN-ECONÔMICO — Qual a situação atual da pecuária no Rio Grande do Norte?

Tarcísio Maia — O nosso Estado possui hoje, aproximadamente, 900 mil bovinos, um pouco mais de meia cabeça de gado para cada habitante. A nossa pecuária, no entanto, se compõe dessas 900 mil cabeças de bovinos e mais cerca de 250 mil ovinos, 180 mil caprinos e 150 mil suínos. O gado bovino se constitui na sua grande maioria de mestiços zebus, gado de origem indiana. Há alguns pequenos plantéis de raças puras, especialmente raças européias, mas sem expressão numérica, no contexto geral.

RN-ECONÔMICO — Muito se fala que o gado zebu, originariamente indiano, é bom para a nossa região porque é adaptável ao nosso clima quente, é um animal rústico, resistente, que se acomoda inclusive a regimes alimentares de má qualidade, como o que comumente lhe oferecemos no Nordeste, especialmente no nosso Estado. Mas não se trata de um gado bom, porque nele nunca há equilíbrio entre peso/carcaça/produção de leite ou carne. Como o senhor vê esse aspecto da questão?

Tarcísio Maia — Se compararmos a rentabilidade do gado europeu,



"Espero que meus sucessores continuem experiências genéticas"

por exemplo, com a do zebu ou de raças zebuínas, veremos facilmente que o nosso é bastante inferior. Em primeiro lugar, ele não tem capacidade leiteira, salvo as raças Gir e Guzerá, que dão um pouco de leite. O Nelore, outra variedade do zebu, não produz leite, sendo por conseguinte um gado para carne, mas mesmo assim de baixo rendimento. Depois, as raças zebuínas geram um gado bastante tardio. Enquanto na Europa, nos climas frios e temperados se abate um macho com ano e meio/dois anos, conseguindo-se um animal de em média 300 quilos, no Rio Grande do Norte e de modo geral no Nordeste, se abate uma rês depois de 3 ou 4 anos, e com menos da metade desse peso. Por aí já se pode ver que o zebu não é o gado ideal para a nossa região, em termos de rentabilidade. Ele apenas se adapta ao nosso clima, resiste, consegue viver.

RN—ECONÔMICO — Mas mesmo assim se verifica que alguns criadores conseguem bons exemplares desses cruzamentos.

Tarcísio Maia - Sim, de fato existem bons rebanhos de raças puras ou raças zebuínas, como Gir, Guzerá ou Nelore, mais isto não quer dizer que seja um gado de boa rentabilidade. Quando um produtor consegue vender uma matriz reprodutora por alto preço, está conseguindo apenas um preço artificial. O gado que ele está vendendo, na realidade não vale aquilo. Pela lógica, o gado vale pelo seu peso ou sua capacidade leiteira. Pode-se vender um animal por 30, 40, 50



“Problema agrostológico do nosso rebanho é o mais importante”

mil cruzeiros, mas o que se está vendendo é a capacidade reprodutora desse animal, nunca o seu peso real. Eu reafirmo: como animal de corte, o zebuino não é rentável. E muito menos como gado leiteiro.

RN—ECONÔMICO — *Vai ser possível, finalmente, se conseguir uma miscigenação ideal, no Rio Grande do Norte, com a introdução das matrizes da raça Limousin?*

Tarcísio Maia - Não apenas no nosso Estado, mas em todo o Nordeste, é necessária a busca de uma mestiçagem própria. Somente o sul do País comporta a criação de raças puras européias, para se conseguir numa rentabilidade aproximada da que se tem na Europa. Isto porque naquela região o clima também se aproxima do europeu. Mas para nós, o importante é conseguir juntar a adaptabilidade do zebu com a capacidade leiteira e a precocidade da carcaça sobre o peso vivo e da carne sobre a carcaça, que o gado europeu possui. E daí, se tirar o nosso gado ideal. O Limousin, procedente da França, vem para o Rio Grande do Norte para um experimento que espero seja continuado pelos que me sucederem. Com ele procuramos uma raça boa para o corte. A nova mestiçagem poderá substituir a Nelore, justamente porque vamos cruzar Nelore com Limousin. Ora, a Nelore é, das raças zebuínas, a mais exequível, para a produção de carne, abatendo-se o animal depois de 3/4 anos. O mestiço Nelore/Limousin poderá ir para o abate com metade desse tempo. Se, ao contrário, desejarmos um gado bom de leite, então será o caso de se cruzar o Limousin com uma raça holandesa, Schwitz, por exemplo. É sabido que o melhor rebanho leiteiro do mundo é o holandês e a raça Schwitz tem o privilégio de ser tão boa de leite quanto de carne. Há muito tempo sou partidário do cruzamento do Zebu com o Schwitz, que produz um mestiço de bom porte, razoável capacidade leiteira e apreciável rendimento no peso.

RN—ECONÔMICO — *Se o*

Compra e venda de Ações

É COM A “SERVECRED”

- Letras de Câmbio
- Letras Imobiliárias
- Ligada diretamente com o pregão da Bolsa de Valores de São Paulo.



SERVECRED
corretora de títulos e valores mobiliários *Ltda*

Membro da Bolsa de Valores do Rio Grande do Norte

Rua Floriano Peixoto, 559 — Tels.: 222-2262 — 222-4249





"Na nossa pecuária ainda há muita coisa por fazer"

cruzamento Zebu/Schwitz é tão viável, por que não se fixar nele, ao invés de importar outras raças?

Tarcísio Maia - Realmente, a mestiçagem de zebrinos com gado holandês é feita no Brasil e em outros países há muito tempo, e já existe o esboço de uma raça constituída, o gado Lavinia, resultado desse cruzamento. É um gado bom. A dificuldade na mestiçagem ocorre no problema das gerações. O ideal seria o cruzamento de meio sangue de uma e meio sangue de outra raça. Mas acontece que não se pode ter sempre uma vaca holandesa de bom porte para cruzar com um touro zebu. Então, se é obrigado a efetuar cruzamentos de gerações consecuentes, e isto obviamente vai diminuindo a pureza da mestiçagem. Por outro lado, se o animal decorrente do cruzamento tem mais sangue europeu, ocorre o inconveniente do nosso clima, que vai agir sobre ele. Finalmente, somos obrigados a ficar com um animal com apenas 1/4 de mestiçagem Schwitz, a chamada "geração de sacrifício", um animal de grande porte, mas de reduzida capacidade leiteira. O bom mesmo seria um mestiço com 5 ou 3 partes de Zebu e oito partes de Schwitz, para leite e carne. No entanto, a união das duas raças tem sido bastante praticada no Nordeste. Eu pessoalmente a faço e a considero uma das melhores, quando se visa um animal bom para leite e carne, conjuntamente.

RN—ECONÔMICO — *Na opinião dos senhor, como vai a pecuária do Rio Grande do Norte? Ela está no caminho certo?*

Tarcísio Maia - Na nossa pecuária está quase tudo por fazer. O problema se divide em dois aspectos. Primeiro o da genética, que exige bons reprodutores, boas matrizes para preparar uma raça - e é bom frisar que neste sentido, além do

gado Limousin, da França, o Governo do Estado está também adquirindo um plantel Schwitz, na Holanda. O segundo aspecto é o agrostológico, a alimentação do gado. Não adiante importar gado de boa qualidade e soltá-lo nos nossos cercados de pastos secos, tão comuns no sertão norterio-grandense. O milagre de fazer esse gado sobreviver certamente jamais ocorrerá. Em nosso Estado, especialmente no Seridó, a pastagem é de má qualidade, pobre de elementos nutritivos, de modo que a tendência do gado é morrer ou pelo menos crescer atrofiado.

RN—ECONÔMICO— *Então a solução seria...*

Tarcísio Maia — ... não seria. A solução é preparar pastagens destinadas a esse gado e felizmente neste sentido é bom se verificar que está havendo um cuidado inicial, pois já se planta bom capim, em nosso Estado. A gente já observa que, no início do período chuvoso, o homem do campo procura adquirir sementes de capim, da mesma maneira que adquire a semente do feijão ou do milho. Depois, está se verificando que certas gramíneas importadas da África e da Austrália estão se comportando admiravelmente

Quando a marca do carro não é problema



GERALDO FRANCA AUTOMÓVEIS vende carros de todas as marcas. Automóveis, caminhões, camionetas, basculantes. Vendas financiadas ou por outros sistemas de pagamento.



Geraldo França-Automóveis

VEÍCULOS EM GERAL - COMÉRCIO A VARÊJO

Av. Rio Branco, 203/205 — Fones: 222-3815 — 222-3936
NATAL — RN

em nosso clima e em nossos solos. O capim pangola, o campim braquária, o capim bufallo-grass, são gramíneas que se dão muito bem entre nós e se um dia, na nossa caatinga, nas regiões sedimentares, na Chapada do Apodi ou na região do Mato Grande, substituirmos a vegetação nativa por essas gramíneas, estaremos aumentando consideravelmente o suporte dessas regiões, com vistas a resolver o problema agostológico dos nossos rebanhos.

RN—ECONÔMICO — *O que a pecuária representa hoje, na economia do Rio Grande do Norte?*

Tarcísio Maia A participação não é muito grande. Mas, eu, particularmente, acho que temos uma vocação mais pecuária do que agrícola. A renda do Rio Grande do Norte, procede, em termos esquemáticos, de cerca de 45% da agricultura (incluindo-se a pecuária); 45% ou pouco menos de serviços (comércio, empregos, etc.) e 10/12% da indústria. Dos 45% da agricultura/pecuária, o algodão participa com cerca de 25%. A pecuária em si tem um percentual bem menor que o algodão, mas tem possibilidade de, ampliada e melhorada, passar a participar com um contingente mais expressivo, no cômputo geral de nossa economia.

RN—ECONÔMICO — *Natal é uma cidade que consome mais leite do que, por exemplo, a ILNASA tem capacidade de adquirir e industrializar. Por isto, somos obrigados a importar leite de outros Estados.*

Tarcísio Maia - Não é somente Natal ou o Rio Grande do Norte que importam leite. E carne também. Os 900 mil bovinos que temos em rotatividade não são suficientes para o suprimento dessas duas necessidades. O Ceará também importa leite e, por incrível que pareça, até o Maranhão, que tem condições excepcionais para uma boa pecuária, também o faz. Na nossa região, a mais alentada bacia leiteira é a de Alagoas, que vive à base do gado mestiço holandês/zebu. No meu entender, uma das causas da diferença entre produção e consumo do leite não está propriamente na falta do produto, mas na flagrante contenção do preço do leite. Os produtores

RN—ECONÔMICO

não se interessam em melhorar seus rebanhos leiteiros porque a rigor o investimento não compensa. Entre nós, no Rio Grande do Norte, se sabe que o gado leiteiro é preterido em larga escala, preferindo-se o de corte.

RN—ECONÔMICO — *Já que falamos em disparidade de preços, o senhor não acha que o preço dos insumos está em desacordo com o do gado em pé - Cr\$ 150/160 a arroba - e este ainda mais com o preço da carne para o consumo. em torno de Cr\$ 18/22 cruzeiros?*

Tarcísio Maia - O preço do gado não tem subido, praticamente, nos últimos três anos. O País tem, por conta da produção do sul, um pequeno excesso, que se destina à exportação. Mas justamente há três anos há uma crise no mercado externo, porque a Europa e os Estados Unidos deixaram de comprar carne a países tradicionalmente exportadores, como a Argentina, a Austrália e o Brasil. Então, a produção excedente brasileira, principalmente a do Rio Grande do Sul, funciona hoje como estoques reguladores, fazendo com que - ainda em face da inflação - o preço da carne não suba na proporção em que vêm subindo os de outros artigos. Sequer acompanhando os aumentos de preços dos insumos, principalmente a torta

de algodão e outros concentrados protéicos. É verdade que a participação desses insumos na produção de carne é pequena, pois em regra a nossa pecuária de abate não é tratada sob regime de confinamento, e sim de criação extensiva. Mas até o leite, que tem tido aumentos periódicos, tem preço bem díspares, comparados com os dos insumos, dos sais minerais aos concentrados

RN—ECONÔMICO — *Como o senhor vê o futuro do Rio Grande do Norte, no setor pecuário?*

Tarcísio Maia - O caminho a percorrer é ainda muito longo. Mas eu sou muito otimista, com relação ao nosso futuro pecuário. Mesmo considerando que somos um Estado de pastagens pobres. E neste particular é bom demonstrar um fato: somos uma região onde chove durante três/quatro meses no ano, tendo-se estiagem ou seca, nos outros. Então o que ocorre? A pastagem visceja durante aqueles meses, o gado se supre, engorda, mas depois apanha sete meses pela frente, apenas para emagrecer, indo até à miséria orgânica. Este é sem dúvida um dos maiores obstáculos à nossa pecuária e por isto eu tenho dito sempre que é necessário prepararmos as nossas pastagens artificiais, com condições razoáveis para nutrir o gado.

MÓVEIS PARA 'ESCRITÓRIO



RECOMAPE

MATRIZ — Rua Dr. Barata, 242

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

Criadores relacionam problemas mais sérios da nossa Pecuária

Para os criadores do Rio Grande do Norte, a maior dificuldade para se ter um gado de bom rendimento no Estado continua sendo a alimentação. A disparidade entre os preços dos insumos e os do boi em pé ou cortado também é citado, ao lado do preço aviltado do leite, comparado com o dos concentrados protéicos.

Quando o Governador Tarcísio Maia diz que "jamais ocorrerá o milagre do nosso gado sobreviver se alimentando das magras pastagens dos nossos taboleiros" certamente não está apenas intensionando uma imagem realística: está sendo coerente com a mais pura realidade da problemática do nosso setor primário, que tem justamente na alimentação do rebanho bovino o seu mais crucial aspecto negativo.

Como ele — que fala como governador e como tradicional pecuarista — todos os criadores norterio-grandenses sabem e reconhecem — e sofrem a alternativa — que as nossas deficientes pastagens naturais, mais do que qualquer outra coisa, representam o maior entrave ao desenvolvimento de uma pecuária mais versátil, pelo menos compatível, em termos de rendimento, com o esforço que o nosso homem do campo dispense, se dedicando a uma atividade quase sempre deficiente.

Ao lado do problema agrostológico, os criadores nos últimos anos — e ainda hoje — citam também o que consideram o aviltamento do preço do gado em pé ou da carne, e realmente há pelo menos três anos não tem havido modificação na tabela de preço oficial determinada para a arroba do boi vivo ou para o quilo da carne nas pedras dos açougues.

Estes não são, no entanto, os únicos grandes problemas enfrentados pela pecuária potiguar e dentre alguns dos outros pode-se citar, como dos mais importantes, o dos preços dos insumos.



Nilton Pessoa de Paula: Vai adquirir tourinhos Limousin para cruzar

Nilton Pessoa de Paula, um dos bem sucedidos criadores do Estado, cujo projeto da Fazenda Califórnia foi um dos primeiros a serem implantados entre nós, com incentivos da SUDENE (e hoje, totalmente implantado, é responsável pela produção de 2.000 litros de leite, diariamente) ainda não consegue compensar a rentabilidade de suas criações racionalmente organizadas, com a disparidade dos preços dos insumos.

— "Hoje, um quilo de torta custa em torno de Cr\$ 2,50 e a tendência é subir cada vez mais, pois assim tem ocorrido nos últimos anos" — diz ele. "Essa ascensão de preço não ofereceria riscos se o preço do boi, da carne ou do leite acompanhassem o mesmo ritmo, mas isto não acontece. Uma vaca leiteira consome no mínimo um quilo de concentrado protéico, para render três litros de leite. Isto sem falar nos bezerros, que têm que ser engordados para a reposição posterior".

No caso especial de Nilton Pessoa de Paula, essa disparidade não chega a ser tão grande porque as suas vacas, crias derivadas de inseminação artificial, feita a partir de matrizes importadas, são capazes de, cada uma, produzir uma média de 11,5 litros de leite diariamente, em duas ordenhas — uma das maiores médias do Nordeste. Mas considerando-se que o seu é um caso quase isolado na nossa pecuária, se entenderá quanto um criador terá que dar de ração concentrada a um animal, para que ele venha a render mais alguns litros de leite. E quanto ele gastará para chegar a integrar a lista de fornecedores da também deficiente bacia leiteira de Natal — uma cidade que consome 32.000 litros do produto, diariamente, mas só consegue ter beneficiado, de fonte própria, cerca de 18.000 litros. O que força a geração de outro problema da nossa pecuária: geralmente o criador prefere criar o gado de corte ao invés do gado de leite, porque com o primeiro não precisa ter maiores cuidados de confinamento e alimentação especial.

ALIMENTAÇÃO: PONTO BÃ-SICO — No círculo vicioso das considerações em torno de nossa pecuária, como se vê, tudo termina sempre na questão alimentícia do gado. O criador *Boanerges de Azevedo Barbalho*, outro que tem alentado projeto (Agropecuária Salto da Onça) implantado graças à SUDENE, reconhece, não sem justificado mal estar:

— “O problema essencial que enfrentamos é sem dúvida o da alimentação. No Nordeste e especialmente em nosso Estado, não temos condições de alimentar bem sequer o gado aqui já aclimatado. E por isto que não sou inteiramente favorável à vinda de gado europeu para cá, embora reconheça que ele só nos traz benefícios, pois melhora consideravelmente o nosso rebanho”.

Ele acha que o problema agrológico se resolveria com a adoção de medidas técnicas que, no entanto, não seriam de todo compensadoras, e aí entra outra faceta das dificuldades enfrentadas pelo criador: ele teria que construir silos, que tratar o solo com irrigação (para plantar capim) e que adquirir ração balanceada por altos preços.

Seu ponto de vista é o mesmo de outro criador *Wandick Lopes*, que lamenta:

— “As nossas pastagens naturais são paupérrimas e não dão suporte para uma ampliação dos plantéis. Por conta disto, temos tido sempre um gado deficiente, apesar dos esforços de alguns criadores, na procura de uma melhor linhagem, a partir de cruzamentos diversos. No entanto, é com satisfação que vemos, hoje, certo empenho e interesse desses criadores, também no que se refere à formação de pastagens artificiais”.

QUAL O GADO IDEAL? — A se considerar as reais reclamações dos criadores, no tocante à deficiência alimentícia dos nossos rebanhos bovinos — deficiências difíceis de serem superadas, até por conta da qualidade do nosso solo e por causa do nosso clima — que solução restaria para a nossa pecuária?

O encontro de uma raça mais rentável que as oriundas de diversos cruzamentos com o Zebu tem sido defendido como a prática mais exequível, para se chegar a um gado que tanto se adpte quanto renda, em nossos terrenos. A alta visão dos

RN—ECONÔMICO

colonizadores, há quatro séculos passados, foi responsável pela vinda e fixação do gado indiano, mas ao longo dessas centenas de anos o Zebu tem, como bem disse o governador Tarcísio Maia, apenas demonstrado uma fácil resistência às nossas condições, que lhe permite quando menos resistir aos períodos



Boanerges Barbalho: Os perigos do gado importado: as pastagens, o clima.

de seca, comendo um capim de quase nulas qualidades nutritivas, quando não é o caso de morrer esturricado, no taboleiro, marcando na paisagem fantasmagórica, o signo da morte, evidenciado pela ossatura deixada após o festim das aves de rapina.

A própria mestiçagem, no entanto, se torna difícil em nossa região. Porque se um cruzamento gera um gado bom para corte, não serve para gado de leite e vice-versa — do que resulta que os criadores têm que ter dois plantéis distintos, manejados de acordo com técnicas diferentes, a partir da função agostológica.

A inseminação artificial, implantada no Rio Grande do Norte sem dúvida muito tardiamente (em 1968, justamente na fazenda California, de *Nilton Pessoa de Paula*) tem sido responsável por resultados que excederam expectativas iniciais e hoje todos os criadores de mais visão e maiores possibilidades econômicas, a praticam, numa maior escala para obter melhor gado leiteiro, e neste particular utilizando sêmen bovino holandês de diversas raças, dentre as quais Schwitz, Holstein, Flexvi.

Visando um melhor gado de corte, o Governo do Estado atualmente adquiriu matrizes de touros da raça francesa Limousin. Nilton



Máquinas FACIT

Vendas-Peças-Serviços

Modernize o seu escritório, com máquinas FACIT. E acompanhe o ritmo da empresa moderna. Calculadoras, máquinas de escrever e equipamentos.

Oficina eletromecânica e laboratório de eletrônica, com técnicos habilitados para revisões e consertos de todos os modelos de máquinas eletrônicas, elétricas e mecânicas, de todas as marcas.



PAULIRMÃOS

PAULA, IRMÃOS - COMÉRCIO S. A.

Praça Augusto Severo, 260 - NATAL - RN

Fone: 222-1532 22-0912 - 222-4581



Pessoa de Paula é um entusiasta do Limousin e a sua experiência no setor pecuário certamente o indica para opinar:

— “Sem dúvida o Limousin é uma grande pedida, para uma mestiçagem com as nossas misturas zebrinas, se se pretende um bom gado para corte. Ele é excelente tanto em carcaça quanto em precocidade e capacidade de ganho de peso. Afora o fato da sua resistência, adquirida em outras regiões quentes, onde foi experimentado. E um animal de grandes qualidades frigoríficas, proveniente do agreste frances, e eu particularmente vou adquirir tourinhos, para o meu plantel”.

Nilton Pessoa no entanto é também partidário de outro gado francês, o Charolez, que já possui infiltrado em seus plantéis, um animal procedente da região da Normandia.

— “É um touro de maior parte, mais mimoso, que tanto é bom para corte quanto para leite”, diz ele.

PARTICIPAÇÃO IRRISÓRIA — Com duas fazendas distintas (em Santo Antonio, cria gado de

leite e em Januário Cicco, gado para corte) Boanerges de Azevedo Barbalho também faz a inseminação artificial no primeiro caso, devendo nos próximos dois anos começar essa prática também para o animal de corte, “porque, por ora estou preparando tanto a fazenda quanto as matrizes mestiças zebrinas”. Com 750 matrizes Nelore e 200 holande-



Wandick Lopes: “Nossas pastagens são ainda ineficientes”

sas, afora mais de 800 crias com mais de um ano, ele é considerado um dos mais importantes criadores do Estado, mas não é sem muita luta que consegue evidenciar essa posição. Quando se refere ao gado Limousin, recém chegado ao Estado, ele é claro:

— “A criação de um banco de semen, para distribuição entre os criadores, será o ideal” — diz ele. “Porque injetando esse semen em nossas matrizes mestiças, iremos dispor de um filhote de europeu sem dúvida com uma excelente carga genética. Por ora, no entanto, não sabemos ainda como o Governador do Estado vai agir”.

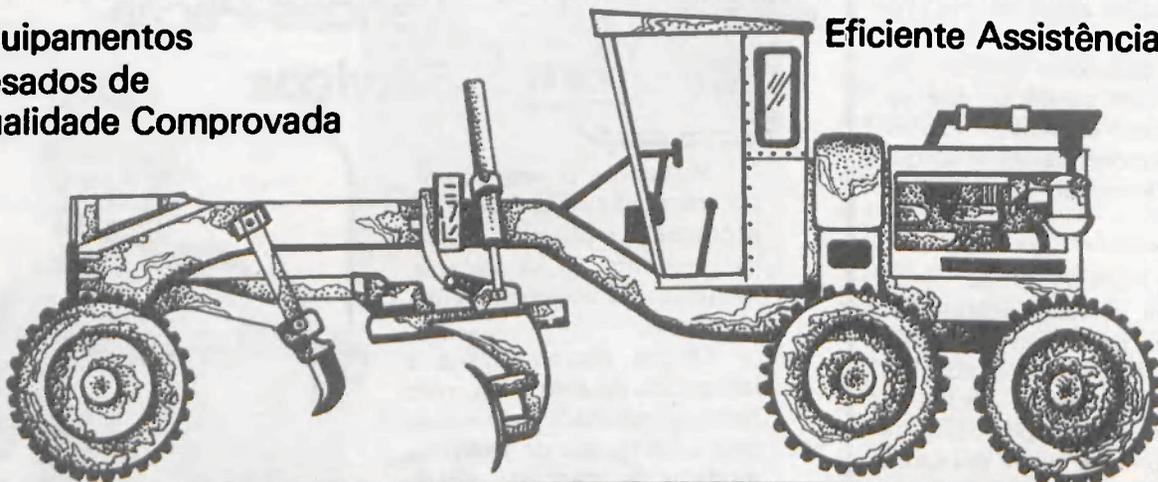
Como Boanerges Barbalho, Nilton Pessoa de Paula ou Wandick Lopes, todos os criadores de gado do Rio Grande do Norte, no entanto, ainda aguardam o grande instante da redenção da nossa pecuária. Na qual, como reconhece o governador Tarcísio Maia, “ainda há quase tudo por fazer”, e que só participa, assim mesmo com uma presença aliada à Agricultura, com cerca de 20% dos resultados finais da capacidade econômica do Estado.



FORMAC

Equipamentos Pesados de Qualidade Comprovada

Eficiente Assistência Técnica



 WORTHINGTON Compressores	 CLARK EQUIPAMENT Pás carregadeiras	 FAÇO Britagem	 WABCO Caminhões fora de estrada	 KOMATSU Tratores de esteira	 HUBER-WARCO Motoniveladoras	 MOTORES PERKINS
---	---	--	--	---	--	---

Av. Duque de Caxias, 99 — Ribeira — Tel.: 222-1582 — 222-4505 — C. Postal, 22 — NATAL — RN

Pesquisa do Precambriano possibilitará melhor aproveitamento do sub-solo

O RN dá mais um importante passo, no terreno mineralógico: a Universidade Federal do Estado, ao lado do recém instalado curso de Geologia, está implantando um Núcleo de Pesquisa do Precambriano, para pesquisar as nossas rochas sedimentárias, da sua datação à viabilidade de prospecção; e também formar técnicos, a nível até de doutorado. Convênios com universidades nacionais e européias estão firmados e o Núcleo já começou a funcionar, fazendo uma pesquisa nas áreas scheelitíferas do Seridó.



No Rio Grande do Norte não foi preciso a obra do acaso, como se deu no Zâmbia, quando um geólogo, dando-se ao lazer de um safari, foi apanhar um animal abatido em cima de uma mancha vermelha, na rocha da selva, concluindo, com seus conhecimentos, que aquela anomalia sedimentária, indicava a existência de cobre no sub-solo. Aqui, já se sabe, existe cobre em camadas profundas, em diversas regiões, detectadas justamente por esse primeiro sinal natural da mancha vermelha marcando as áreas. Assim como cobre, outros tantos minerais metálicos. Que podem existir, no entanto, em extensos filões ou

apenas em jazidas de pequeno porte - do que se conclui que não é a mera presença da mancha que pode determinar uma prosperação, que por si só implica em caríssimo investimento. Sendo necessário um estudo mais acurado, que determine principalmente elementos quanto à formação das rochas visadas, a sua idade e, em consequência de determinados minérios.

Efetivamente, não é apenas o Rio Grande do Norte que se resente de levantamentos com base científica, para determinar a existên-

cia de minerais diversos no seu sub-solo.

Em todo o Nordeste e na grande maioria das regiões do País, onde se extrai as riquezas do sub-solo, nunca foi feito, por exemplo, um estudo detalhado sobre o período precambriano, que caracteriza a etapa inicial de formação e desenvolvimento da crosta terrestre, embora a partir da década de 1950/60 tenha começado o interesse dos órgãos pesquisadores sobre o assunto.

Agora, no entanto, é o nosso Estado que dá a partida para uma mais efetiva pesquisa sobre o precambriano, assim como tem sido, nos últimos trinta e poucos anos, o primeiro a evidenciar uma tendência mineira flagrada na existência de diversas empresas em operação e no interesse cada vez maior de grupos que desejam explorar o nosso sub-solo (vide RN—ECONÔMICO Nº 74): a Universidade Federal do Rio Grande do Norte, através do seu Departamento de Geologia, está implantando o projeto Núcleo de Pesquisa do Precambriano, que visa a

instalação de uma unidade de pesquisa e ensino do campo da geologia, que funcionará em três etapas: ensino a partir de cursos de pós-graduação, especialização, mestrado e doutorado; pesquisas com estudos sobre o precambriano no Nordeste, com ênfase na aplicabilidade à pesquisa de recursos minerais; e extensão com a prestação de serviços, oferta de estágios e treinamento, a empresas públicas e privadas.

PESQUISA NO SERIDÓ — O projeto Núcleo de Pesquisa do Precambriano é, antes de mais nada, um empreendimento de alto interes-

se econômico para o RN, à parte a sua importância como foco de desenvolvimento científico. No primeiro caso, já antes mesmo da implantação do projeto, o Departamento de Geologia da UFRN - numa antecipação prática do que será a etapa de pesquisas - está na região do Seridó do Estado, fazendo uma pesquisa geo-cronológica que visa determinar a formação das rochas daquela área e as correlações estratigráficas da região, que é sem dúvida do maior interesse econômico, e cuja base geológica necessita de um aprimoramento compatível com o interesse que a área desperta.

Trata-se da região scheelitífera mais ativa do RN, ainda hoje carente de um estudo aprofundado, capaz de relacionar os diversos tipos de minério de tungstênio com a geoquímica de outros granitos e rochas metasedimentadas, para daí se partir para a formulação de um tipo de scheelita nos padrões da encontrada no resto do mundo.

Para o professor *Emanuel Ferraz Jardim de Sá*, um pernambucano que chegou a Natal vindo da Bahia, onde fazia curso de mestrado - e que, junto com o inglês *Ian McReath* está estruturando o funcionamento do Projeto Precambriano - 60% do Nordeste é formado por terreno precambriano, a exemplo do que ocorre na África do Sul e em outros países tradicionalmente mineiros, como Canadá, Escandinávia, Rússia, Austrália, Inglaterra.

— “O fato de possuímos no Nordeste tanta incidência de terreno precambriano” - diz ele - é a melhor justificativa para o projeto, ainda mais se considerarmos que ele não tem similar no País e, no mundo, está sendo desenvolvido atualmente por universidades da África do Sul e do Canadá”.



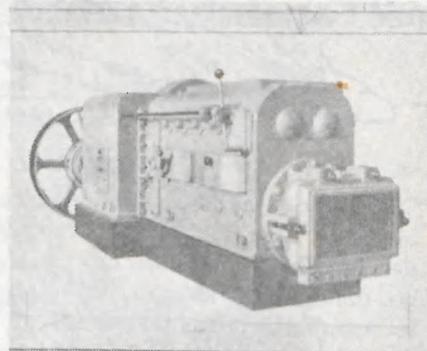
Emanuel Ferraz Jardim de Sá: “Projeto não tem similar no País e no mundo há poucos”

A idéia desse programa de pesquisa e ensino de Geologia do Precambriano, diz ainda *Emanuel de Sá*, resultou de considerações sobre a grande extensão e excepcional vocação metalogênica dos terrenos dessa idade e seu pouco conhecimento no Brasil, em virtude das normas operacionais próprias e da falta de pessoal especializado nas companhias que se dedicam à pesquisa mineral.

— “A excepcional vocação metalogênica dos terrenos precambrianos” - diz o professor - “é comprovada pela posição de relevo, dentro do setor de produção mineral, ocupada por países como a África do Sul, Canadá, Austrália, União Soviética, etc., todos eles com grandes extensões desse tipo de terreno geológico. Não é de estranhar, então, a grande ênfase que vem sendo dada ao estudo do precambriano, nos grandes centros da geociências, com a criação de métodos e programas voltados à sua pesquisa e a seminários, congressos, publicações, etc. Foi dentro dessa linha de pensamento que o Departamento de Geociências da UFRN iniciou os estudos da viabilidade de implantação do Núcleo de Pesquisas do Precambriano, no qual a realização de cursos de especialização constitui uma das principais atividades”.

Tanto *Emanuel de Sá* como *Ian McReath* lamentam que, tendo em vista a importância territorial e o natural potencial econômico do pre-

Por falta de equipamentos
o RN não para ...



GTE

REPRESENTANTE EXCLUSIVO
DAS MÁQUINAS CERÂMICAS
MORANDO M.V.P.5 SUPER

REPRESENTANTE EXCLUSIVO



CORREIAS E.C. MULTI-V E
PLANAS GOOD YEAR

CESAR S/A Comércio e Representações

Rua Dr. Barata, 209 — Fone: 222-0955 — 222-4754

cambriano, o seu estudo venha se desenvolvendo no Brasil de maneira muito dispersa, nas universidades e companhias de pesquisa mineral, seguindo linhas de estudos isoladas, sem a integração de enfoques que um curso bem estruturado poderia fomentar, entre os profissionais que lidam com a matéria.

— “As tendências das pesquisas internacionais” diz o inglês McReath - “têm mostrado que essa abordagem integrada é fundamental para a adequada compreensão de terrenos de alta complexidade”.

Há seis meses no Rio Grande do Norte, o inglês *Ian McReath*, PHD doutorado na Inglaterra, tem no entanto mais de cinco anos de Brasil, a maioria dos quais trabalhando na Universidade da Bahia. O contato que já teve com a nossa atividade mineralógica já o capacita a fazer um juízo bem concebido da nossa realidade no setor:

— “O Rio Grande do Norte é um Estado rico em minérios” - diz ele. - “Mas muita coisa ainda está para fazer, a partir da exploração básica dessa potencialidade, e quanto à prosperação. A rigor só se cuida da scheelita, mas o Estado tem uma grande diversidade de províncias geológicas, certamente tão várias quanto as da África do Sul, onde também há dez anos pouco se cuidava de outros recursos minerais, a não ser do petróleo, que daria a auto-suficiência ao país. Hoje, no

entanto, na África do Sul se explora o ouro, o diamante, o ferro, o cobre, etc.”

Com relação ao cobre, ela acha que o nosso Estado possui reservas consideráveis, em vários ambientes geológicos, mas para se definir essa ambiência serão necessários estudos pormenorizados. Que certamente só poderão ser determinados a partir de um centro de estudo oficial, mesmo porque nem as empresas mais fortemente estabelecidas se arriscam a arcar com as despesas de uma prospecção em escala regional, capaz de detectar não apenas um, mas



Ian McReath: “RN deve cuidar também de suas outras províncias mineralógicas, afora a da scheelita”.

vários elementos minerais.

Ele lembra que no Canadá - onde trabalhou - em 1973 um investimento de cerca de 25 mil dolares, para prosperação, resultou na possibilidade de apenas 2,5% de praticidade. Para se conseguir, por exemplo, uma certeza de 70% de viabilidade, seriam necessários alguns milhões de dólares.

— “Quanto ao estudo do precambriano” - diz ele - “pode parecer que algumas universidades, principalmente na Europa, estejam se dedicando a uma questão já superada pelo próprio desenvolvimento das prospecções, um campo em que as pesquisas já são aplicadas com o máximo de favorabilidade. No entanto, no Brasil trata-se de um estudo da maior importância, mais particularmente no Nordeste e no Rio Grande do Norte. Porque já nos primeiros instantes, estamos interessados em implantar o projeto em consonância com a realidade econômica regional, e neste particular é o caso de se citar a pesquisa que estamos efetuando, com relação ao tungstênio, que tem como meta o estabelecimento de formação e datação das rochas, daí se partindo para uma interpretação econômica viável. São pesquisas que, juntadas à teoria, ainda terão a finalidade de estudar o comportamento de grande número de elementos que formaram as rochas, durante o processo de metamorfismo”.

RN exportará técnicos, mestres e doutores em Geologia

Para interessar técnicos de alto nível no Projeto Núcleo de Pesquisa do Precambriano, a UFRN criou, ao lado do seu curso convencional de Geologia, um Curso de Especialização Sobre Geologia do Precambriano, que vai consumir, a preços atuais, Cr\$ 86 milhões, até chegar à etapa de formação de doutores na matéria.

Embora a capacidade do pessoal contratado para lhe dar forma funcional já tenha dado partidência ao Núcleo de Pesquisas do Precambriano - com as pesquisas sobre tungstênio, na região Seridó do RN - o fato é que o projeto, para chegar ao

ponto determinado, não prescinde de um fundamentado curso de especialização sobre geologia do precambriano, que já está delineado no Departamento de Geologia da Universidade Federal do Rio Grande do Norte. É que, tendo de princípio o

Nordeste como área de influência, poderá eventualmente servir a outros Estados da Federação, interessando a comunidade que lida com problemas geológicos e da pesquisa mineral, como professores universitários ou de escolas técnicas, profissionais de empresas privadas ou pesquisadores de órgãos públicos.

O fio da meada, no entanto, vem de mais distante: desde 1973 a Universidade Federal do Rio Grande do Norte lutava pela instalação do seu Departamento de Geologia, que finalmente em 1976 começou a funcionar, com um curso convencional e uma primeira turma de 30 alunos.

O funcionamento desse curso, entretanto, fazia aflorar uma inquietante certeza: era muito difícil fixar em Natal uma boa equipe de professores, em virtude de melhores condições no mercado de trabalho

fora do RN e porque a UFRN não poderia competir com o nível de salário com que até empresas privadas acenavam para os professores. Por outro lado, havia o fato da própria Universidade ser ainda muito nova, sem condições de rivalizar com outras, como as de São Paulo, a de Pernambuco, a do Rio Grande do Sul.

— “Uma das maneiras para atrair e fixar pessoal” - diz o professor *Emanuel Ferraz Jardim de Sá* - “seria começar, paralelamente ao curso de Geologia, um projeto de pesquisa, tornando o emprego mais atraente. Um projeto que, por outro lado, se deslanchasse em outros cursos para pós-graduação do próprio pessoal formado no curso convencional e mais em especialização, mestrado e doutorado”.

Foi daí que surgiu o Curso de Especialização Sobre Geologia do Precambriano, que tem por objetivos básicos divulgar conhecimentos avançados e atualizados sobre o seu assunto tema, congregando um elenco variado de disciplinas que permitirão ao professor universitário uma informação completa sobre tópicos selecionados, que lhe será de grande proveito, no conteúdo e nível dos cursos que posteriormente irá ministrar.

Tanto o projeto como o curso, este ano, estão na fase de abordagem a órgãos financiadores, para consecução de meios para fazer face aos Cr\$ 21 milhões necessários ao seu funcionamento inicial mas já há 60% desse total assegurados através de convênios assinados com o MEC-BID II, com o PREMESU (Intercâmbio com países do Leste Europeu), com o MEC-DAU e com o Polonordeste. Esses Cr\$ 21 milhões são necessários para a instalação do programa (despesas com pessoal, veículos, biblioteca, instrumental analítico, custos operacionais diver-



Curso de Geologia já funciona na UFRN

sos) e os 40% restantes estão sendo negociados com o FINEP (órgão da Secretaria de Planejamento) e o CNPq (Fundação Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico), devendo servir para a compra de instrumental analítico mais avançado.

Mesmo assim, serão necessários mais Cr\$ 23 milhões para a segunda fase do programa e Cr\$ 42 milhões para a terceira.

A primeira fase, a ser implantada entre 1977/78, compreende a instalação do Núcleo, obtenção de recursos, instalação de equipamentos, laboratórios e o início das pesquisas. A segunda, a partir de 1979 e até 1981, prevê o início do programa de mestrado e efetivação das pesquisas, com continuação da instalação de equipamentos e laboratórios. E a terceira (de 1981 a 1985) determina o início do programa de doutorado, ampliação e intensificação de pesquisa e complementação dos laboratórios.

Corroborando o dístico “o que é bom já nasce feito”, o projeto do Núcleo de Pesquisa do Precambriano já está extrapolando a sua importância: ainda em agosto chega a Natal uma equipe de professores da Universidade de Witwatersand, da África do Sul, que vai trabalhar algum tempo nas pesquisas de campo já iniciadas. E, afóra os professores Emanuel de Sá e Ian McReath, a UFRN já está em contato com outros cinco, estrangeiros (dois indus, um inclusive hoje trabalhando na NASA - um canadense, um português e um Francês) de deverão estar em Natal até o final do ano, prevendo-se ainda a contratação de pessoal adicional.

O primeiro curso, de especialização, terá carga horária de 20 unidades de crédito (mais de 300 horas/aula), distribuídas nas disciplinas Petrologia e Geoquímica Ignea Metamórfica, Tectônica, Estratigrafia, Análise Estrutural, Geologia Isotópica, Mapeamento Geológico e

PNEUS só com RAUL

Pesquisa Mineral, Evolução Precambriana no Brasil.

Todos os cursos que o Projeto se dispões a ministrarm por outro lado, seguem a nova orientação proposta pelo CNPq, que é a de desenvolver a especialização com conteúdo o

mais diversificado possível e, ainda no terreno da colaboração, já estão ultimados contatos com professores canadenses e ingleses (Universidade de Lees) visando o desenvolvimento de subprojetos relativos à datação de rochas.

O que é o Precambriano

O professor Emanuel Ferraz Jardim de Sã, um dos responsáveis pela implantação do projeto Núcleo de Pesquisa do Precambriano, do Departamento de Geociências da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, fez um relato especial. para o RN—ECONÔMICO, sobre esse período de formação das rochas terrestres, das quais o Nordeste brasileiro e especialmente o Rio Grande do Norte possuem grandes camadas.

Eis o seu relato:

"O Precambriano compreende terrenos geológicos antigos, caracterizando a etapa inicial de formação e desenvolvimento da crosta terrestre. Seu estudo vem sendo intensificado desde a década 1950/60, com a comprovação de suas características unusuais, sem similares em épocas geológicas mais jovens. Dentre essas características, podemos mencionar a abundância de terrenos granito-migmatíticos, sequência de xisto com intercalação de rochas vulcânicas, complexas estruturas, etc. Um crescente número de pesquisadores vem se dedicando a esses estudos a bibliografia sobre o assunto atualmente acumulada, já é bem vasta, embora também o sejam as dúvidas a resolver.

"Do ponto de vista econômico, o Precambriano é notável, por concentrar grande número de minerais metálicos (e outros não metálicos) em vários tipos de formação rochosa: Cromo-níquel-cobre em rochas básicas e ultrabásicas; Ouro-Prata-Chumbo-Zinco, em rochas vulcânicas; jazidas sedimentares de Ferro, Urânio e ouro com conglomerados e grande variedade de depósitos hidrotermais e relacionados com o magnetismo cíclico.

"No Brasil, os terrenos precambrianos formam grandes extensões e isto favorece à descoberta de pródigos depósitos minerais. Podemos destacar a região Centro-Oeste, grande parte da Amazônia e o Nordeste, do Ceará à Bahia.

"Considera-se a região nordestina privilegiada para sediar um projeto como o Núcleo de Pesquisa do Precambriano face às suas condições fisiográficas, que propiciam abundância de afloramentos, em contraste à situação no Centro-Oeste e na Amazônia, onde a cobertura dos solos dificulta o estudo da geologia.

"Em acordo com os trabalhos atualmente em desenvolvimento no estrangeiro, o Projeto Precambriano tentará seguir uma linha de pesquisa básicas e diversificadas, mas sempre voltadas às finalidades econômicas: seleção de áreas promissoras, estudos de depósitos e distritos minerais, procura de controles geológicos das minerações, distribuição regional de mineralização. Podemos tomar com exemplo a província scheelitífera do Seridó. Após detalhar o seu conhecimento geológico em geral (estratigrafia, idade, tipos de metamorfismo e magmatismo, estruturas) procurar-se-á estudá-la e relacioná-la à mineralização do tungstênio, determinando a sua origem e época de formação e os controles mais seguros, em termos de litologia e estrutura, áreas promissoras, possibilidades de aplicação de novos métodos de pesquisa. Numa segunda etapa, seria importante determinar possíveis extensões da província para Pernambuco ou o Ceará - ou as razões de sua interrupção. Outro aspecto interessante seria a utilização dos conhecimentos adquiridos no estudo do seu eventual prolongamento na África Ocidental.

"Atualmente a International Geogical Association promove um programa de "correlação geológica" entre a África Ocidental e o Nordeste Brasileiro, com uma primeira reunião a ser realizada até o final do ano, no Togo.

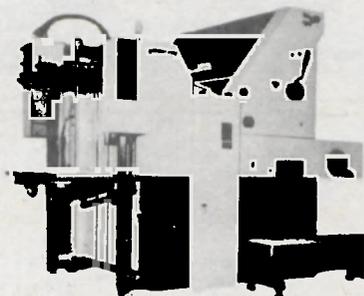
RN—ECONÔMICO

PORTAS PARA BOX



Rua Frei Miguelinho, 98
Fones: 222-7957 e 222-4372

Gráfica
RN—ECONÔMICO



Dez anos na frente!

Rua Dr. José Gonçalves, 687
a cem metros da Av. Salgado Filho
Telefone: 222-0706 e 222-4455



guararapes

CONFECÇÕES GUARARAPES S.A.

SOCIEDADE DE CAPITAL ABERTO — GEMEC/RCA - 200-78/97 - CGC. 08402.943/0001-82

BALANÇO SEMESTRAL EM 30 DE JUNHO DE 1976

ATIVO		PASSIVO		DEMONSTRATIVO SEMESTRAL DE RESULTADOS	
1. DISPONÍVEL		1. EXIGÍVEL A CURTO PRAZO		1. RENDA OPERACIONAL BRUTA 224.141.431	
1.1. Bens Numéricos	2.830.044	1.1. Fomecedores	25.448.445	1.1. Venda dos Produtos	224.141.431
1.2. Depósitos Bancários	9.642.243	1.2. Provisões	2.500.187	2. IMPOSTO FATURADO - IPI	8.145.701
1.3. Títulos Vinculados ao Mercado Aberto	27.036.085	1.3. Dividendos a Pagar	1.469.908	3. RENDA OPERACIONAL LÍQUIDA	215.995.730
	39.508.372	1.4. Instituições Financeiras	35.850.000	4. CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS	92.939.518
2. REALIZÁVEL A CURTO PRAZO		1.5. Imposto a Recolher	10.875.643	5. LUCRO BRUTO	123.056.212
2.1. Estoques		1.6. Encargos Sociais a Recolher	3.603.865	6. RECEITAS DE INCENTIVOS FISCAIS	6.658.112
2.1.1. Produtos Acabados	27.681.588	1.7. Credores Diversos	4.955.644	6.1. Incentivos de Exportação	2.955.597
2.1.2. Produtos em Elaboração	17.100.227		84.703.692	6.2. Redução Imp. Circulação Mercadonas	3.702.515
2.1.3. Matérias Primas	46.355.422	2. EXIGÍVEL A LONGO PRAZO			129.714.324
2.1.4. Ferramentas, Peças e Material de Manutenção	1.745.144	2.6. Outras Exigibilidades a Longo Prazo			57.583.553
2.1.5. Matérias Diversas	25.846.347	2.6.1. F.G.T.S. Não Opante	20.768	7. DESPESAS COM VENDAS	
2.1.6. Estoque em Poder de Terceiros e Outros Estoques	6.008.635	2.6.2. Provisões	3.568.329	7.1. Comissões s/Vendas	9.846.687
	124.737.363		3.589.097	7.2. Imposto s/Circulação de Mercadonas	30.805.628
(-) Provisão p/ ICM nos Estoques	9.754.091	3. NÃO EXIGÍVEL		7.3. Provisão para Devedores Duvidosos	92.750
	114.983.272	3.1. Capital	258.187.500	7.4. Fretes e Carretos	1.804.372
2.2. Créditos		3.4. Reservas Legais		7.5. Propaganda e Publicidade	454.154
2.2.1. Contas a receber de clientes	170.685.653	3.4.1. Reserva Legal	18.283.606	7.6. Descontos s/Vendas	8.894.257
(-) Valores descontados	38.370.879	3.4.2. Reserva de Correção das Imobilizações	11.847.950	7.7. Gastos com Expedição de Mercadonas	1.535.589
(-) Provisão p/ Devedores Duvidosos	3.413.713	3.4.3. Outras Reservas		7.8. Gastos com Escritórios	600.427
	128.901.061	3.4.3.1. Reserva p/Manutenção do Capital de Giro	27.600.226	7.9. Outras Despesas	3.549.689
2.2.3. Outros Créditos		3.4.3.2. Reserva p/ Aumento Capital - Lei 4239/63	2.346.265	8. GASTOS GERAIS	14.504.517
2.2.3.2. Depósitos Vinculados	4.795.154	3.4.3.3. Reserva p/ Reinvestimento 0 55334/69	6.716.438	8.1. Honorários da Diretoria	1.918.712
2.2.3.3. Impostos a Recuperar	5.560.916	3.4.3.4. Incentivos p/ Reinvestimentos /75	5.063.974	8.2. Despesas Administrativas	8.187.698
2.2.3.4. Débitos Fomecedores	8.259.559	3.4.3.5. Reserva p/ Reinvestimento - Lei 4116/72-RN	3.702.515	8.3. Impostos e Taxas Diversas	446.061
2.2.3.5. Devedores Diversos	3.362.199	3.4.3.6. Incentivos p/ Reinvestimentos /76	1.285.443	8.4. Despesas Financeiras	3.952.046
Ativo Circulante	21.977.828	3.4.3.7. Lucros Suspensos	17.995.936	9. DEPRECIACIONES E AMORTIZACIONES	507.726
	285.862.161		353.029.853	10. PROVISÃO P/ICM NOS ESTOQUES	9.754.091
3. REALIZÁVEL A LONGO PRAZO		4. PENDEnte		11. LUCRO OPERACIONAL	47.384.437
3.4. Outros Créditos		4.1. Receitas Diferidas	3.096.204	12. LUCRO NÃO OPERACIONAL	5.243.804
3.4.1. Depósitos Vinculados	119.862		444.420.846	12.1. Receitas	5.246.868
4. IMOBILIZADO		5. COMPENSAÇÃO		12.2. Despesas	(3.064)
4.1. Imobilizações Técnicas			164.127.293	13. LUCRO LÍQUIDO ANTES DO IMP. DE RENDA	52.608.241
Valor Histórico	87.167.221		608.548.139	14. PROVISÃO PARA IMPOSTO DE RENDA	3.568.329
(+) Correção Monetária	44.433.294			15. LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	49.039.912
Valor Conjugido	131.600.515			16. LUCRO SUSPENSO OU SALDO ANTERIOR	6.520.885
(-) Depreciações Acumuladas	18.300.947			21. RESULTADO A DISTRIBUIR	55.560.797
	113.299.568			21.2. Provisões e Reservas	37.564.861
4.2. Imobilizações Financeiras				21.2.1. Reserva Legal	2.630.412
4.2.1. Participações em Empresas Coligadas	6.669.434			21.2.2. Manutenção do Capital de Giro	27.600.226
4.2.2. Aplicações p/ Incentivos Fiscais	115.378			21.2.3. Isenção do Imp. Renda - Lei 4239/63	2.346.265
4.2.3. Cauções Permanentes	1.873			21.2.4. Reserva Inc. Fiscais - D-6052/73	3.702.515
4.2.4. Marcas e Patentes	12.531			21.2.5. Investimentos Inc. Fiscais - FIMDR	1.285.443
4.2.5. Depósito p/ Investimentos	8.487.038			21.3. Lucros Suspensos ou Saldo Atual	17.995.936
4.2.6. Participações em Outras Empresas	44.865				
	17.331.119				
5. PENDEnte					
5.1. Créditos a Regularizar	6.642.973				
5.2. Despesas Diferidas	198.178				
5.3. Prêmios de Seguros	156.376				
5.4. Encargos de Importação de Equipamentos Locados	1.302.237				
	8.299.764				
Sub Total	444.420.846				
6. COMPENSAÇÃO					
	164.127.293				
	608.548.139				

Natal, 30 de Junho de 1976

NEVALDO ROCHA
Presidente

HÉLIO DE ALBUQUERQUE ARAGÃO
Vice Presidente

NELSON ROCHA DE OLIVEIRA
Vice Presidente

BENEDITO CLAYTON VERAS ALCANTARA
Vice Presidente

PAULO FERREIRA MACHADO
Diretor Financeiro

FRANCISCO NÉLIO FERREIRA DO MONTE
Diretor Comercial

NILSON ROCHA DE OLIVEIRA
Diretor Administrativo

LUPÉRCIO SILVA DE MENEZES
Diretor Industrial

RAIMUNDO NONATO DA COSTA
Diretor Adjunto

NILZA PONTES MONTENEGRO
Técnica Contabilidade - CRC-873/RN

No Baixo Açu o maior projeto do DNOCS

A primeira etapa do Projeto de Irrigação do Baixo Açu será a construção de uma barragem com capacidade para acumular 2,2 bilhões de m³ d'água. Mas do que acumula o Açude Orós. A renda da comercialização da produção agro-pecuária, renderá a preços atuais, mais de Cr\$ 300 milhões por ano.

O maior projeto do DNOCS (Departamento Nacional de Obras Contra as Secas) para irrigação de área contínua, será implantado no Rio Grande do Norte, beneficiando uma extensa faixa de terra de 62.000 hectares. Trata-se do Projeto de Irrigação do Baixo Açu, cujos levantamentos e estudos iniciais começaram no ano de 1970 mas já no próximo ano poderá ter iniciadas as obras de engenharia, para beneficiar logo uma área de 22.000 ha, 45 quilômetros que cortam as cidades de Açu, Ipanaguassu, Carnaubais, Pependencias e Alto do Rodrigues.

Tudo no Projeto de Irrigação do Baixo Açu é alentado e a primeira etapa de sua implantação será a construção de uma gigantesca barragem que logo de princípio porá por terra a hegemonia do Açude Orós, em termos de água acumulada: a Barragem Engenheiro Armando Ribeiro Gonçalves vai ter capacidade de deter 2,2 bilhões de metros cúbicos d'água, quando o açude cearense só acumula 2 bilhões. Assim sendo, a nova barragem passa a ser também a maior já construída pelo DNOCS, na região Nordeste do Brasil.

A importância da irrigação do vale do Açu, na sua parte baixa, no entanto, não fica apenas na configuração dos grandes números, que por si só já determinam a grandiosidade do projeto. Ela vai representar um dos maiores piques que a agropecuária norterio-grandense já mais

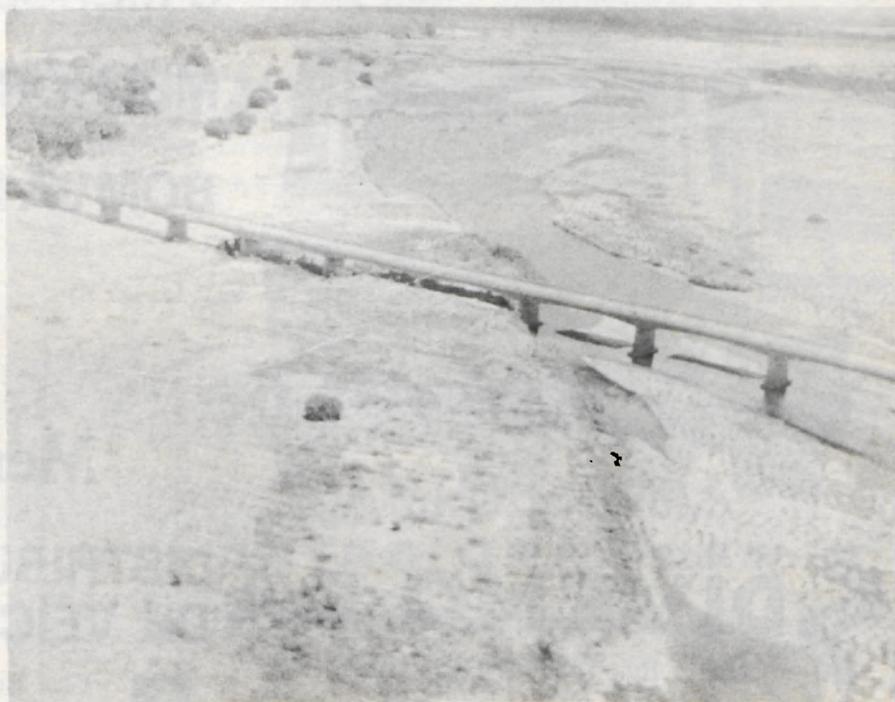
poderia experimentar, ao contrário dos caminhos algo empíricos que sempre tem trilhado e só o produto bruto do conjunto das unidades a serem instaladas, a preços atuais, representará uma injeção de cerca de Cr\$ 300 milhões anuais, advindos da comercialização.

— “Por outro lado” - diz o engenheiro Carlos Queiroz, chefe do Distrito do DNOCS—RN — “haverá também uma violenta mudança no *modus-vivendi* da população da á-

Pelo menos 30% dos carnaubais do baixo Açu serão extintos, para possibilitar a irrigação da área.

rea, que experimentará mutações a partir de uma compacta assistência técnica e social, afora o fato de passar a ter uma renda/familiar bem diferente da que eventualmente possui hoje, o que favorecerá a aquisição de bens de consumo certamente até agora proibitivos”.

Realmente, o projeto prevê, para a partir do quinto ano de sua implantação, quando começarem as colheitas das culturas paulatinamente plantadas, uma renda familiar na



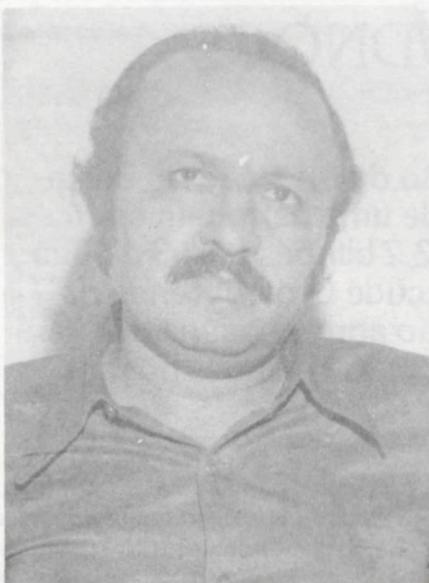
Quarenta e cinco quilômetros ao longo do rio Açu/Piranhas receberão os benefícios do projeto de irrigação do DNOCS.

média de Cr\$ 15 mil/ano, advinda 80% da agricultura e 20% da pecuária.

Uma renda que poderá ser bem mais avantajada, a levar em consideração os bons resultados obtidos com projetos idênticos porém até de menor porte, que o DNOCS já implantou na região, como o de Sumé, na Paraíba (próximo ao município de Monteiro) onde há colonos, hoje em dia, que chegam a ter rendimentos anuais de até Cr\$ 60 mil, contra os Cr\$ 15 mil previstos.

O SANTO DESCOBERTO — Quando ainda estava na fase de estudos e até na de elaboração técnica, o projeto de Irrigação do Baixo Açu sofreu várias investidas contrárias à sua implantação, se não na sua generalidade, pelo menos com relação às áreas tomadas pelos carnaúba, porque se temia (e inclusive se propalava) que houvesse erradicação dessa cultura, a mais incidente na região, natural por excelência dos terrenos do vale. Logo que assumiu o governo do Estado, por exemplo, o Governador Tarcísio Maia recebeu um memorando dos plantadores de carnaúba e dos industriais que aca-

bavam de implantar uma unidade de beneficiamento da cera, justamente na cidade do Açu — instando para que ele se interessasse pelo destino dessas atividades, que estariam fadadas a desaparecer, engolidas pela grandiosidade do projeto de irrigação.



Carlos Queiroz: Violenta mudança sócio-econômica sofrerão os habitantes da região.

Falava-se na época em “cobrir um santo descobrindo outro”, porque se se pretendia aproveitar as áreas agricultáveis do Vale, com culturas de subsistência, com a ajuda da irrigação, por outro se iria preferir um produto de que nunca sobra excedentes (toda cera de carnaúba produzida no Estado é exportada para um comércio exterior sempre ávido) e que até mesmo nos subprodutos do petróleo, seus sucedâneos, entra na composição, com uma proporção de 50%.

Um dos defensores do projeto do DNOCS, desde que ele começou a ser ventilado, tem sido o agrônomo *Estêlio Ferreira*, que corrobora seus pontos de vista com as necessidades de produção de alimentos, de que o Rio Grande do Norte se ressentia. Por ele, todas as áreas aluvionais dos vales secos seriam aproveitadas pelo plantio de culturas de subsistência, para se poder fazer face a discrepância como a que, por exemplo, ocorre com o arroz: consumimos 51.000 toneladas/ano e produzimos tão somente 6.000 toneladas. E mais porque — diz ainda ele, hoje explorando a carnaúba, o Vale do Açu carrega para o Estado,

QUEM TRANSPORTA SABE:



**O MERCEDINHO É BEM
MELHOR POIS O QUE É
BOM JÁ NASCE DIESEL.**



Mercedes-Benz



DIVE MÔ S/A

**DISTRIBUIDORA POTIGUAR
DE VEÍCULOS E MOTORES**

Matriz: Rua Teotônio Freire, 218

Fones: 222-0168 — 222-2822

Natal-RN



Filial: Rua Cel. Gurgel, 372

Fone: 8967

Mossoró-RN

cerca de Cr\$ 3 milhões/ano. Com a prática agrícola, conseguirá rendimentos que ascenderão a Cr\$ 300 milhões/ano.

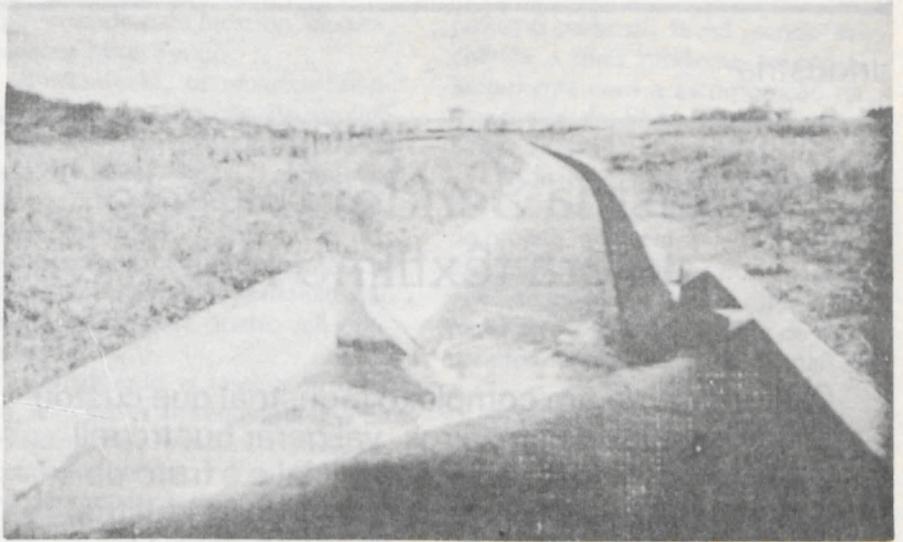
No entanto, para satisfação dos produtores e industriais da carnaúba, o projeto não prevê a extinção dos carnaubais. Pelo contrário: lhe dedica especial atenção, no sentido de melhorar a produtividade por hectare plantado, inclusive com aplicação de modernas técnicas nos diversos processos que antecedem a industrialização do produto, do corte ao tratamento da palha, para obtenção de uma cera de melhor qualidade e pureza.

Haverá, porém, erradicação de 30% dos carnaubais hoje existentes nos 45 quilômetros da área onde o projeto será implantado — isto é ponto pacífico, segundo o engenheiro *Carlos Queiroz*. Mas a racionalização da produção da área que continuará incólume tanto compensará quanto até poderá exceder o cômputo da que será erradicada.

10.000 EMPREGOS — Para implantar o projeto o DNOCS vai gastar, só com desapropriações, cerca de Cr\$ 200 milhões, pois toda a área a ser irrigada terá que pertencer ao Governo, que lá vai aplicar dinheiro a fundo perdido. Para efeito dessa desapropriação, já foram feitos os levantamentos aerofotogramétricos e atualmente se estuda o reconhecimento de cadastro.

A barragem hidráulica Engenheiro Armando Ribeiro Gonçalves, que a rigor constitui a primeira etapa da obra, terá uma bacia de 50.000 hectares, ficando situada a seis quilômetros a montante da cidade de Açú, com uma extensão de 1.800 metros e altura de 52 metros. A barragem terá três finalidades principais: regular as cheias do rio Açú/Piranhas, fornecer água para a irrigação e incentivar a pesca em açudes, um programa que o DNOCS já vem desenvolvendo, com excelentes resultados, no Nordeste, inclusive no Rio Grande do Norte.

O sistema de irrigação a ser adotado será o misto, por gravidade e por aspersão, aproveitando-se as águas subterrâneas; e os tipos de cultura a serem implantadas foram escolhidos em função da natureza do solo, dos fatores climáticos e principalmente das injunções econômicas e de mercado. Serão plan-



Em Sumé, na Paraíba, o DNOCS tem em funcionamento projeto idêntico (porém menor) que o do Açú, já com excelentes resultados.

tadas forrageiras, hortaliças, arroz, alho, algodão, milho e fruteiras, em pequena escala. Quanto ao gado para a parte pecuária do projeto, será adotada uma mestiçagem holandoguzerá que gera um animal tão bom para o corte como para leite.

Com relação ao sistema de colonização, o engenheiro *Carlos Queiroz* explica:

— “Está prevista a divisão da área em 2.800 lotes familiares, cada um com uma área média de 7,5 hectares. Essa divisão vai gerar cerca de 10.000 empregos diretos, devendo beneficiar uma população de 50.000 pessoas.

Atualmente o DNOCS já está realizando trabalho de informação e esclarecimento ao colono, a respeito do projeto, pois a intensão principal

é a integração sócio-econômica dos residentes na área, principalmente com os centros de maior apoio da região, como Açú e Mossoró. O sistema de comercialização a ser adotado será o cooperativismo, em torno do qual deverá girar todas as operações, inclusive as que prevêm assistência técnica e financeira.

— “Ao receber a terra” — diz o chefe do DNOCS-RN — “o colono pagará apenas uma taxa de uso da água e somente no 3º ano de instalação no lote, começará a amortizar a terra, que pagará com o lucro da sua produção”.

Uma produção que, sabiamente, será das mais profícuas, sabendo-se também que a parte do vale do Açú, a ser irrigada, é constituída 70% de solos aluvionais de excelentes qualidades.

MAPAS CARTOGRAFIA ARTES GRÁFICAS

ENG. NADELSON JOSÉ FREIRE
R. DES. ANTÔNIO SOARES, 1277 · TIROL
FONE 222-1873

Indústria Seridó: O início da era têxtil no RN

O apêndice de um complexo industrial que custou 530 milhões de cruzeiros, vai gerar quatro mil empregos diretos na fase inicial e é fruto da conjugação do talento de um grupo industrial nacional — a UEB — e a experiência de duas empresas japonesas — Ataka e Shikibo.

Uma sofisticadíssima tecnologia vai possibilitar ao Rio Grande do Norte transformar em empregos e dólares o seu mais tradicional produto — o algodão — e, ao mesmo tempo, pela primeira vez concretizar o velho sonho da chamada vocação têxtil potiguar. Foi preciso que a vontade férrea de alguns empresários se unisse e tivesse o decisivo apoio de alguns organismos federais, regionais e estaduais para, em sociedade com tradicionais grupos japoneses, iniciar a era da tecelagem no Estado passando a transformar, dentro de suas próprias fronteiras, a maleável fibra longa do algodão seridó no agora cobiçado e valorizado tecido natural.

Mais do que um simples ato na agenda de acontecimentos importantes no Rio Grande do Norte, no mês de agosto, a inauguração da Indústria Têxtil Seridó S/A, terceira unidade do Centro Industrial UEB, significou a concretização de antigos ideais.

Por ironia, antigos ideais que tiveram a sua concretização num prazo relativamente curto quando chegou o momento de, afinal, surgir um grupo disposto a consubstanciar planos em projetos práticos e, destes, para os prazos de execução e cronogramas. Pois bastaram rigorosamente dois anos para que a União de Empresas Brasileiras fizesse surgir no KM-2 da estrada Natal-Ceará Mirim um complexo têxtil dotado de condições técnicas iguais ao que de mais moderno existe em todo mundo.

O SIGNIFICADO — Na realidade, o ato terminou tendo um significado especial para todos. Para a UEB porque, nas palavras do Vice-Presidente do Grupo, general Afonso Augusto de Albuquerque Lima, representou a “terceira e mais importante fábrica das quatro previstas e programadas para o Centro Industrial Têxtil, concebido para ser implantado no Estado do Rio Grande do Norte, dentro da política do Governo Federal”.

Para os presidentes das duas empresas japonesas — Shikibo e Ataka, sócias do empreendimento cada uma com participação de 20% — que, embora normalmente impassíveis como todo oriental, demonstraram emoção em seus discursos no ato inaugurou e cujos significados

foram traduzidos por intérpretes. Também para o Superintendente da Sudene, José Lins de Albuquerque, que enfatizou esse significado especial ao dizer da importância do acontecimento para milhares de nordestinos dependentes do algodão, assim como para o Governador Tarcísio Maia, que viu o seu Estado ganhar um importante elemento gerador de riquezas e empregos.

Contudo, o significado maior parece ter sido para o povo do Rio Grande do Norte, beneficiado com a criação de novos empregos e a abertura de novos horizontes para a indústria têxtil do Estado.

O COMEÇO — Mesmo no mundo empresarial, onde os números e viabilidades são os elementos geradores de quaisquer decisões, as vezes a ação pessoal influi na tomada de decisões. No caso da implantação do complexo da UEB no Rio Grande do Norte, tem-se de recuar a 1967/68 para encontrar a primeira explicação. Pois foi naquela época que se acelerou o processo de industrialização do Nordeste, com a ação decisiva do General Albuquerque Lima no Ministério do Interior. Naquela ocasião, lembra o atual Vice-Presidente da UEB, “consegui induzir a muitos homens de empresas a virem implantar indústrias nas regiões subdesenvolvidas do Norte e Nordeste.”



José Luiz Moreira de Souza: Sem vaidade, a terceira indústria têxtil do País, com tecnologia mais avançada.

E enfatiza:

— O êxito que obtive de tais entendimentos com os empresários nacionais foi, realmente, extraordinário e chegou a tal ponto que se dizia, na época, estar a Sudene inaugurando uma fábrica por dia.

Quando o General Albuquerque Lima passou para a reserva do Exército, vinculou-se à iniciativa privada, “integrando — como ele diz — um Grupo genuinamente nacional, sob a direção inteligente e honrada de um jovem e corajoso empresário, José Luiz Moreira de Souza, meu parente afim, que me convidou para participar de suas empresas”.

Lembra o Vice-Presidente da UEB:

— Decorrido algum tempo, ao lado de outro Vice-Presidente, que também ingressara na UEB o Aluizio Alves — a quem faço a justiça de proclamar homem capaz, honesto, probo, consegui induzir o José Luiz, nordestino de nascimento, a estudar as oportunidades empresariais concedidas aos que fossem para o Nordeste, pelos incentivos que a Sudene atribui aqueles que vão participar da luta pelo desenvolvimento da região.

Não custou muito, o José Luiz determinou que se elaborasse um projeto integrado para que a UEB implantasse no Rio Grande do Norte um complexo industrial têxtil, que não só utilizasse a excelente matéria-prima regional — o algodão seridó, considerado um dos melhores do mundo — e, ao mesmo tempo, empregasse em larga escala a mão-de-obra local, carente de emprego, existente na região em larga escala.

A EXECUÇÃO — Da decisão do empresário José Luiz Moreira de Souza foi dada a partida para os estudos. Tudo se processou com rapidez, com base na determinação de executar o projeto tão logo a sua viabilidade técnica fosse comprovada. Os contornos iniciais não foram difíceis de precisar: havia o mercado — interno e externo —, havia a mão-de-obra em disponibilidade e, sobretudo, havia a altíssima qualidade da matéria prima. A estratégia básica foi a de um projeto integrado, visando estabelecer um ciclo de produção num só complexo, indo da produção de etiquetas e embalagens, a confecção e a produção de tecidos. Um ciclo para gerar riquezas dentro do próprio Estado, com um

tripé formado pela Incarton, Sparta, Indústria Têxtil Seridó.

Obviamente, os recursos financeiros para a execução do projeto seriam bem apreciáveis. Porém as metas também eram. Estimou-se, por exemplo, a produção para a fase inicial de 1 milhão e 150 mil metros de tecidos por mês para a confecção de calças e camisas e a mobilização de um exército de quatro mil operários.

Configurado o fascinante quadro, teve de ser enfrentada a fase de mobilização de recursos. Não só recursos financeiros, como técnicos, pois certamente tamanho empreendimento não poderia ter sucesso sem a adoção das modernas técnicas. No aspecto financeiro — era preciso reunir a pouco comum soma de 530 milhões de cruzeiros — a saída estava em recorrer aos órgãos federais, regionais e estaduais, aproveitando os mecanismos estabelecidos pela Administração Federal justamente para apressar o processo de industrialização do país, especialmente no Nordeste

E começaram os entendimentos com a Sudene, Finor, BNDE, Banco do Brasil, Banco do Nordeste, Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte. A participação da União de Empresas Brasileiras configurou-se na base de 60%, com suas sócias japonesas Ataka & Co. Ltd. e Shikibo em 20% cada.

O aspecto técnico do projeto estava praticamente garantido com o excelente know how das empresas japonesas participantes. De fato, a maquinária foi adquirida em cinco

países e parte no Brasil, sendo escolhida a mais moderna existente, juntamente com a incorporação da tecnologia da Shikishima Spinning Co. Ltd.

Todo esse sistema de técnicas, providências financeiras e execução do projeto, em termos de instalação, foi posto em prática num tempo que, se não for, deve estar bem perto do recorde em termos de empreendimento de tal porte, no país.

OS SIGNIFICADOS — Era, portanto, justificada a emoção geral por ocasião da cerimônia de inauguração da Indústria Têxtil Seridó naquela memorável tarde de sete de agosto. Emoção compartilhada pelo povo, que compareceu em massa à solenidade, compreendendo perfeitamente o seu significado para um Estado que tem pressa de se desenvolver economicamente a fim de dar mais condições de vida à sua população.

O empresário José Luiz Moreira de Souza, num trecho do seu discurso, disse:

— Salta aos olhos, pois, a importância do empreendimento. Apenas para efeito de comparação, sem vaidade, se faz necessário dizer que esta indústria têxtil está, por certo, entre as três maiores do Brasil e pelo fato de ser a mais nova é, sem dúvida, a mais avançada em tecnologia.

Saindo, porém, dos números e dos exemplos técnicos, entrou o empresário, em seu discurso, no aspecto humano, dizendo que “o que temos de importante a ressaltar nes-



Aluizio Alves e os dirigentes das empresas japonesas

ta hora é a comunhão dos homens que fizeram possível chegarmos até aqui e daqui para frente se responsabilizarão solidariamente no grande vôo da Seridó."

— É — fizou — a comunhão Brasil/Japão, dois pólos opostos na terra. Não nos impediram as distâncias, as diferenças de língua ou de hábito, nem a diferença de fusos horários no entendimento, no ato da criação. Quando lá era noite, aqui era dia e por isso, talvez, a Seridó cresceu mais rápido porque trabalhava à luz do dia todas as 24 horas. E o sol nascente de lá e o sol crescente daqui deram mais vida, mais rapidez, mais força à semente da Seridó".

O Diretor-Presidente da UEB rendeu, também, as suas homenagens sinceras aos operários, dizendo:

— Mas no crescimento do ato de amor da construção, sem dúvida, o mais comovente é o entendimento perfeito dos operários e operárias do Japão e do Brasil, como entes humanos, em busca da perfeição, que, sem dizer uma palavra sequer no mesmo idioma, juntos trabalharam e vão trabalhar ainda algum tempo; os japoneses transmitindo a arte de tecer tão bem, no sentido da qualidade, da produtividade, da economicidade, que fizeram deles os maiores produtores têxteis do mundo, aos brasileiros ávidos de aprender, ágeis na inteligência, certos de estarem no país que amanhece, onde o sol nasce para o dia de grandeza.

Evidentemente, a emoção do empresário José Luiz Moreira incluiu, também, o agradecimento a todos os organismos que possibilitaram a execução da grande obra, no que foi acompanhado pelos discursos dos presidentes da Shikibo, Sr. Rvoojun Matsuimoto e da Ataka, Sr. Masamitsu Hatori. O primeiro, além dos agradecimentos e de um rápido histórico de sua empresa (84 anos de existência, experiência em projetos têxteis na Austrália, Kênya, Tailândia e Indonésia) destacou, após salientar a rapidez da implantação do empreendimento e a qualidade do equipamento.

Falando, também, através de intérprete, o presidente da Atka, sr. Masamitsu, reportou-se às primeiras fases do projeto, dizendo:

— Foi em julho de 1972 que



O povo compareceu em massa, à inauguração da Indústria Têxtil Seridó.

este projeto nos foi apresentado para nosso estudo, pelo conceituado Grupo UEB, chefiado pelo Dr. José Luiz de Souza, General Afonso de Albuquerque Lima, Dr. Aluisio Alves e Dr. Roberto Gomes da Silva. Através de nossas pesquisas e após a realização de várias reuniões com o Grupo UEB, decidimos participar desse grandioso projeto, devido a exuberante capacidade da diretoria da UEB, que tem demonstrado nos inúmeros ramos de negócios até então realizados e planejados, e também das melhores vantagens geo-

gráficas que o Estado do RN e a cidade de Natal e município de São Gonçalo do Amarante são privilegiados em favor da indústria têxtil.

ASPECTOS SOCIAIS — Talvez o estado de euforia geral tivesse sua razão, principalmente, na consciência comum das vantagens sociais que aquele ato de inauguração estava representando para o Rio Grande do Norte. José Luiz Moreira teve-se, em certo momento, no seguinte aspecto:

— Dezenas de milhares empregos diretos serão criados; alguns milhões de cruzeiros anuais em compras em outras regiões serão poupados; alguns milhões de cruzeiros em vendas no Sul e na Região Centro-Sul serão realizadas; mais de dez milhões de dólares anuais em novas exportações sairão daqui

Por sua vez, o General Albuquerque Lima teve oportunidade de declarar:

— O povo do Rio Grande do Norte pode avaliar bem o significado social que a UEB dá ao seu empreendimento, constatando que serão criados cerca de quatro mil empregos diretos, pelo aproveitamento da mão-de-obra até então sem qualquer qualificação técnica e carente de emprego para sobreviver. Realmente, a UEB resolveu dar toda ênfase ao aproveitamento do fator humano nas melhores condições de trabalho, procedendo a uma rigorosa seleção para, por meio de testes e aprendizado em escolas próprias, preparar a pessoa certa, qualificando-as para o lugar certo.



Governador Tarcísio Maia discursando na inauguração.

Associação de Poupança e Empréstimo Rio-grandense do Norte — APERN

Agente Financeiro do BANCO NACIONAL DE HABITAÇÃO
Praça Padre João Maria, 78 — Natal RN

BALANÇO GERAL EM 30 DE JUNHO DE 1976

DEMONSTRATIVO DA CONTA RECEITA E
DESPESA EM 30 DE JUNHO DE 1976

ATIVO	DÉBITO
DISPONÍVEL	
Encaixe	2.434.684,61
Subencaixe	5.400.124,82
REALIZÁVEL	
Financiamentos Imobiliários	103.601.885,83
Aplicações Diversas	26.005.324,82
Outros Créditos Realizáveis	10.115.236,50
IMOBILIZADO	
Bens Móveis de Uso	859.761,17
Bens Imóveis de Uso	460.651,98
DESPESA PENDENTE	
Despesas a Apropriar	180.727,64
Sub-Soma	149.058.397,37
COMPENSAÇÃO	
Vlrs. em Garantias, Custódia ou Cobrança Recebidas	243.968.410,16
Depositários de Valores em Garantia, Custódia ou Cobrança	680.000,00
Abertura de Crédito e Outros Direitos Potenciais	6.911.764,78
Soma	251.560.174,94
Soma	400.618.572,31
PASSIVO	DÉBITO
NÃO EXIGÍVEL	
Recursos Próprios	5.477.035,19
Resultados a Apropriar	1.711.789,82
Recursos dos Associados	79.750.773,30
EXIGÍVEL	
Recursos de Terceiros	46.833.907,26
Cretores Diversos e Provisões	13.910.849,95
Outras Exigibilidades	340.482,20
RECEITA GERAL	
Receita a Apropriar	1.033.559,65
Sub-Soma	149.058.397,37
COMPENSAÇÃO	
Cretores por Garantia, Custódia ou Cobrança	243.968.410,16
Vlrs. em Garantia, Custódia ou Cobrança — Entregues	680.000,00
Contrato de Abertura de Crédito e Outras Obrigações Potenciais	6.911.764,78
Soma	251.560.174,94
Soma	400.618.572,31
	CREDITO
	1. Órgãos Sociais, pessoal, impostos e outras Despesas Administrativas
	1.213.192,14
	2. Depreciação do Ativo Fixo, Gastos de Organização, Provisão p/Créditos Duvidosos e Perdas diversas
	1.593.007,90
	3. Comissões, Taxas, Juros, Correção e Outras Despesas em Operações Passivas
	25.804.598,85
	28.610.798,89
	4. Distribuição do Resultado Líquido
	a) Fundo de Reserva
	157.792,87
	b) Fundo de Emergência
	78.896,43
	c) Dividendos a Pagar ou Creditar
	2.362.765,00
	2.599.454,30
	Soma do DÉBITO
	31.210.253,19
	1. Comissões e Taxas Ativas
	1.195.718,82
	2. Juros Ativos
	5.267.371,98
	3. Correção Monetária Ativa
	23.160.851,82
	4. Outras Rendas
	260.593,16
	5. Rendas Eventuais
	304.191,84
	6. Resultados Anteriores não Distribuídos
	1.021.525,57
	31.210.253,19
	Soma do CRÉDITO
	31.210.253,19

NATAL (RN), 30 DE JUNHO DE 1976.

NATAL (RN), 30 DE JUNHO DE 1976.

ASSOCIAÇÃO DE POUPANÇA E EMPRÉSTIMO RIOGRANDENSE DO NORTE — APERN

Fernando A. Barreto Paiva
Administrador Geral

Olimpio Procópio de Moura
Adm. de Operações e Finanças

Francisco Canuto de Medeiros
Téc. em Contabilidade-CRC/RN N° 984

Wandick Lopes mostra novos modelos Alfa Romeo e Fiat

Em concorrido coquetel, no Aéro Clube, a COMERCIAL WANDICK LOPES S.A. lançou no último dia 20 de agosto, os novos modelos do carro Alfa Romeo 2.300 e do caminhão FIAT 130 (ambos à esquerda) que passa a revender com exclusividade, no Estado. Altos funcionários das empresas fabricantes das duas marcas, autoridades, representantes das classes empresariais, além de jornalistas e pessoas de sociedade, compareceram ao coquetel, conforme se vê nos flagrantes abaixo.



Srs. José Gondim, Wandick Lopes, engº Franco Gianini, Reitor Domingos Gomes de Lima, vice-governador Genivaldo Barros, engº Pietro Garbollino (diretor de Marketing da FNM Fiat), sr. Mário Moreira, coordenador de vendas da FNM.



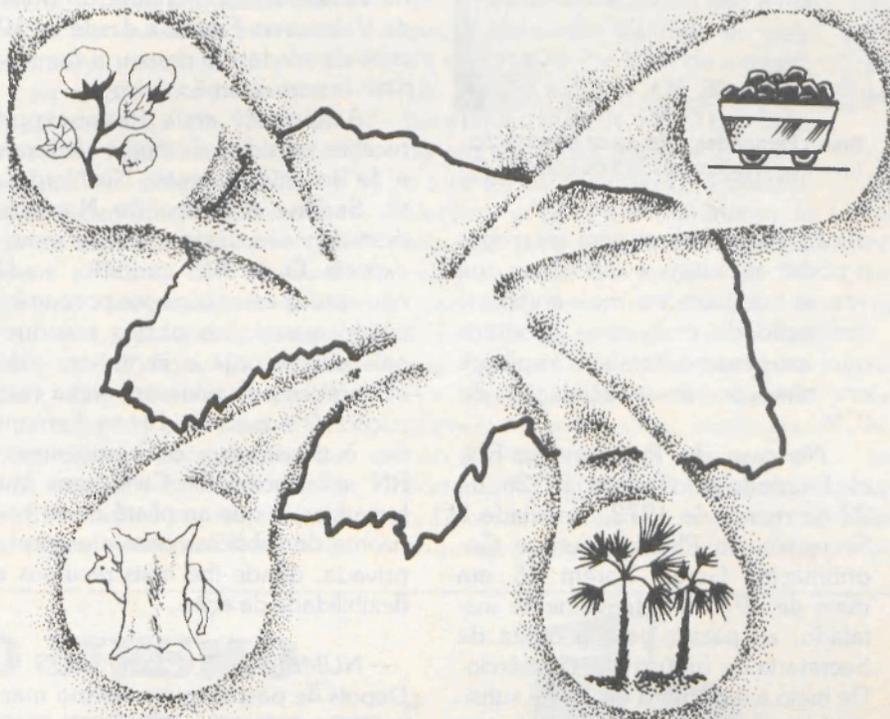
O vice-governador Genivaldo Barros experimenta o Alfa Romeo, assistido pelos srs. Raul Francisco, Reitor Domingos Gomes de Lima, Wandick Lopes, Augusto Carlos de Viveiros e Antonio Guedes Viana (Tony).



Sr. Audir Leal, Wandick Lopes Jr., Franco Gianini (gerente de vendas da FNM), José Carlos Amorim (gerente da Randon em Recife) e Wandick Lopes.

Exportação: os dólares que o RN não esperava

As exportações do RN estão se diversificando. Os produtos acabados crescem em relação às matérias básicas. Breno Fernandes, Coordenador da Promoexport, já prevê, para breve, vendas anuais de até 100 milhões de dólares.



Aos poucos, os números e índices das exportações do Rio Grande do Norte vão se tornando expressivos. Mesmo com a deficiência do porto de Natal, as vendas ao exterior de alguns produtos têm, inclusive, apresentado um dado particularmente animador para os especialistas: os manufaturados e semi-industrializados estão obtendo sucessivos avanços em relação à exportação da matéria prima bruta. Isso significa que a economia do Estado, no seu todo, passa a se beneficiar do comércio exterior, contrariando a posição de alguns técnicos que são favoráveis à ênfase no mercado interno devido ao resultado imediato produzido pelo ICM.

RN—ECONÔMICO

As estatísticas favoráveis, no entanto, têm a respaldá-la outro fator: a perspectiva para o setor de exportação do Rio Grande do Norte é mais animadora ainda, principalmente com referência ao algodão, confecções, lagosta e filé de peixe e sheelita. Segundo os técnicos, a valorização do algodão tende a ser cada vez maior no mercado internacional, não só pelo encarecimento das fibras sintéticas com base no petróleo como pela própria preferência no campo da moda na Europa e Estados Unidos pelo tecido natural. Este último dado é reforçado com a informação de que um missão composta de representantes de cinco países europeus esteve recentemente

em Natal e, em contatos com industriais locais, deixou bem clara a preferência por produtos confeccionados com tecidos naturais.

QUESTÃO E CONSCIENCI- ZAÇÃO — A problemática da pauta de exportações do Rio Grande do Norte, no entanto, ainda oscila entre dados reais e a aparência da pauta de exportações e nisso o Estao vem sendo bastante prejudicado. Explica o Coordenador do Promoexport-RN, Breno Fernandes, que até algum tempo atrás a pauta de exportações do Estado era, de certo modo, insignificante na aparência dos números e estatísticas coletadas de forma habitual.

Ilustrando a situação, Breno Fernandes dá o seguinte exemplo:

— Até algum tempo atrás a prática mais comum entre os exportadores do RN era, ao procederem embarques de suas mercadorias para o exterior através de portos de outros Estado, autorizar seus escritórios a preencherem as guias da Cacex lá mesmo. Ou seja: uma firma de Natal vende uma mercadoria para o exterior, decide fazer o embarque pelo porto do Recife e, em lugar de preencher a guia da Cacex em Natal, o faz pela Cacex de Pernambuco. Daí, aparece Pernambuco como o Estado exportador, já que o cômputo final, em todo o país, é feito na verificação das guias de exportação.

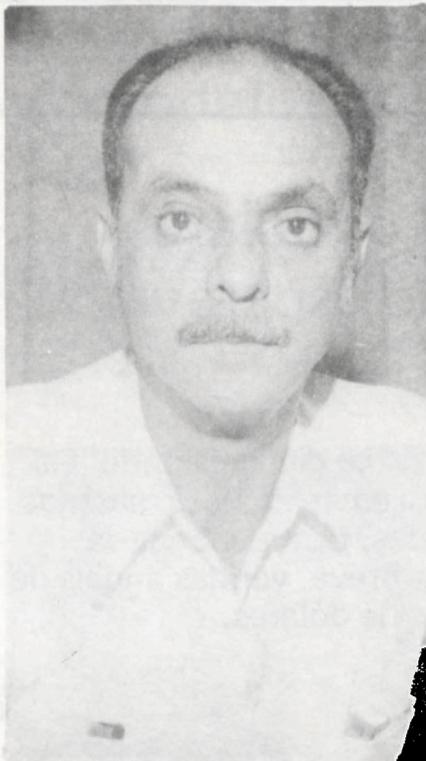
Em função dessa distorção é que a Promoexport vem concentrando seus esforços, segundo Breno Fernandes, na conscientização dos exportadores potiguares, esclarecendo-os sobre a necessidade de ser preenchida a guia de exportação através da Cacex—RN mesmo embaçando-as em outros portos. E isso porque, de fato, é um problema de conscientização e esclarecimento. Para o exportador, não há qualquer prejuízo pelo fato de preencher a guia de exportação pela Cacex-RN, como também não obtém qualquer vantagem preenchendo-a pela Cacex do Estado onde fez o embarque final.

— Não há uma explicação exata desse costume. Talvez mera

questão de comodidade, de transferir a tarefa para o escritório da firma na outra capital. Mas o fato é que a pauta final de exportações do Rio Grande do Norte sofria grande prejuízo com isso, porque seus números não apresentavam a realidade. Felizmente, estamos conseguindo compreensão dos exportadores. - afirma Breno Fernandes.

A vantagem de uma pauta de exportações exuberante e promissora não rende dividendos imediatos, pois as isenções fiscais concedidas pelo Governo Federal visam unicamente a balança comercial do país. Todavia, há a imagem positiva do Estado, ele passa a se impor nas considerações de indústrias e grandes empresas, aqui e no exterior.

A QUESTÃO DA EXPORTAÇÃO — E é, em parte, por esse ângulo, que um órgão como o Promoexport, cuja missão é prestar assistência às empresas, exportadoras, só há pouco mais de um ano vem atuando no Rio Grande do Norte, enquanto em Pernambuco e na Bahia já estão com quase cinco anos - exatamente desde o começo da escalada do país em busca dos mercados exteriores como maneira de equilibrar a balança comercial e consequentemente, de pagamentos. Houve uma certa hesitação, provocada por uma corrente que, vendo mais os interesses imediatos do Estado, entendia ser mais vantajoso concentrar-se em vendas no mercado potiguar e nacional devido ao lucro obtido pela Fazenda com o ICM. Há, porém, o outro lado da questão. E esse lado é explicado pelos defensores da exportação com argumentos igualmente convincentes: o fortalecimento das empresas exportadoras gera produção e, pro-



Breno Fernandes: "Pauta de exportação favorece imagem positiva do Estado".

dução, naturalmente gera empregos e poder aquisitivo e estes, por sua vez, se traduzem em mais compras, circulação de dinheiro e produtos que, em resumo, também implicam em elevação da arrecadação do ICM.

No caso do Promoexport-RN, ele foi criado pelo Decreto 5.726, de 22 de março de 1972, vinculado à Secretaria de Planejamento e Coordenação Geral. Porém só em maio de 1975 foi efetivamente instalado, ao passar para a órbita da Secretaria de Indústria e Comércio. De maio a dezembro de 75 foi subsidiado exclusivamente pelo Governo Estadual - conquanto, a rigor, sua tarefa esteja voltado mais para os

interesses da União e sua política nacional de exportações. Desde então, apesar de não contar com quadros específicos seus funcionários são de outras secretarias colocados à disposição vem atuando ativamente junto às empresas exportadoras locais, dentro de sua finalidade de oferecer serviços técnicos, mostrando as oportunidades apresentadas pelo mercado internacional, orientando, explicando as vantagens do intercâmbio comercial. Toda essa assistência é prestada sem qualquer ônus para as empresas, conforme faz questão de acentuar Breno Fernandes, primeiro coordenador do Promoexport no RN e que, de alguma forma, sempre foi ligado ao setor do intercâmbio comercial porque seu pai, José Aguiinaldo Barros, foi o criador da Bolsa de Valores no Estado e desde os 10 anos de idade ele passou a familiarizar-se com o jargão típico.

A norma é cada Promoexport receber subsídios de órgãos federais e de desenvolvimento. No Nordeste, Sudene e Banco do Nordeste destinam recursos aos Promoexports. O do RN, contudo, ainda não obteve esses recursos porque foi criado quando os planos quinquenais desses órgãos já tinham sido elaborados e estavam em plena execução. O sonho de Breno Fernandes é transformar o Promoexport-RN em Sociedade Civil, sem fins lucrativos, o que ampliará o seu horizonte de subsídios para a empresa privada, dando-lhe mais recursos e flexibilidade de ação.

NÚMEROS E PRODUTOS — Depois de passar muito tempo marcando passo nas exportações, com índices inexpressivos - em qualidade e quantidade - o Rio Grande do

GALERIA

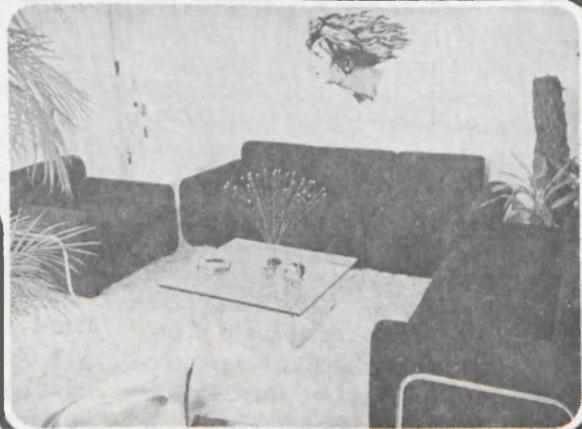
móveis e decorações

Uma loja à altura do seu bom gosto.
Ambiente de classe. Decoradora para orientá-lo.
Conforto — Estacionamento. E o melhor em
móveis, quadros, molduras, arranjos florais,
tapetes e cortinas.



GALERIA OLÍMPIO

ONDE VOCE GANHA MAIS
Av. Deodoro, 459



Norte, nos últimos dez anos, conseguiu passar de 6/7 milhões de dólares anuais para 17/18 milhões. Os estímulos fiscais influenciaram bastante esse salto, que se completou com a inclusão de novos produtos como lagosta congelada, filé de peixe, couro curtido, alga marinha, buchas de sisal, fios de algodão, cera de carnaúba, castanha de caju.

Num relatório de Breno Fernandes, há a afirmação:

— Não é necessário um estudo mais profundo para se perceber que, muito próximo, sem exageros otimistas, consiga o Rio Grande do Norte contribuir com divisas para o país com cerca de 100 milhões de dólares anuais, sabendo-se que contaremos com o funcionamento da fábrica de barrilha, cujos produtos e sub-produtos serão em grande parte destinados ao mercado internacional; expansão marcante do parque têxtil, cujas confecções estão obtendo ampla aceitação em vários países; a possibilidade da fabricação em alta escala, de cimento "Clinher" destinado à exportação, a breve instalação da indústria de confecções de couro (J.Mota) com mercado permanente assegurado; a descoberta de novos potenciais minerais (inclusive a fabricação de sheelita sintética), com trabalhos de pesquisas, intensificados por particulares, tais como diversos tipos de quartzos e micas, calcários calcíticos e magnesianos, tantalita, pedras semi-preciosas (águas marinhas, ametistas,

topázios, etc.), além de amplas perspectivas de comercialização de sementes oleaginosas (mamona, pinhão do mato e favela), cera e mel de abelha, suco de caju concentrado, cordoalha de sisal (cuja fábrica encontra-se em fase de montagem) e, até água mineral.

Essas perspectivas fascinantes não poderiam deixar de ter a contrapartida negativa. E a principal é, evidentemente, o porto de Natal, embora o próprio Breno aponte o Porto-Ilha como "opção imediatista, desde que ampliado o seu aparelhamento."

Os números mais recentes parecem confirmar o entusiasmo de Breno Fernandes. Segundo os dados enfileirados no quadro demonstrativo do segundo trimestre de 1976 - que, mesmo assim, ainda não é real pois é elaborado segundo as guias de exportação - o total de exportação chegou a 3.914.738,20 dólares para pouco mais de 1.600 toneladas de produtos. No primeiro trimestre, o total foi de 2.556.071,74 dólares. Verifica-se, pois, que o aumento do segundo para o primeiro semestre deste ano nas exportações do Rio Grande do Norte foi da ordem de 1.358.766,56 dólares, incremento que gira em torno de 50 por cento. A comparação em termos de mês também é significativa, conquanto não seja definitiva, já que o comportamento do mercado internacional é bastante sinuoso ao correr do ano, dependendo de uma infinidade

de fatores. Assim, tem-se que em fevereiro deste ano vendeu-se um total de 1.192.407,84 para o exterior e no fim do trimestre, o movimento de março foi da ordem de 710.472,96. Porém em junho, o movimento/mês veio a ser de 1.936.895,79.

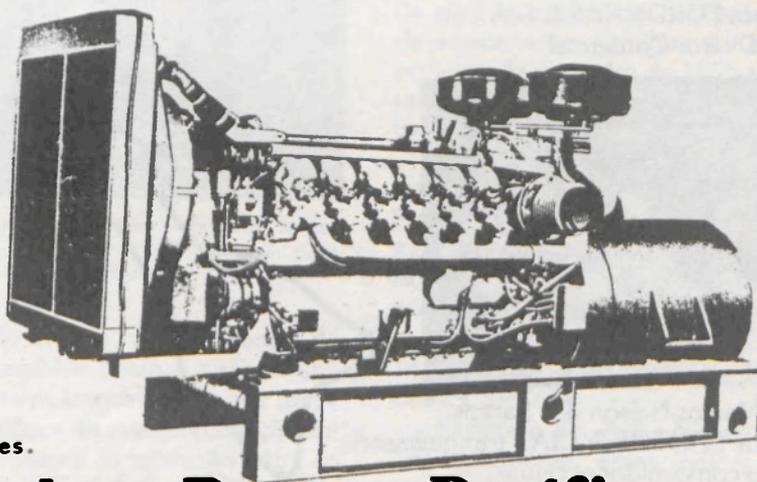
Quanto à participação dos produtos básicos - a matéria prima bruta, não trabalhada - na pauta de exportações do RN a interpretação mostra que o setor de industrialização e semi-industrialização vem avançando. Em 1975, a participação dos produtos básicos na pauta geral de exportações foi exatamente 86,80 e em 1976 - tomando-se como termo de comparação o semestre de cada ano - desceu para 77,23, com crescimento geral para os produtos industrializados (13,20 para 22,77), semi-manufaturados (12,11 para 20,60) e manufaturados (1,09 para 2,17).

Os países que aparecem com mais frequência como clientes do Rio Grande do Norte são USA, Alemanha Ocidental, Japão, Espanha, Inglaterra, Holanda, Itália, Canadá, França, Suécia, Irlanda, Suíça, Tailândia, Índia.

Os números, portanto, são favoráveis ao setor de exportação do Rio Grande do Norte. Não só os números aparentes, como a interpretação, que é muito importante num setor que é a preocupação permanente, hoje em dia, de todos os países.

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

NÃO SE MEXE EM TIME QUE ESTÁ GANHANDO...



**O CORCEL
não será
modificado !**

Prá que mudar alguma coisa num carro que está aprovando cem por cento? Andaram espalhando boatos, na tentativa de atingir o Corcel. Mas fiquem tranquilos os que estão na expectativa de adquiri-lo: o Corcel continuará proporcionando a alegria de você ter um carro novo nas mãos e a segurança de que ele é sempre um amigo. É natural que em virtude do grande sucesso de vendas do Corcel, começassem a surgir boatos contra ele. Mas aí ao lado está uma carta do Gerente de Vendas da FORD BRASIL S.A., ao Diretor Comercial



Marcos Nelson dos Santos, de SANTOS & CIA., tranquilizando o consumidor potiguar.



Ford Brasil S.A.

V8-291/76

Não Bernardo do Campo, 15 de junho de 1976.

Prezadas Senhoras:

Para sua informação pessoal e tranquilidade informo que não há absolutamente nenhum cunho de verdade nas notícias que estão sendo veiculadas, de que o nosso Corcel sofrerá modificações.

É evidente que dado ao grande sucesso de vendas do Corcel, existam boatos contra o mesmo.

Reafirmo aqui que não será com boatos que a carreira vitoriosa da linha Corcel se modificará.

Não se mexe em time que está ganhando!

Cordialmente,
FORD BRASIL S.A.

Paul Ventimiglia
Paul Ventimiglia, Gerente
Vendas de Veículos

RV/avc.



Santos & Cia. Ltda.

Filial: Av. Salgado Filho, 2810 — Fones: 222-4621 —
222-2644 — 222-4288

NATAL — R.G. Norte

RN recupera crédito e melhora a arrecadação

As dívidas estão sendo pagas em dia desde dezembro, o crédito foi recuperado e a arrecadação tributária melhora cada vez mais. O Governo só quer agora empréstimos ou financiamentos com juros praticamente subsidiados.

O Rio Grande do Norte deixou de ser um Estado inadimplente este ano e isso já pode ser considerado uma vitória para o Governo, do ponto de vista econômico. Segundo o Secretário Artur Nunes de Oliveira, da Fazenda, todas as dívidas já estão atualizadas. Com isso quer dizer que todas as amortizações dessas dívidas — financiamentos, empréstimos — estão sendo pagas dentro dos prazos e que, fazendo-se uma comparação do Estado com um comprador individual, poderia dizer-se que ele está com a ficha completamente limpa no Serviço de Proteção ao Crédito e, portanto, apto a comprar na praça.

Conforme acentua o Sr. Artur Nunes de Oliveira, a credibilidade do Rio Grande do Norte está num nível que pode dar-se ao luxo de selecionar as ofertas de empréstimos, caso deles venha a necessitar para a execução de projetos. Essa seleção está na raiz de uma determinação do próprio Governador Tarcísio Maia no sentido de só serem aceitos financiamentos em condições cômodas e com juros próximos ao subsídio — ou simplesmente subsidiados. Um exemplo significativo é o recente financiamento concedido pela Caixa Econômica, no valor de Cr\$ 100 milhões, para aplicação num amplo programa educacional no Estado, com juros na base de 6 por cento e mais 40 por cento da correção.

Ao mesmo tempo em que passa a respirar um ar mais rarefeito, no



Artur Nunes de Oliveira: RN pode se dar ao luxo de selecionar ofertas para empréstimos.

clima do crédito, o Rio Grande do Norte também passa a navegar sob ventos mais favoráveis no que tange à sistemática de sua arrecadação tributária. Numa comparação entre os primeiros semestres de 75 e 76, têm-se o seguinte: 75 — Cr\$ 101.122.346 e, 76, Cr\$ 158.890.153, com uma diferença em favor deste ano num montante de Cr\$ 57.767.807 e um percentual acumulado de 57,13% no semestre e de 68,7% em julho.

REFORMA E COMPREENSÃO

— O Secretário Artur Nunes de Oliveira explica a melhoria da arrecadação no Rio Grande do Norte através de dois fatores por ele considerados fundamentais. O primeiro, é o que ele classifica como “melhor conscientização do empresariado” da sistemática de cobrança de impostos implantada no Rio Grande do Norte, concomitantemente à certeza de que os recursos possibilitados com esses pagamentos estão sendo corretamente aplicados.

O segundo fator é naturalmente, o funcionamento da nova máquina fiscal, viabilizada após uma série de reformas e ajustamentos, e que passou a apresentar resultados mais significativos a partir de julho de 1975 quando a receita do fisco estadual começou a apresentar melhores índices. Os números ilustram bem a explicação do Secretário da Fazenda: de janeiro a junho de 1975 os índices foram de 33,40%, 29,14%, 11,52%, 13,29%, 20,66% e 29,91%. No começo do segundo semestre, todavia, esses números foram sofrendo progressiva ampliação. Em julho de 1975, por exemplo, o índice deu um salto para 42,96% — foi o mês apontado pelo Sr. Nunes de Oliveira como o marco da partida ascendente do processo de arrecadação. O pique do índice no segundo semestre de 1975 foi da ordem de 78,66%, no mês de novembro.

Em 1976 os números foram mais expressivos ainda. Janeiro dobrou com o índice de 84,54% e em março chegava a 100,95% em relação ao mesmo mês do ano anterior. Ou seja: a arrecadação de março de 1975 foi da ordem de Cr\$ 14.720.671 e a de março de 1976, Cr\$ 29.580.678.

Explica o Sr. Artur Nunes que, “evidentemente, esses índices não vão poder apresentar os mesmos percentuais, daqui por diante.” Na realidade, à medida que os índices de crescimento vão se tornando altos tendem a se estabilizar porque, como é natural, não pode haver um desenvolvimento ilimitado — é fácil dobrar a altura de um edifício de

dois andares, mais é difícil o mesmo sistema para um edifício de 20.

De qualquer maneira, um percentual de crescimento em torno de 40%, na atual conjuntura econômica do país, é bastante tranquilizador, levando em conta que o processo inflacionário está em torno de 35%.

O Secretário da Fazenda, contudo, não considera que o sistema de arrecadação do Rio Grande do Norte tenha atingido a um nível ideal.

— Mesmo porque — salienta — é necessário que a máquina fiscal passe, frequentemente, por um processo de aprimoramento.

A atual estrutura para ser montada teve de passar por algumas fases específicas, de acordo com o método de ação que norteou a estratégia do Sr. Artur Nunes. A primeira fase centralizou-se na tarefa de estruturação geral, que levou cerca de seis meses de paciente trabalho. A segunda compreendeu a realização de um concurso interno para reciclar posições e promover os



Secretário acredita na breve concessão dos royalties do petróleo.

ajustamentos necessários na distribuição de pessoal. A terceira fase compreenderá a promoção de concurso externo a fim de serem preenchidos os claros existentes e os que vão surgindo com a própria ampliação dos serviços e metas.

Houve, como fase intermediária, mas igualmente importante, a melhoria da remuneração do pessoal do fisco. Antes, os seus níveis salariais eram os mais baixos do Nordeste e, agora, estão equiparados, pelo menos, aos níveis médios da Região.

PERSPECTIVAS — Parece, contudo, que a missão do Sr. Artur Nunes agora é que se torna delicada. Porque é, de certo modo, mais fácil reparar um mecanismo que não estava funcionando corretamente do que manter permanentemente a sua conservação. É uma tarefa que exige o máximo de cuidados: a máquina não pode deixar de funcionar no seu novo ritmo, a pleno vapor. E foi com vistas a esse aspecto que dividiu, justamente, o seu plano em fases específicas e, por estar preve-

Um ALFA ROMEO de corpo e alma



W Comercial Wandick Lopes S.A.

Av. Antonio Basílio (Av. 16), 1267 - Fones: 222-4385

Natal - Rio Grande do Norte

nido, não deixa de observar a necessidade de manter um constante processo de aprimoramento.

Quanto ao comportamento dos setores de atividade, o Secretário vê alguns em ascensão e outros sem terem correspondido à expectativa inicial. Uma das grandes esperanças do Estado continua sendo a participação do petróleo no seu processo de riquezas. E isso só poderá ocorrer quando o Governo Federal permitir o pagamento de "royalties" pelo petróleo extraído na plataforma continental.

— O Governador Tarcísio Maia tem se empenhado junto ao Governo Federal para que a medida seja adotada o mais breve possível. — informa o Secretário Artur Nunes, anotando que "pessoalmente acredito na concessão desses royalties para o Rio Grande do Norte"

Como técnico, o titular da Fazenda estadual tem de se mostrar bastante realista e pouco entusiasmado com as aparências dos números. Mesmo assim, o quadro que pinta para o segundo semestre é igualmente otimista. Tem esperanças, sobretudo, no excelente comportamento dos preços do algodão, setor por ele considerado como o "carro chefe da arrecadação tributária do Estado. "Mostra-se, por outro lado, tranquilo com respeito às medidas tomadas pelo Governo Federal para combater a inflação, por ele considerada como pródiga em efeitos ilusórios e capazes de impor reajuste em cadeia.

— A inflação implica em aumentos generalizados. Aumentam os salários, aumentam as taxas, aumentam os impostos... — diz.

Não teme, também, os efeitos que poderá ter sobre o comportamento nas vendas de eletrodomésticos a redução dos prazos de financiamentos para produtos duráveis nas vendas ao consumidor, "embora as vendas de eletrodomésticos representem um dado significativo na arrecadação estadual".

Pelas palavras do Sr. Artur Nunes, os rumos financeiros do Rio Grande do Norte estão sob controle. Considerando um orçamento de

Cr\$ 121 milhões, os recursos próprios darão para garantir a sua metade: o restante não será difícil com a disponibilidade de crédito posta à disposição pelos órgãos federais, graças a total restauração do crédito do Estado. "O programa de investimento, liderado pelo setor educacional e tendo como segundo lugar a Agricultura também não está sofrendo maiores inconvenientes.

Nota-se claramente o cuidado do Governo estadual em se manter coerente com as realidades da arre-

cação, das dívidas em processo de pagamento normal e em dia (algumas têm vencimento para o ano dois mil) e, especialmente, em não esgotar as suas disponibilidades na captação de dinheiro caro. Enfim, o orçamento de um Estado é um pouco como o orçamento doméstico: o salário do chefe de família deve ser gasto dentro do limite, inclusive no que se refere aos totais dos compromissos a prazo a serem assumidos. Fora disso, é a situação de pre-ban-carrota.

Escavadeira
hidráulica 225 Caterpillar.
Brasileira.



A máquina que já nasceu adulta, pois incorpora a experiência de quem é pioneiro em material rodante, sistemas hidráulicos e motores diesel. Destinada a assumir uma posição de liderança, como todas as máquinas produzidas pela Caterpillar fabricada no Brasil.

 CATERPILLAR

MARCOSA S.A.

MAQUINAS E EQUIPAMENTOS

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

FORTALEZA — Ceará
Rua Castro e Silva, 294/3

J.PESSOA Paraíba
BR-101, nº 235 D.I

BANCO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE S/A

DIREÇÃO GERAL

BALANÇO CONDENSADO ENCERRADO EM 30 DE JUNHO DE 1976

Compreendendo: Direção Geral e Agências

ATIVO		PASSIVO	
DISPONIBILIDADES: Caixa Cr\$ 4.450.855,11 Banco do Brasil S/A - Conta Depósitos Cr\$ 11.529.563,41 Títulos Federais de Curto Prazo Cr\$ 53.375.607,20		NÃO EXIGÍVEL: Capital Cr\$ 10.000.000,00 Reservas e Fundos Cr\$ 14.190.761,13	
REALIZÁVEL: Empréstimos: À Produção Cr\$ 117.032.299,76 Ao Comércio Cr\$ 36.719.556,21 A Atividades Não Especificadas Cr\$ 35.996.670,56 A Entidades Públicas Cr\$ 80.565.256,00 A Instituições Financeiras Cr\$ 20.000,00		EXIGÍVEL Depósitos: à Vista e a curto prazo: Do Público Cr\$ 60.241.705,44 De Entidades Públicas Cr\$ 141.390.046,08 a médio prazo: Com Correção Monetária Cr\$ 1.409.184,00 De Entidades Públicas Cr\$ 2.000.000,00	
OUTROS CRÉDITOS Cr\$ 318.106.840,90 VALORES E BENS Cr\$ 10.959.914,17 IMOBILIZADO Cr\$ 5.341.892,97 RESULTADO PENDENTE Cr\$ 3.236.592,95 CONTAS DE COMPENSAÇÃO Cr\$ 1.197.200.266,68		OUTRAS EXIGIBILIDADES Cr\$ 299.021.407,60 OBRIGAÇÕES (Especiais) Cr\$ 145.650.010,16 RESULTADO PENDENTE Cr\$ 3.431.931,83 CONTAS DE COMPENSAÇÃO Cr\$ 1.197.200.266,68	
1.874.535.315,92		1.874.535.315,92	

José Dantas de Araújo
Diretor Presidente

José Vale de Melo
Diretor de Operações

Ivanaldo Rosado Fernandes
Diretor Administrativo

José Reis de Oliveira
Chefe da Divisão de Contabilidade
Téc. Cont. - CRC - 1181/RN

DEMONSTRAÇÃO CONDENSADA DA CONTA LUCROS E PERDAS, EM 30 DE JUNHO DE 1976

DÉBITO		CRÉDITO	
DESPESAS OPERACIONAIS Cr\$ 5.588.831,95 DESPESAS ADMINISTRATIVAS Cr\$ 12.190.930,82 PERDAS DIVERSAS Cr\$ 1.753.568,81 LUCRO LÍQUIDO Cr\$ 8.390.467,95		REVERSÃO DO FUNDO LÍQUIDO DE PREVISÃO Cr\$ 234.015,83 PARA PREJUÍZOS EVENTUAIS Cr\$ 19.369.261,74 RENDAS OPERACIONAIS Cr\$ 959.004,05 RENDAS DE TARIFAS SOBRE SERVIÇOS Cr\$ 331.454,39 OUTRAS RENDAS Cr\$ 7.030.063,52 LUCROS DIVERSOS	
Cr\$ 27.923.799,53		Cr\$ 27.923.799,53	

DIRETORES: José Dantas de Araújo - Diretor Presidente
 José Vale de Melo - Diretor de Operações
 Ivanaldo Rosado Fernandes - Diretor Administrativo

Natal, 30 de junho de 1976

José Reis de Oliveira
Chefe da Divisão de Contabilidade
Téc. Cont. - CRC - 1181/RN

Crédito: as realidades dos novos prazos

Depois de muitas especulações e do quase pânico, sobrou uma certeza: resta esperar até setembro para ver se vai, mesmo, ocorrer o temido recesso de vendas em Natal.

O fim de julho e todo o mês de agosto foi um período de perplexidade para o comércio natalense: setembro será de intensa expectativa. A perplexidade foi por conta das medidas determinadas pelo Conselho de Desenvolvimento Econômico numa pouco anunciada reunião de meio de semana em Brasília e que, substancialmente, reduzia os prazos de financiamento para bens duráveis (com exceção do automóvel) de 12 meses para compras até Cr\$ 12.700,00 e 18 para compras superiores a essa quantia. A expectativa tem sua causa na espera dos efeitos dessas medidas, efeitos esses previstos agora para setembro.

Talvez nunca antes umas poucas medidas tivessem provocado tão grandes impactos no comércio de Natal, especialmente no setor de eletrodomésticos. Um dia após a reunião do CDE, lojistas natalenses receberam cópia da ata de uma reunião realizada pelos seus colegas do Rio de Janeiro com os reflexos da preocupação da classe. A perplexidade foi uníssona, dos lojistas de todo o país. Em Natal, o efeito desdobrou-se algo lentamente e, logo nos primeiros dias, muitos lojistas ainda não tinham percebido a realidade da nova situação, principalmente porque o assunto não foi suficientemente abordado pela imprensa potiguar, pouco propensa à rotina dos assuntos econômicos. Além disso, a dúvida manifestava-se num crescendo bem incômodo pois as medidas tomadas especificamente para conter a excessiva demanda tinham, a reboque, outra providência: a redução do crédito bancário,

como o consequente aumento do depósito compulsório ao Banco Central, que passou de 33% para 35%. Ou seja: o Governo Federal mostrou-se a disposição de conter o excesso de procura do mercado, ao mesmo tempo que também procurava forçar a diminuição da circulação de dinheiro. E como o comerciante vive basicamente de procura e dinheiro, tinha razões de sobras para ficar preocupado, muito especialmente numa cidade como Natal, praticamente sem suporte industrial e que vive do comércio de vendas a crédito.



Radir Pereira: Efeitos só nas lojas das cidades maiores.

A NOVA SITUAÇÃO — A primeira impressão em muitos comerciantes foi a de que a nova situação seria simplesmente insuportável. Naturalmente, a primeira providência quase automática foi deter o fluxo de publicidade já orientado para os prazos que estavam sendo extintos. Noutros casos, certas lojas mandaram suspender toda a publicidade, movidas por sentimentos próximos ao pânico. Houve, porém, aquelas lojas que agiram com mais sensatez, adaptando seu material de arte, apenas modificando o chamamento. E essas últimas lojas decidiram que só reduziriam o volume de publicidade três meses depois - agora em setembro - caso se configurasse um estado de violenta redução de vendas. Na realidade, com o passar dos dias alguns aspectos foram se tornando mais claros. O mais importante deles: a medida viera para ficar. Isso foi enfática e claramente afirmado pelo próprio Ministro Mário Henrique Simonsen, da Fazenda, numa reunião com os lojistas, no Rio de Janeiro, na qual expôs todos os objetivos do Governo ao tomar as medidas esclarecendo que o elemento visado não era redução dos negócios em si, mas o combate ao perigoso processo inflacionário, terrível ameaça à economia brasileira, em seu todo. Outro elemento que teve de ser aceito e digerido: o Governo estava disposto a ouvir mas dificilmente aceitaria qualquer apelo para o elastecimento dos prazos.

Daí, configurado e perfeitamente esclarecido o objetivo fundamental da nova situação, era preciso, segundo compreenderam os lojistas natalenses, ir se ajustando aos novos mecanismos. Contudo, passado o pânico e a perplexidades iniciais, não se pôde evitar que as distorções e a lenta circulação de todas as realidades do conjunto de medidas gerasse uma série de boatos inquietantes e previsões alarmistas próprias de informações incompletas. Criou-se, por exemplo, uma inconsequente bolsa de prognósticos a respeito de qual a loja ia suportar o novo contexto de crédito em Natal, vaticinando-se logo, e sem base, aquelas fadadas ao desaparecimento. Pois o

que incomodava particularmente era o problema da redução do crédito bancário. Por defeito dos canais de comunicação dos assuntos econômicos no Rio Grande do Norte a informação inicial era a de que essa redução iria chegar a 30% a partir do dia 1º de julho. Para tornar mais angustiante a situação dos comerciantes de Natal os bancos deixaram de operar suas carteiras de descontos nos últimos dias de julho, porquanto só as reabririam em agosto, já com as novas normas. E normas que não eram tão drásticas.

OS TÍTULOS E O CRÉDITO — Vítima do defeituoso fluxo de informações, foi, no início, o comerciante Radir Pereira, proprietário da rede de lojas "A Sertaneja". Atirado por uma torrente de más notícias numa só semana, inclusive a morte do seu amigo e Diretor-Presidente da Brastemp, Radir Pereira dizia:

— O difícil não vai ser suportar a redução dos prazos. Uma firma como "A Sertaneja" já atua com prazos pequenos e financiamento próprio e o prejuízo será mais na loja do Alecrim. No interior, também o povo se acostumou a comprar quase à vista e, a rigor, sentiremos mais os efeitos em algumas lojas da Capital, de Mossoró e em Patos. No lojão da Avenida Deodoro também estamos já vendendo com prazos inferiores a 12 meses. Para mim, o problema mesmo vai ser o da redução do crédito. Pelo que sei, a redução será em torno de 30 por cento.

E, de acordo com a informação que tinha, traçou o difícil quadro:

— Então, como o comerciante pode aguentar o financiamento próprio se terá dificuldades em descontar os títulos? Quer dizer, segundo fui informado, quem conseguia descontar, digamos, mil cruzeiros vai ficar reduzido a 700. Aí sim, está o problema.

Mesmo assustado com essa perspectiva no setor do crédito, Radir Pereira desde o primeiro momento fez questão de acentuar a compreensão dos propósitos do Governo Federal. E, antes mesmo das afirmações do Ministro da Fazenda de que as medidas eram irreversíveis, havia pressentido essa determinação e desconfiado da ineficácia de possíveis memoriais. Mesmo bombardeado por informações incompletas, Radir Pereira decidiu manter



Luiz Cavalcanti: Satisfeito com as medidas, pois juros das financeiras são verdadeiros assaltos à bolsa do povo".

toda a sua programação publicitária - com a inevitável adaptação - preferindo só tomar qualquer decisão com respeito ao seu volume quando experimentasse todos os efeitos nos seus negócios, em setembro. Por coincidência, uma semana depois era o próprio Ministro Mário Henrique Simonsen que fazia um apelo em entrevista à imprensa no sentido dos lojistas não diminuírem o fluxo da publicidade. O raciocínio do governo é que os comerciantes não poderão sentir os efeitos reais - para melhor ou pior - se reduzirem a publicidade, vez que o entendimento do Ministro está orientado para uma melhoria de preços das próprias fábricas ao venderem seus produtos às lojas em virtude da necessidade de escoamento. Daí que uma loja pode sofrer não com os efeitos das medidas, mas com os provocados por uma eventual redução do fluxo de promoções.

A VEZ DO VIAJANTE — E pelo menos com respeito a possibilidade do efeito favorável ao comerciante no seu relacionamento com as indústrias, daqui por diante, foi antevisto pelo proprietário da "Casa das Máquinas", Luiz Caval-

canti. Abordando a possibilidade das fábricas, em decorrência das medidas, terem de, num futuro próximo, atenuar seus preços ao revendedor, desabafou contra uma prática dos viajantes em anotarem nos pedidos que o preço a vigorar seria o do dia do despacho da mercadoria. O Sr. Luiz Cavalcanti disse ter percebido uma das metas do Governo que era a de diminuir a procura, para forçar o aumento da oferta, com a consequente estabilização dos preços.

Aliás, sem ser considerada propriamente do grupo das grandes lojas de eletrodomésticos de Natal, por não ter filiais nem planos de expansão, a "Casa das Máquinas", na atual conjuntura, foi logo apontada como a mais sólida das empresas, no setor. Isso porque a sua estrutura - só financiamento com capital próprio - a colocou a salvo e ao largo da borrasca mais forte. E em todos os sentidos.

— O nosso sistema é o de financiar as nossas próprias vendas, sem cobrarmos juros. Também não adotamos o método de descontos de títulos em bancos. - afirma Luiz Cavalcanti, mostrando-se também receptivo ao conjunto de medidas adotado pelo Governo Federal para o combate à inflação.

Por convicções pessoais, o proprietário da "Casa das Máquinas" chega a demonstrar uma certa satisfação com relação ao impacto do novo sistema sobre as financeiras, cujos financiamentos são considerados por ele como "verdadeiros assaltos à bolsa do povo, por duplicarem os preços das mercadorias". Teme, no entanto, as consequências, de um modo geral, sobre o comércio de Natal, levando em conta o baixo poder aquisitivo da população, ao mesmo tempo em que prevê problemas com a manutenção de estoques.

AS MUDANÇAS — De qualquer maneira, mesmo nesse período de perplexidade e expectativa, já podem ser anotadas algumas mudanças. O Serviço de Proteção ao Crédito detectou imediatamente uma baixa nas vendas nas lojas do Alecrim, embora a semana tomada para a amostragem - a última de julho - não possa ser considerada representativa. O próprio período do ano não pode ser tomado como medida de comparação, porque já é por si, normalmente, de retração.

Daí que o SPC, segundo seu diretor Zildamir Soares, também tem de mater-se numa situação de permanente observação. Sua opinião pessoal, no entanto, é a de que vai verificar-se fatalmente uma retração entre a clientela mais pobre, ao passo que a de renda média pouco sofrerá, porquanto já vem fugindo dos prazos longos desde algum tempo, entendendo a vantagem das compras em poucas prestações.

Certas lojas, além de serem obrigadas a encurtarem os financiamentos, preocupam-se com a entrada. Outras, procuram cercar-se de mais garantias para o recebimento em dias das prestações. Porque se, para o Governo, o problema é enxugar o dinheiro do mercado, o das lojas é pura e simplesmente dinheiro. Sem o reforço das financeiras, mesmo as que alternam seus sistemas próprios com os de longo prazo, vão ter necessidade de mais dinheiro dos bancos e do retorno. O resultado é as lojas com financiamento próprio abandonarem um pouco a certa benevolência no trato com a clientela e cuidarem mais do cadastro, voltando a prevalecer a quase obsoleta prática das vendas com o aval. A

medida do Governo chegou num momento em que havia muita pressão em atraso, provocando também uma série de medidas das lojas para regularizá-las, verificando-se um súbito açodamento dos funcionários dos fichários para localizar os clientes menos pontuais.

O EQUÍVOCO — Aos poucos, alguns pontos vão ficando definidos, à medida em que a poeira vai assentando e os ânimos se acalmando. O problema do crédito, por exemplo. O quadro é tão negro como, a princípio, pensavam os comerciantes natalenses e que chegou a apavorar o Sr. Radir Pereira.

Segundo a explicação do gerente local do Banco Nacional do Norte, Sérgio Beltrão de Azevedo, não há o menor motivo para as especulações quanto à redução muito acentuada do crédito.

— De fato acentua o Governo aumentou a margem do depósito compulsório ao Banco Central, como maneira de reduzir a disponibilidade do dinheiro. Mas isso foi apenas num total de dois por cento: de 33% para 35%. Isso significa que o crédito diminuirá em dois por cento.

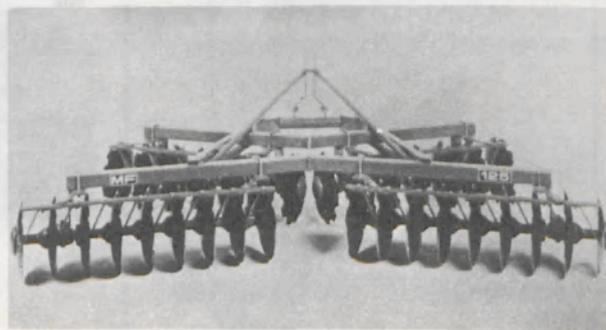
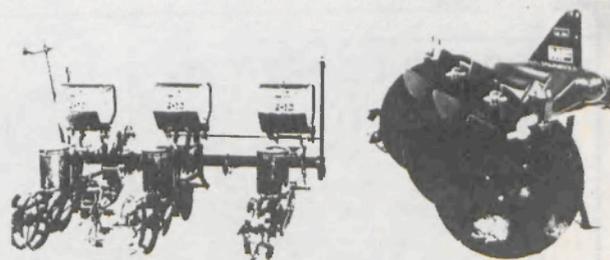
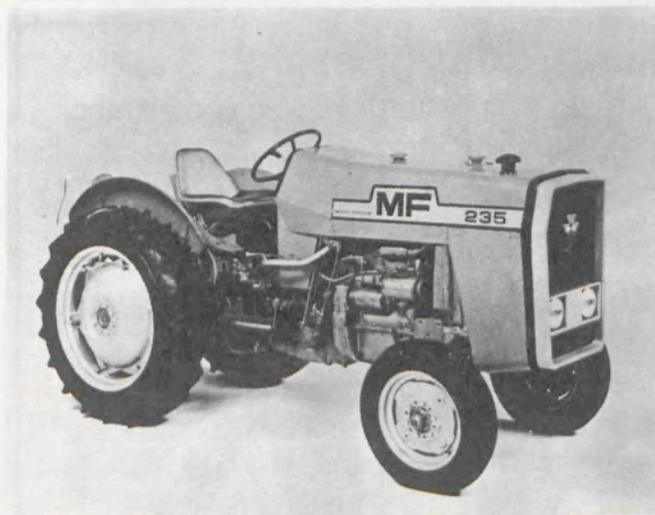
E reproduzindo aos cálculos pessimistas, mas sob o ângulo da realidade, mostrou:

— Quem tinha direito a um empréstimo, ou desconto, de mil cruzeiros, passar a ter de 998.

É, sem dúvida, um anti-impacto, uma revelação alviantante para os que se deixaram impressionar com justificada razão pelos cálculos e previsões iniciais.

Por outra parte, mostrando absoluta coerência e determinação no conjunto de medidas, o Governo voltou a injetar uma dose de tranquilidade ao reafirmar, duas semanas após a primeira surpresa, que os depósitos compulsórios já estão no limite máximo permitido por Lei - 35 por cento e qualquer novo aumento ficará na exclusiva dependência do Congresso Nacional. Os técnicos do Ministério da Fazenda fizeram o esclarecimento justamente para desanuviar o ambiente, ensombrecido pelos boateiros e mal informados e que insistiam em ver planos fantasmas para elevar novamente a taxa do compulsório. Isso só seria possível, tranquilizaram os técnicos, com a revogação da Lei 4.595, de 1964 (Lei da Reforma Bancária), o "que

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**

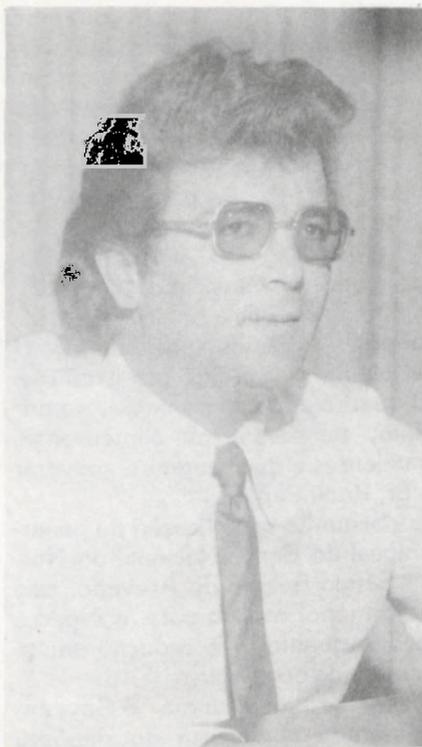
não está em cogitações no momento”.

Também foi se centralizando a especulação quanto ao futuro num ponto: se houver reflexo significativo no comportamento das vendas será como respeito aos objetos mais caros, como televisão, geladeiras e máquinas de lavar.

Tendo mais tempo para pensar, um comerciante também arriscou opinar sobre a questão da produção das fábricas, outro fantasma anunciado como presente e causador de desemprego.

— Ora, os comerciantes já estão reduzindo os seus pedidos em 20%, é normal. Todos têm de ser cautelosos. Quem tem pouco capital de giro, vai encomendar menos. Acontece que isso não deverá diminuir a produção das fábricas. Deve-se lembrar que elas estão sem estoques e aproveitarão a folga para repô-los.

É outro fator esquecido. Com a contínua ascensão das vendas de eletrodomésticos, em todo o país o primeiro semestre em Natal bateu verdadeiros records e o movimento de maio quase supera o de dezembro do ano passado já se verificava alguma dificuldade para a entrega de pedidos e os viajantes, como lembrou Luiz Cavalcante, pratica-



Sérgio Beltrão de Azevedo: Crédito diminuirá praticamente em apenas dois por cento.

mente impunham suas condições. Várias marcas de televisores haviam se transformado em preciosidades no comércio de Natal, tal a procura.

O crescimento médio do comércio de eletrodomésticos, no país, de 1970 a 74 foi da ordem de 20 por cento e, em 1975 de 15 por cento enquanto o crescimento do país, no todo, decresceu de 10 por cento para 4 por cento. Os observadores entendem, portanto, que tal foi o montante dos lucros que se pode falar em recessão agora. De certo modo, argumentam, todo o organograma de pedidos e compras já está estabelecido para este ano, com algumas exceções.

Sobra, pois, a real expectativa das lojas de eletrodomésticos, no que se refere às vendas, para quando setembro vier. É a posição, por exemplo, de Anchieta Figueiredo da rede de lojas Socic do Rio Grande do Norte, que é favorável a um reexame das medidas por parte do Governo, do ponto de vista pessoal, mas não vê ainda reflexos significativos. Sua expectativa pelo desenrolar dos acontecimentos é temperada por uma convicção pessoal de que, quando os números e resultados se manifestarem em toda a sua realidade, deverá ocorrer uma redução de 40 por cento, aproximadamente, no movimento de vendas de eletrodomésticos em Natal.

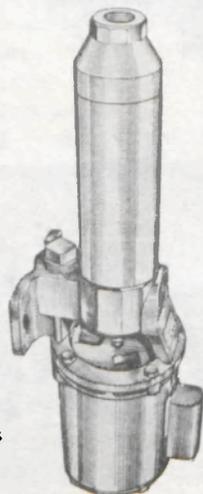


GALVÃO MESQUITA FERRAGENS SA

Matriz: Dr. Barata, 217/219

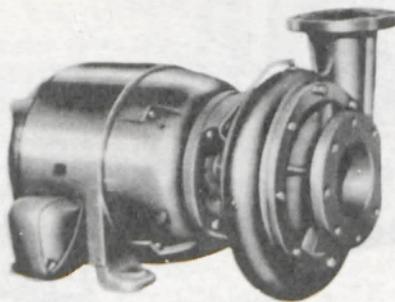
Câmara Cascudo, 210/216 (Galeria)

BOMBA MULTI ESTÁGIO HORIZONTAIS



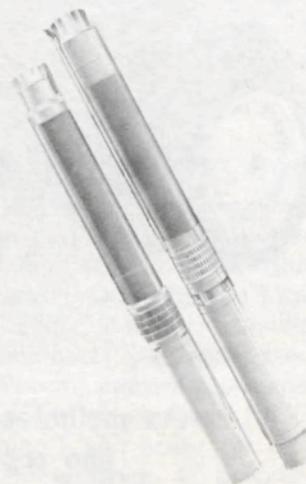
PARA
lavagem de veículos
estábulo
tratores
recalque em edifícios
reservatórios elevados
sistemas de prevenção de incêndios
sistemas "booster"

BOMBAS CENTRÍFUGAS DE USO GERAL



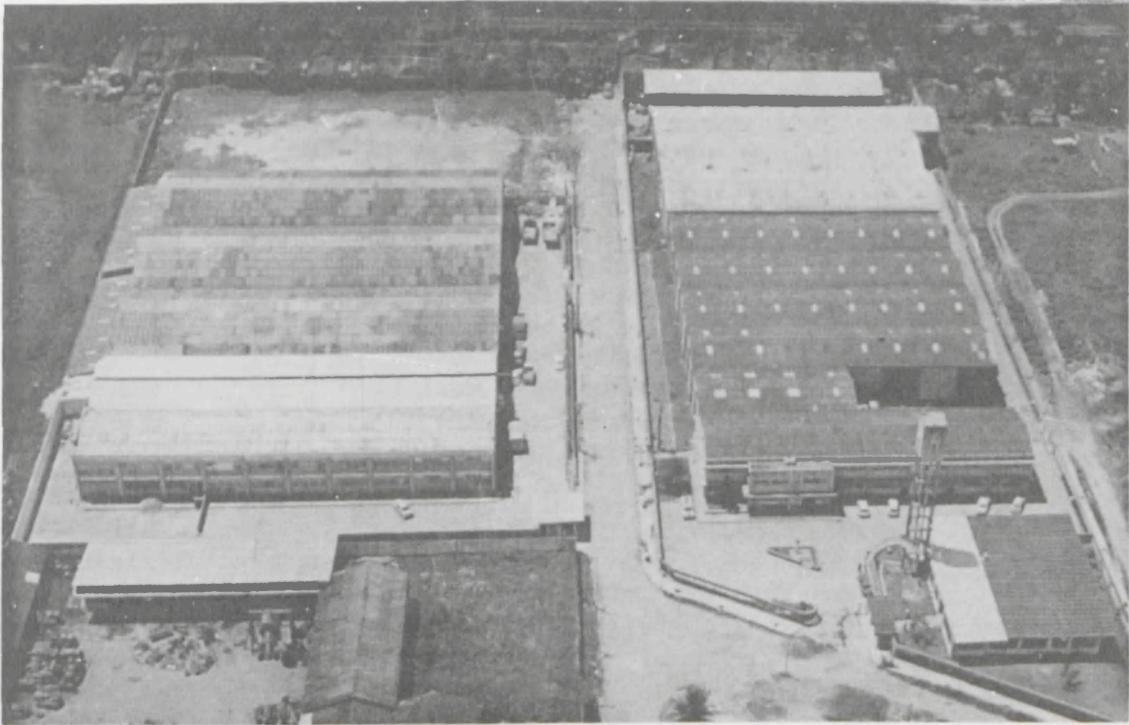
Projetadas para longa duração

BOMBAS SUBMERSÍVEIS

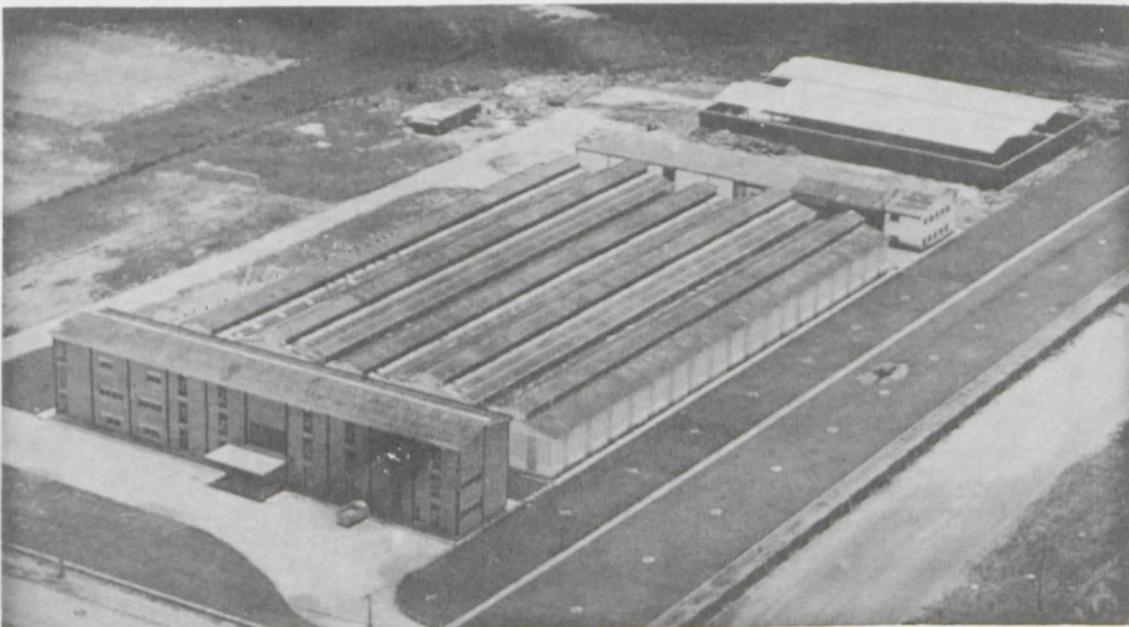


Capacidade d'água até 300 metros

FÁBRICA 2 - RECIFE/PERNAMBUCO,



FÁBRICA 1 - JOÃO PESSOA/PARAIBA



SOCIC

A maior Empresa de refrigeração do Norte e Nordeste do Brasil e uma das maiores do País.
Suas obras realizadas são o maior atestado da qualidade e eficiência dos equipamentos que produz.

Cerâmica vive uma excelente fase de expansão

As cerâmicas do Rio Grande do Norte estão numa batalha agradável: suprir o insaciável mercado consumidor. A procura superou em muito a oferta. O problema não é vender: é produzir.

Tijolo e telha são, no momento — e, pelas previsões, ainda dentro dos próximos dois anos — dois dos produtos mais procurados em Natal, caracterizando uma situação excelente para as cerâmicas pois a procura supera, em muito, a oferta. O comportamento do mercado de certo modo pegou o setor de cerâmica sem o necessário preparo. Em consequência, a capacidade de produção perdeu a sintonia com as necessidades. E o resultado natural dessa falta de sintoma é a elevação de preços, chegando um milheiro de tijolos a custar até Cr\$ 1 mil, quantia considerada mesmo por certos produtores como exagerada, já que o razoável seria, pelo menos, Cr\$ 700,00.

Enquanto o mercado para os produtos primários da cerâmica está com essas estimulantes características o panorama não é o mesmo para os chamados artefatos de acabamento, verificando-se não propriamente uma retração mas, na expressão de alguns comerciantes do ramo, “alguma falta de liquidez”, resultante das medidas governamentais para enxugar o crédito em geral.

QUESTÃO DE EXPANSÃO — A situação da procura de telha e tijolos em Natal, nos últimos meses, chegou a um ponto de, em determinados dias, simplesmente ocorrer a falta quase que total desses produtos na praça. A causa é a dinâmica do ritmo de construções em Natal, qualificado por um construtor como: “o maior, em termos percentuais”, de todo o Nordeste. A influência decisiva, contudo, é a política habitacional

posta em prática no Rio Grande do Norte, onde o programa de construção de conjuntos habitacionais tem sido particularmente feliz, tanto no aspecto absorção como pelo baixo índice de inadimplência.

Quem mais tem se beneficiado dessa situação é o setor de cerâmica, praticamente pegado de surpresa.

— No momento, o mercado é o melhor possível. É produzir e vender. — informa Eromar Sátido, da Cerâmica Santo Cristo, empresa da Melo Ltda, uma das importantes do gênero, no Estado.

A Santo Cristo é uma empresa típica do ramo, mas que anteviu primeiro a potencialidade do mercado. Tanto que conseguiu um financiamento, através do Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte, no valor de Cr\$ 2 milhões e 851 mil, destinado à aquisição de nova maquinaria a fim de aumentar a sua produção. Todo o novo complexo de máquinas já foi adquirido e a cerâmica Santo Cristo está tratando de montá-las em São Gonçalo.

— No momento, temos uma produção média de 30 mil peças por dia (tijolo, telha, manilha, laje de forno). Porém, após a instalação, a capacidade de produção passará para 120 mil peças/dia. É possível que, dentro de três meses, já possamos estar com toda a nossa capacidade de produção e, portanto, aptos para o atendimento de todo o mercado de Natal. — diz Sátido.

A Cerâmica da Empresa Melo Ltda. é a única que tem um sistema de estufas (quatro) para secagem artificial, tendo adquirido mais cinco.



EROMAR SATIDO — *Confiança no futuro da cerâmica*

Isso lhe dá uma capacidade de estocagem em torno de 120 mil peças.

Eromar Sátido vê com muita confiança o futuro do mercado para o setor de cerâmica no Rio Grande do Norte, achando que o problema se resume na falta de capital para que as empresas possam investir na modernização e ampliação dos seus equipamentos. Acredita que o apoio que o Governo está dando ao setor da construção terminará por se refletir em estímulos para os industriais da cerâmica.

Apesar da Santo Cristo ter adquirido máquinas modernas, não haverá necessidade de sofisticar a mão-de-obra, pois basta algum treino para que o trabalhador com alguma prática possa manipulá-la. Com 13 anos de existência, a cerâmica Santo Cristo é de propriedade do engenheiro civil Antonio Ferreira de Melo e aquisição das novas máquinas vai lhe dar uma posição cômoda no mercado. A sua orientação, além disso, não é a de aproveitar da situação de excessiva procura, pois conforma-se em cobrar preços em torno de 800 cruzeiros o milheiro de tijolos, já incluídos fretes e IPI.

— E nosso lucro é suficiente. — completa Eromar, não se conforman-

do com o teto de mil cruzeiros estabelecido por alguns setores. Mesmo assim, acha que a situação vai continuar da mesma maneira por algum tempo em virtude do ritmo cada vez mais intenso da construção em Natal.

MAIS MERCADO — De fato: a preocupação geral das cerâmicas potiguaras é atender a um saudável apetite do mercado. Apetite que é aguçado por estimulantes adicionais. Como o mercado do Recife, por exemplo. Revela Evandro Freire, da R. Freire Indústria e Comércio que se, numa remota eventualidade, o mercado local ficasse saturado, há o comércio do Recife para abastecer.

— E isso porque recebemos recentemente a visita do presidente da Cooperativa dos Produtores de Cerâmica daquela capital informando que a Cohab-Pe comprou toda a produção de telhas das indústrias daquela cidade. Isto é: Recife está precisando também desse material, já que a Cohab, ali, monopolizou as compras. — assinala Freire.

Freire interpreta o mercado com fases distintas, conquanto, no todo, o qualifique como “bem razoável no momento”.

— Da nossa parte, somos regulados pelo inverno e o verão. A média de produção semanal é de 120 mil peças, dando os descontos das diferenças de mais (no verão) e menos (no inverno). Mas acreditamos que, com os incentivos do BNH, o mercado vai melhorar mais ainda. — salientou Evandro Freire.



PEDRO CAMARA — “Vender a gente vende, mas...”

RN—ECONÔMICO

A R. Freire também se ressentido do problema dificuldade de capital para a execução de planos de ampliação.

— Isso é sentido por todas as cerâmicas do Estado. Nós nos contentamos, até agora, com financiamento próprio e vamos entrar, em breve, com o funcionamento de uma nova máquina — uma Morando MVT—2 — que vai dar-nos condições de produzir mais 60 a 70 mil peças semanais. Desse modo, ficaremos com uma capacidade de produção, por semana, de 180 a 200 mil peças.

Foi a capacidade de absorção do mercado que estimulou o grupo Freire a diversificar e aumentar a sua produção. Antes, limitava-se a fabricar tijolos. Verificando a capacidade do mercado e o seu crescimento passou a produzir também telha, tijolo aparente e, após a instalação da nova máquina, outros artefatos estão nos seus planos.

CONSUMO PRÓPRIO — Essa situação de excesso de procura leva a certas construtoras a um sistema de auto-abastecimento. A Seridó já está tomando providências no sentido de implantar uma cerâmica própria. Outra grande construtora, a A. Gaspar, já tem a sua cerâmica em funcionamento com capacidade de 30 mil peças/dia. E, impressionada com os rumos tomados, a A. Gaspar, segundo informa o seu diretor Henrique Gaspar, está com planos de deslocar a sua cerâmica de São Gonçalo para Natal a fim de triplicar a sua produção.

— Com o deslocamento e a ampliação — aduz Henrique — pensamos em chegar às 100 mil peças por dia.

Henrique Gaspar, como responsável pelo setor de cerâmica da A. Gaspar, afirma que a situação atual é “excelente”, em termos de mercado. E é de opinião que nos próximos cinco anos toda a produção das cerâmicas potiguaras continuará sendo absorvida.

A OUTRA PREOCUPAÇÃO — Há outros setores, porém, com alguma preocupação. O fluxo de vendas, para as fases de acabamento e de estruturas mais pesadas não está numa fase exatamente otimista.

Ronald Gurgel, da Saci, vê o problema maior na falta de liquidez, taxando o ritmo de vendas como apenas regular. Para ele, a retenção



EVANDRO FREIRE — Quando saturar mercado de Natal, há Recife para abastecer

do crédito afetou a todos e nessa medida estaria a grande parte das dificuldades atuais. E, mesmo com as dificuldades conjunturais, um entusiasta do mercado de construção em Natal, mostrando animação com o índice de obras em andamento e das projetadas. Acha também que a época de chuvas e o início de grandes parte de construções nesse período afeta o ritmo das vendas. As perspectivas o deixam com previsões particularmente otimistas pois, nas suas palavras, “se vier para a cidade pelo menos a metade das construções que estão falando, vai ser um estouro”.

Já Pedro Câmara, do Armazém Pará, pesando o prós e os contras do mercado da construção em Natal enquadrando a questão sob um ângulo de ponderação para traduzir tudo na frase:

— Está bom.

Desdobrando a análise, especifica:

— É claro que o movimento varia de casa para casa. Não há grande variedade, porém porque enquanto umas construções estão na fase de acabamento, outras vão começando.

São opiniões relativamente otimistas desse tipo de fornecedor. Mas nos comentários mais reservados, há muita inquietação com respeito ao nível de liquidez, traduzida por uma frase mais solta de um gerente de vendas: “Vender a gente vende, mas...”

Apenas uma autolocadora resistiu e ainda persiste

O negócio de autolocação de carros em Natal não deu bons resultados. De quatro empresas, sobrou apenas uma, graças à dedicação do seu proprietário, que a usou como a grande arma contra a concorrência.

O natalense não se deixou fascinar pela tentação de dirigir um carro alugado e, ao contrário do que acontece em outras capitais brasileiras, onde esse tipo de serviço tem florescido, das três autolocadoras implantadas apenas uma conseguiu sobreviver em Natal e, mesmo assim, a custa de muito esforço pessoal do seu proprietário. O sistema de autolocação de carros em Natal só tem sobrevivido em função dos serviços que está prestando não ao público, mas às grandes empresas que a ele recorre para contratos especiais.

Os lançamentos de foguetes na Barreira do Inferno têm provocado, de sua parte, suporte bastante razoável para a procura do carro alugado — particularmente da parte de autoridades e convidados especiais — enquanto o turista, de modo geral, mantém-se indiferente.

A LUTA POR UM NEGÓCIO — A autolocação de automóveis surgiu em Natal com o advento da Barreira do Inferno. Roque Araújo de Azevedo, o Dudu, proprietário de uma frota de táxis percebeu que a constante presença de técnicos norte-americanos em Natal para a instalação do equipamento da Base de lançamentos de foguetes da Barreira do Inferno podia ser aproveitada para os seus planos de se iniciar com uma autolocadora de automóveis. Da idéia passou à ação: vendeu seus táxis e comprou três volks, passando a alugá-los na base de Cr\$ 50,00 por 24 horas, com direito a 120 quilômetros.

Com a construção do Hotel Internacional dos Reis Magos as perspectivas melhoraram mais ainda. A frota inicial de três carros foi se ampliando, ganhando carros maiores.



ROQUE ARAUJO, DUDU — Vendeu os táxis para ter a locadora

E, com o campo aberto, logo a Autolocadora Dudu passava a enfrentar concorrência. Surgiram mais duas concorrentes: a Speed e a Raul Locadora.

MERCADO PEQUENO — Só que o mercado não cresceu como se esperava. Continuou na faixa dos técnicos americanos e das empresas maiores que, por ocasiões de visitas especiais, ou inaugurações, recorriam aos veículos alugados. Em consequência, tanto a Speed como a Raul encerraram as suas atividades, enquanto o que seria a quarta empresa do ramo — a Tala Larga — apenas ficou nos preparativos, na colocação da razão social no Guia Telefônico e, praticamente, desistiu antes de começar.

O problema é que o natalense não entusiasmou-se muito com o sistema e o mercado para a autolocadora só cresceu de um lado.

A AÇÃO — E exatamente do lado que ele cresceu, estava Dudu, cuja incansável atividade não podia ser acompanhada pela concorrência. Disposto a dedicar tempo integral ao negócio de alugar automóvel em Natal, passou a trabalhar praticamente dia e noite.

— Passava o tempo — como passo ainda — pelos hotéis, especialmente o Reis Magos, esperando quem queria um serviço especial que o táxi não podia prestar. Tornei-me assíduo do aeroporto, estando presente em quase todos os embarques, sempre atento a uma oportunidade de negócios. — lembra Dudu.

O resultado de sua presença constante foi o surgimento de uma série de contratos efetivos não só com técnicos americanos, como com empresas como a Telern, Soriedem, Souza Cruz, Caern e Petrobrás.

Hoje, Dudu mantém uma frota de 29 veículos, que vão do fusquinha/fuscão ao Galáxie, com uma ocupação média, dessa frota, em torno de dez unidades, graças aos contratos mensais mantidos com as empresas maiores. Uns poucos turistas e industriais do minério que aqui chegam frequentemente são os outros clientes da autolocadora que, livre da concorrência, tem planos de expansão.

— Todo dinheiro que consigo ganhar — diz Dudu — emprego imediatamente na compra de um carro novo. Meu plano é formar uma frota de 50 veículos. Julho vem aí e a Barreira do Inferno está programando vários lançamentos. É sinal que vem muita gente por aí.

O costume de alugar carro pegou na maioria das cidades, porque, para quem dispõe de um pouco mais de dinheiro, apresenta muitas vantagens em relação ao táxi quando se está temporariamente sem veículo, ou de visita. Aos preços atuais, o aluguel de um fuscão ou fusquinha custa 150 cruzeiros por dia, com direito a 120 quilômetros. O excesso: 50 centavos por quilômetro. Uma Brasília, Chevrolet ou Opala — 200 cruzeiros/dia; Passat, 250 e Galáxie, 500 cruzeiros.

As exigências são bem menores do que em outras cidades: carteira de motorista, referências e uma caução, em torno de mil ou dois mil cruzeiros,

Quase tudo que Natal consome, compra fora

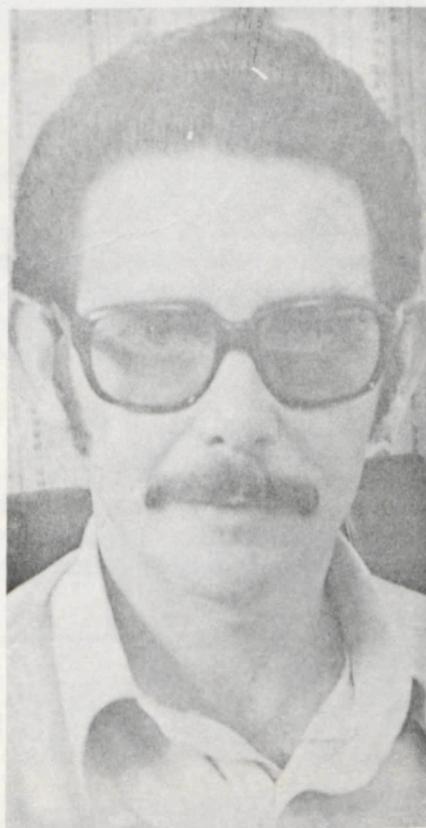
Se, como afirma o Governo Federal, o intermediário é o mal maior na cadeia de ocorrência que influi na alta do custo de vida, Natal é uma das cidades mais afetadas.

Cerca de 80% dos gêneros alimentícios vêm de outros Estados. O que, forçosamente, implica na presença de muitos intermediários entre o produtor e o consumidor.

O Governo Federal concentrou sua preocupação na ação dos intermediários, por considerá-los como os principais responsáveis pelo aumento do custo de vida. É uma crítica antiga e clássica que se faz ao papel do intermediário num regime de livre empresa e, em muitas oportunidades, mesmo nos regimes capitalistas, o Estado procura anular a ação do intermediário visando encurtar os caminhos que seguem os produtos, principalmente gêneros alimentícios, até chegarem ao consumidor final.

No caso específico do Rio Grande do Norte a situação do intermediário em relação ao custo de vida assume uma característica toda especial devido a quase total dependência do Estado das fontes de produção além/fronteiras para abastecer à população. Um alimento básico como o feijão, por exemplo, tem de percorrer longos caminhos desde o Paraná e São Paulo durante uma boa parte do ano para chegar à mesa do potiguar, juntamente com a xarque — que vem do Rio Grande do Sul — e parte das verduras importadas de Pernambuco. O arroz vem do Maranhão, o óleo de Pernambuco, os produtos enlatados do Sul, ficando apenas a farinha e o açúcar por conta da produção local.

Num levantamento realizado nos principais estabelecimentos abastecedores da cidade, constata-se que é em torno de 80% o índice de produtos importados de outros Estados, no setor alimentação. Isso significa que o consumidor potiguar fica, praticamente, na dependência dos intermediários que têm de manipular os



MANOEL MEDEIROS — *Compra fora, mas prestigia produtor local*

labirintos das estradas e subintermediações para satisfazer as necessidades da cidade.

ONDE COMEÇA — A rigor, a produção interna de gêneros alimentícios comercializados em Natal através dos mercados públicos, feiras livres, pequenas e médias mercearias, supermercados e quitandas, limita-se ao feijão maracá (de qualidade inferior), farinha de mandioca,

açúcar, as chamadas folhas verdes, banana leite e algumas frutas da época.

O grossista José Félix Barbosa, da Cerealista Bandeirante, um dos principais fornecedores dos pequenos mercadinhos, feiras e quitandas — portanto, um intermediário típico, na definição do Governo — diz que o feijão de primeira qualidade (enxofre e gordo) é adquirido em São Paulo e Paraná numa parte do ano e, na época da safra pernambucana (de junho a novembro, geralmente) em Garanhuns. Do total de suas compras de feijão ficam para o Rio Grande do Norte 10% e, no máximo, 20%, nas ocasiões de crise de abastecimento das fontes tradicionais. Estes pequenos percentuais são do feijão maracá, produzido principalmente em Goianinha e Nova Cruz. Mesmo o açúcar, com uma produção razoável no Estado, também tem parte adquirida na Paraíba.

Atacado pelos técnicos oficiais, o intermediário, por sua vez, assesta suas baterias contra os supermercados, tirando das suas costas as acusações pelo alto custo dos gêneros alimentícios no Rio Grande do Norte.

— Sou contra o supermercado numa cidade pequena como Natal. — enfatiza José Félix Barbosa, cujas equações estimam em apenas dois o número ideal desse tipo de estabelecimento para a cidade. Ele tem também opiniões singulares sobre os preços das mercadorias nos supermercados.

— O supermercado oferece e não oferece vantagem. No seu processo de grande rotatividade das mercadorias, baixa as de maior saída e encarece as de menor, compensando assim o que poderia ser uma vantagem. O fato é que esse sistema termina prejudicando o pequeno comerciante. Acho que o supermercado vai terminar servindo à classe rica. — opina José Félix.

Opinião, sem dúvida, extremada e pessoal de um integrante de um sistema clássico e que se vê ameaçado pelos métodos modernos do supermercado. O seu temor baseia-se, sobretudo, na possibilidade de colapso dos pequenos comerciantes varejistas e até dos feirantes.

— Eu vendo ao pequeno comerciante em prazos de 30 e 60 dias. Não exijo qualquer garantia. Uns me dão cheques, outros simples vales. Com bastante frequência, tenho pro-

juízos em compras de dois e três mil cruzeiros — revela José Félix.

A POSIÇÃO DO SUPERMERCADO — No outro extremo dessa sinuosa linha está o supermercado. O Sr. Manoel Medeiros, do Nordeste, não se considera propriamente um intermediário entre a fonte de produção e o consumidor, pois diz:

O Nordeste, com duas lojas em Natal, também adquire cerca de 80% de suas mercadorias em outros Estados. Pela ordem, suas fontes de abastecimento estão em São Paulo, Recife e Rio. O fato do Recife estar em segundo lugar deve-se a existência, ali, de muitos depósitos de indústrias do Sul.

— No entanto — observa o Sr. Manoel Medeiros — procuramos sempre prestigiar os produtores locais. Compramos o mais possível dessas fontes, inclusive porque temos a vantagem da assistência. E há bons produtos, como o óleo de Medeiros S.A.

E mais não compra no mercado local porque, certamente, não há o que comprar. Até frutas e legumes o Nordeste tem de comprar no Recife, ficando o abastecimento de fontes locais responsável apenas pelas folhas verdes, batatinha, banana leite, tomates e frutas da época como umbu e mangaba. Os enlatados são quase todos adquiridos nos depósitos mantidos no Recife pelas indústrias do Sul, principalmente a Nestlé. Os cereais são adquiridos diretamente nas fontes produtoras, com a vantagem em relação ao atacadista porque o Nordeste mantém rede própria de transportes.

INFERIOR E NEM SEMPRE — Mesmo os produtos tradicionais — o feijão maracá e a farinha — da terra nem sempre são encontrados em todas as épocas do ano. A estiagem recente prejudicou bastante a safra do feijão e, conseqüentemente, houve a alta devido a procura maior dos chamados feijões nobres, como enxofre e gordo.

— Foi difícil comprar a farinha potiguar produzida em Nova Cruz, este ano. Muito pior do que no outro. — informa José Lobo de Medeiros, da Cerealista Triante Ltda.

Segundo os dados de José Lobo, o incoerente quadro dos mecanismos de abastecimento para uma cidade

como Natal é reproduzido em tamanho maior quando se aprecia o sistema de importação partindo de Pernambuco. Estado praticamente vizinho. Enquanto não começa a safra do Paraná, compramos feijão gordo, favinho e rajado em Pernambuco. Lá há uma boa produção por causa do clima frio de Garanhuns. O problema é que, apesar do preço do frete numa viagem do Paraná a Natal gravar a mercadoria em mais 40 cruzeiros — e a de Pernambuco em 10 sai, ainda assim, mais barata. — explica.

Neste aspecto, o Rio Grande do Norte tem contra si o problema do clima, pois daqui até o Piauí a temperatura não se presta para o plantio dos feijões de primeira qualidade, e mesmo a produção do maracá não é suficiente, se fosse o caso do mercado necessitar de ser inteiramente abastecido por ele.



JOSÉ LOBO DE MEDEIROS — É mais barato comprar feijão no Paraná.

Daí que no Rio Grande do Norte a feira livre, o mercado público e os armazéns mais afastados não passam de ilusão, quanto a uma suposta relação mais direta com as fontes produtoras. As feiras livres de Natal são abastecidas de suas principais mercadorias exclusivamente através dos atacadistas e, não raro, dos próprios supermercados. São comprados diretamente dos produtores apenas, em alguns casos, o feijão maracá

tomates, folhas verdes e as frutas da época.

SEM INTERMEDIÁRIO — A estrutura do abastecimento de gêneros alimentícios em Natal, portanto, no aspecto atual, não pode prescindir de uma longa cadeia de intermediários com prejuízos para o consumidor na computação do preço final. É a simples explicação de que cada componente da fase tem de ser o seu lucro. O deficiente quadro de produção, por sua vez, praticamente anula os planos de armazenagem, simplesmente porque há muito pouco a armazenar.

Tome-se o exemplo da Cobal — Companhia Brasileira de Alimentos, empresa do Governo Federal que tem a finalidade de anular a figura do intermediário adquirindo os gêneros diretamente dos produtores para comercializá-los com o consumidor. No Rio Grande do Norte o esquema da Cobal compreende dois mercadinhos na Capital — na Ribeira e na Princesa Isabel — um em Macau e um volante para o interior, que faz uma rota semanal até Açú. Efetivamente os seus preços são mais baratos até 10%, em certos produtos, em comparação com a rede comercial privada. O feijão preto, em preços de fins de junho, que estava no comércio por Cr\$ 6,80 o quilo, era vendido ao público pela rede da Cobal por Cr\$ 4,30. Ocorre, todavia, que a Cobal, pelos menos no Rio Grande do Norte, só dispõe dos feijões inferiores e médios: preto, mulatinho e rosinha. E o seu abastecimento é feito nos depósitos que a empresa mantém no Recife.

Isto é: mesmo a Cobal—RN depende de compras em outro Estado para poder beneficiar à população com um preço mais reduzido.

A QUEIXA DO PEQUENO — No contexto, talvez a situação mais dramática seja a do pequeno comerciante, o homem da quitanda/armazém, o último elo entre o sistema e a população de baixa renda. O comerciante Antonio Gurgel, estabelecido no Alecrim, é o protótipo do desespero e da desanimação, espremido por todas as correntes. Ele depende do atacadista, do supermercado e do consumidor. É tipicamente um intermediário, mas com conotação primária, sem poder beneficiar-se de possíveis privilégios do intermediário maior.

— Entenda bem, a minha situação: um saco de feijão gordo (60 quilos) sai, para mim, por Cr\$ 670,00. Dependendo do armazem, conto com o transporte — e dependendo também do montante da compra. Quando não, tenho de pagar até o frete. Para o consumidor, tenho de vender o quilo a Cr\$ 12,00. Sem contar, ainda, o papel e a quebra. A margem de lucro, então, é bem pequena — lamenta-se Antonio Gurgel.

Numa situação exatamente inversa a dos supermercados, o pequeno índice de vendas e o “quebrado” — uma quarta de manteiga, meio quilo de farinha, etc. — exigem um tempo maior por trás do balcão — de cinco da madrugada à meia noite — e um processo de descapitalização crescente.

Queixa-se, amargamente, do supermercado, mas acredita que a vendinha não vai, desaparecer em Natal, tão cedo, “porque há lugar para todos e o mundo é grande”.

De certo modo, uma tese que recebe a concordância — com outras palavras — de Manoel Medeiros, do Nordeste, que vê um comportamento curioso do consumidor natalense em relação ao supermercado.

— Há uma lógica de supermercado. A nossa loja da cidade tem uma frequência um tanto mais aristocrata; no Alecrim o consumidor entra mais à vontade. São hábitos de cada lugar. Na Bahia, não ocorre qualquer inibição para o consumidor



JOSÉ FÉLIX BARBOSA — *Contra os supermercados, vendendo cereais*

entrar num supermercado.

Questão de condicionamento e costume, pois. O que, evidentemente, não chega a influir sobremaneira no comportamento geral e nas características das relações consumidor/fornecedor em Natal, porquanto o fundamental é a deficiente estrutura de produção.

O TRANSPORTE — Independente do desejo de maior ou menor lucro, ou de eventuais manobras para acrescentar um centavo ou um cru-

zeiro a mais em determinado produto, há nesse esquema de dependência quase total do mercado consumidor do Rio Grande do Norte o problema do transporte das mercadorias. Sabe-se que o transporte rodoviário é caríssimo e os especialistas vêem no Brasil uma distorção grave, com prejuízo para o preço final, no processo de comercialização, justamente na ênfase excessiva nesse tipo de transporte. Mesmo países adiantados como os Estados Unidos preferem meios mais baratos, como a ferrovia e com bom descarrego pelas hidrovias.

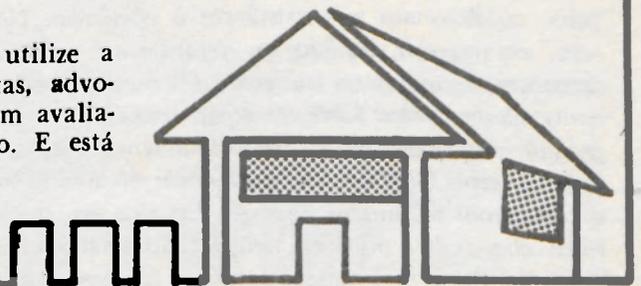
O Rio Grande do Norte depende quase que exclusivamente do transporte rodoviário para o seu abastecimento. E, como quase tudo vem pela BR-101, praticamente de uma única estrada. Por isso na grande enchente de 1974, quando o tráfego foi interrompido em São José de Mipibu, quase se verifica um colapso no abastecimento.

Segundo o preço estabelecido pelo Sindicato das Empresas Transportadoras, custa 83 centavos cada quilo transportado, mais a taxa “ad valorem” de sete cruzeiros por cada mil cruzeiros do valor da mercadoria. Essa taxa é uma espécie de seguro, ficando a transportadora, mediante o seu pagamento, encarregada de pagar o prejuízo, no caso de um acidente.

O transporte rodoviário passa a ser, assim, um silencioso e pesado intermediário nessa ponte permanente para alimentar o riograndense do norte.

Utilize a Bolsa de Imóveis

Antes de vender ou comprar qualquer imóvel, utilize a Bolsa! Composta por engenheiros, agrônomos, economistas, advogados e corretores, a **BOLSA DE IMÓVEIS** tem atuado em avaliações para órgãos públicos, indústrias e bancos do Estado. E está sempre pesquisando o mercado imobiliário do Estado.



Bolsa de Imóveis do Rio Grande do Norte

Rua Floriano Peixoto, 559 — Tels.: 222-2262 — 222-4249

Os efeitos das multinacionais sobre as economias dependentes

ALCIR VERAS DA SILVA

A sociedade moderna caracteriza-se pelas Organizações. As Organizações controlam o trabalho e os interesses do homem; interagem na formação da sua personalidade. Vivemos indubitavelmente numa sociedade de Organizações. O homem do século XX é o homem das Organizações.

O racionalismo extremo, levado a efeito por maiores níveis de eficiência, despersionaliza o homem; torna-o à condição de objeto, de instrumento. Sobre o assunto, nos fala o Professor Luis Carlos Bresser: "o homem da Organização é o homem que pensa em grupo, que toma decisões em grupo, é o homem cujos valores e crenças são os valores e crenças das Organizações de que participa, é o homem cujo comportamento é condicionado pela Organização, de forma a tornar mínima, senão inexistente sua área de autonomia individual".

Nos dois últimos séculos, o mundo passou por profundas modificações com o advento da Revolução Industrial. O fenômeno da industrialização decretou a queda do império tradicionalista e fez prevalecer o uso da razão. O desenvolvimento industrial desenrolou-se dentro de dois dos principais tipos de Organizações: as Empresas e o Estado. As Organizações têm se caracterizado como condições para o desenvolvimento econômico. Sendo de tal relevância, as Organizações são regidas pelo princípio da eficiência.

Localizadas nos principais quadrantes do globo, essas Organizações assemelham-se a verdadeiros gigantes, impondo suas vontades pela força do poder econômico ou do prestígio. Essencialmente competitivos, condicionam sua existência à eficiência. Não raro, entram em conflito ou estabelecem relações amistosas segundo seus interesses. Do mesmo modo e concomitantemente fabricam equipamentos bélicos e pregam a paz. Segundo a sua abrangência intercontinental, essas Organizações podem ser multinacionais e comparam-se, muitas vezes, a Estados em miniaturas, chegando a travarem relações diplomáticas com governos de outros países, como se fossem estados autônomos.

Na maioria dos casos, a ação das multinacionais, sobre áreas subdesenvolvidas, contribui para aumentar o grau de dependência econômica daqueles países. FRANÇOIS PERROUX chama atenção para os problemas de esvaziamento que essas empresas provocam

em regiões subdesenvolvidas, formando verdadeiros drenos - canais de irrigação entre os centros polarizados e áreas polarizadas. Por sua vez, PETER DRUCKER, conhecido especialista austríaco de fama mundial no campo da administração, afirmou em recente entrevista no Brasil, que os países subdesenvolvidos não têm a mínima importância para a multinacionais. Segundo ele, esses países podem até desaparecer do mapa que as grandes empresas nem sequer notariam. Isso é tanto verdade, porque em geral, milhares de habitantes desses países dependem de seus empregos nas multinacionais.

No terreno do domínio das multinacionais, os Estados Unidos têm se destacado como o país das grandes Organizações. Cerca de 25 milhões de pessoas trabalham nessas imensas corporações. Das 10 maiores empresas de eletricidade do mundo, 5 são americanas; das 10 maiores companhias de petróleo, 8 pertencem aos Estados Unidos; entre as 10 maiores de química, 4 são norte-americanas; as 3 primeiras do mundo, entre as 10 maiores produtoras de veículos auto-motores, levam a marca americana; na aviação aérea, entre as 20 maiores, 9 são americanas. Aproximadamente 4.100 grandes empresas americanas controlam 14.000 empresas estrangeiras e o investimento direto americano é superior a 50 bilhões de dólares.

Crescendo aceleradamente, as Organizações, pela sua potência, tendem a se transformar em grandes grupos ou complexos industriais, não raro absorvendo empresas menores através da compra lícita ou utilizando-se de processo desleais por vias indiretas, tais como o "dumping" e outros. São grandes empresas detentoras de capital, tecnologia e Know How e, na sua obsessão pelo domínio econômico, detêm a totalidade dos mercados, impõem hábitos de consumo à população, controlam os preços, pressionam os sindicatos, associações e outros órgãos de classe, provocam recessões e tentam influir nas decisões governamentais quanto ao estabelecimento do salário mínimo, tarifas tributárias, etc.

Assim, as grandes empresas de hoje, sejam privadas ou governamentais, são Instituições essencialmente formais, onde o clima que ali predomina é tão burocrático quanto racional e impessoal. Estão filiadas a um sistema competitivo em que somente a eficiência lhes garante a sobrevivência.



© VOLKSWAGEN DO BRASIL S.A.

Tudo o que cabe no seu coração, cabe na Variant.

A Variant é o Volkswagen da família inteira.

Com espaço para muita gente e espaço para muita coisa.

Leva cinco passageiros adultos, confortavelmente. E nos seus dois amplos porta-malas carrega 640 litros de bagagem de

todo tipo e formato.

Seu motor 1.600, de manutenção simples e baixo consumo, tem potência e desempenho suficiente para transportar até 500 quilos de carga útil.

E o que é mais importante para um carro da família: na sua

categoria a Variant é a mais econômica e conta ainda com a assistência técnica de 800 Revendedores Autorizados espalhados por todo o País.

Quem tem Variant tem alegria. No trabalho e no lazer.



Revendedores autorizados:

MARPAS S/A

Av. Tavares de Lira, 159

**DIST. DE AUTOMÓVEIS
SERIDÓ S/A**

Av. Salgado Filho. 1669

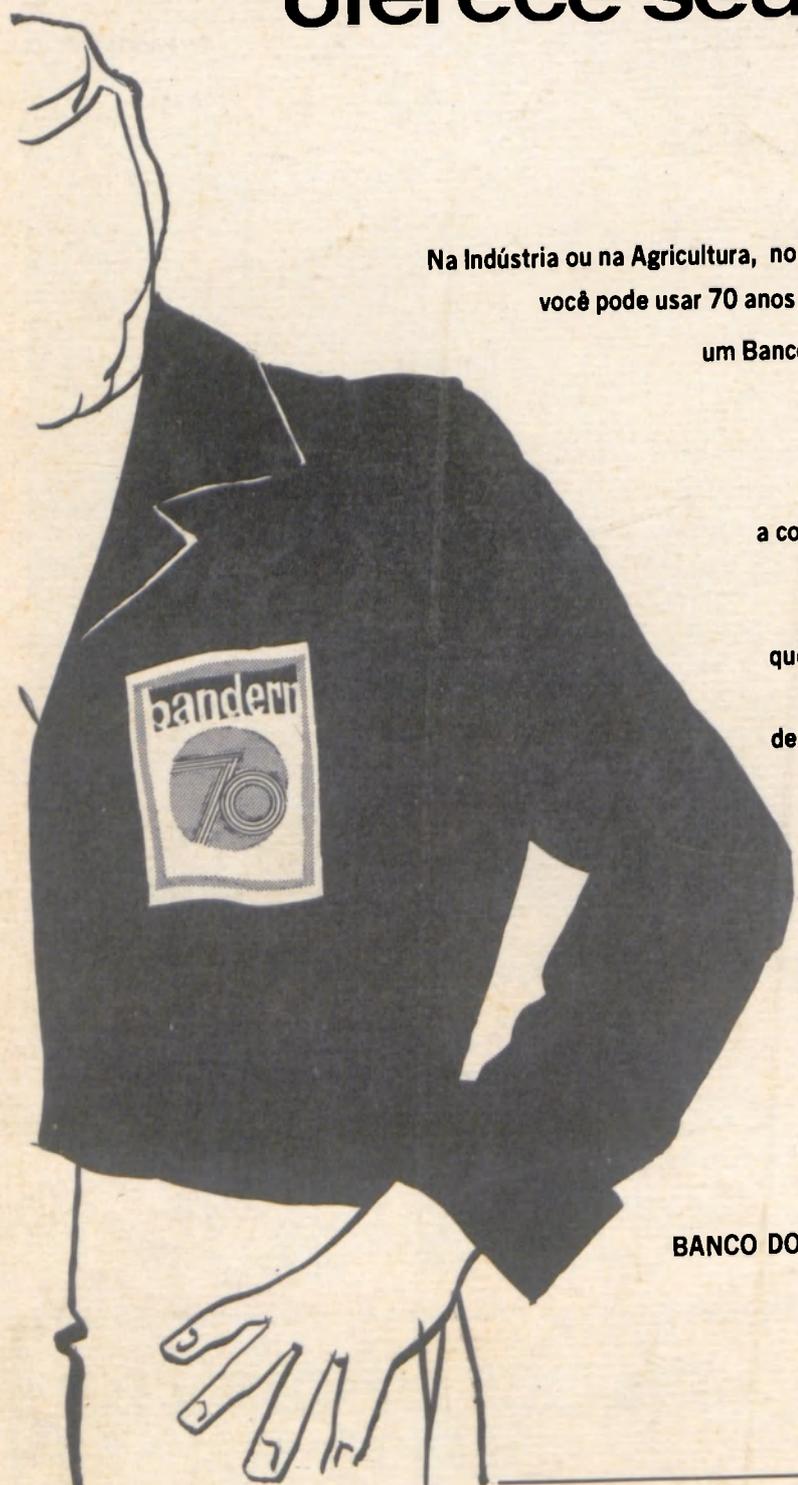
Operário de 70 anos oferece seus serviços

Na Indústria ou na Agricultura, no Comércio ou em qualquer outro setor,
você pode usar 70 anos de experiência e tradição, procurando
um Banco que não enjeita serviço: o BANDERN

Ao completar 70 anos, o BANDERN
está cada dia mais jovem e disposto
a continuar transformando todas as metas
de seus clientes em realidades.

Fique com os serviços de um Banco
que sempre trabalhou em busca de um só
objetivo: a satisfação do cliente e o
desenvolvimento do Rio Grande do Norte.

Seja Cliente do BANDERN.



bandern

BANCO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE S/A