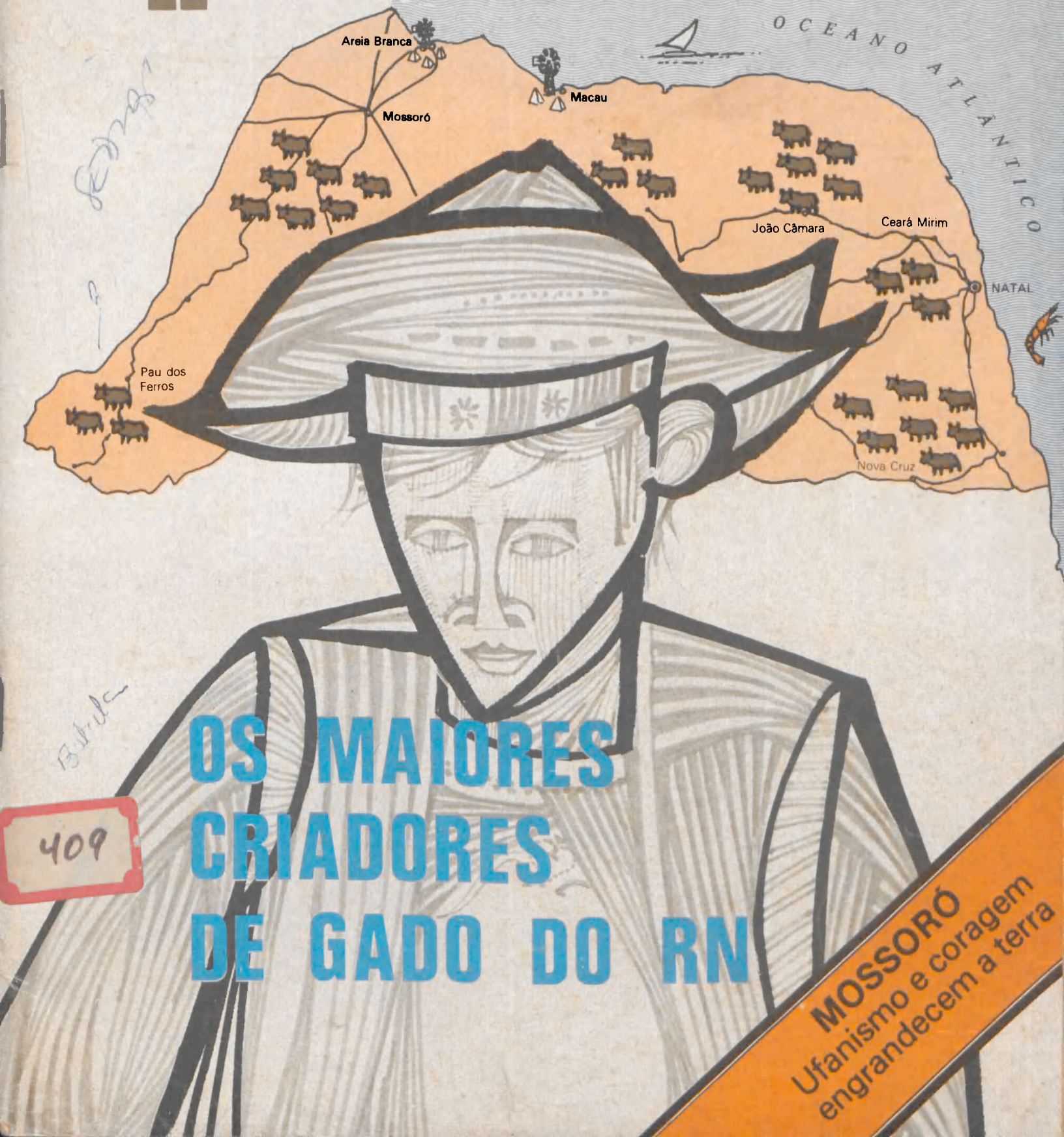
RN ECONÔMICO

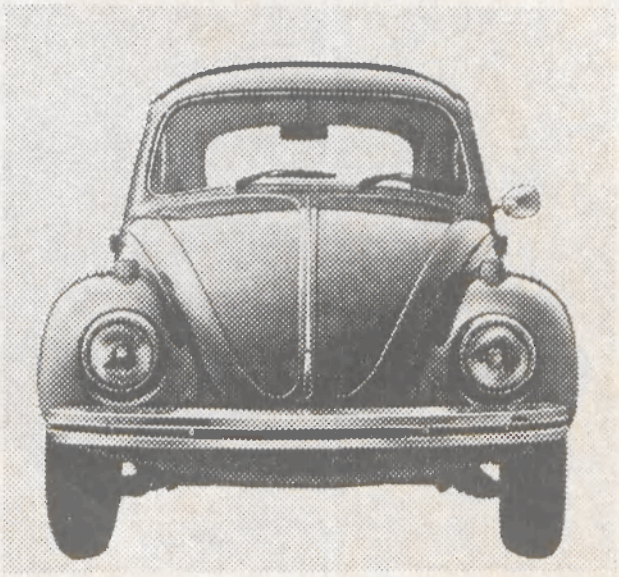
Revista mensal para homens de negocios
Ano IX — Nº 94 — Setembro/78 — Cr$ 30,00



OS MAIORES CRIADORES DE GADO DO RN

MOSSORÓ
Ufanismo e coragem engrandecem a terra

409



O besouro é simples.
Simples de comprar.
Simples de dirigir.
Simples de estacionar.
Simples de manter.
Simples de cuidar.
Simples de vender.
Venha ver.

Revendedores autorizados:

MARPAS S/A
Av. Tavares de Lira, 159

DIST. DE AUTOMÓVEIS SERIDÓ S/A
Av. Salgado Filho. 1669

RN/ECONÔMICO
Revista mensal para homens de negócios

I.B.G.E. DEG. ... SEDIT BIBLIOTECA "M. A. TEIXEIRA DE FREITAS"

Diretores-Editores
Marcos Aurélio de Sá
Marcelo Fernandes de Oliveira

Gerente-Administrativo
Maurício Fernandes

Gerente-Comercial
José Nilton B. Moraes

Redatores
Hélio Cavalcanti
Manoel Barbosa
José Ari
Carlos Alberto Morais
Rogério Cadengue

Correspondente em Mossoró
Emery Costa

Fotografias
João Garcia de Lucena

Diagramação
Fernando Fernandes

Fotocomposição e Montagem
Antônio José D. Barbalho
Fortunato Gonçalves

Consultores
Alcir Veras da Silva, Alvamar Furtado, Dom Antônio Costa, Cortez Pereira, Dalton Melo, Dantas Guedes, Diógenes da Cunha Lima, Domingos Gomes de Lima, Fernando Paiva, Genário Fonseca, Hélio Araújo, Jayme Santa Rosa, Joanilson de Paula Rego, João Frederico Abbott Galvão Jr., João Wilson Mendes Melo, Jorge Ivan Cascudo Rodrigues. Manoel Leão Filho, Marco Antônio Rocha, Moacyr Duarte, Ney Lopes de Souza, Dom Nivaldo Monte, Otto de Brito Guerra, Paulo Gonçalves, Severino Ramos de Brito, Túlio Fernandes Filho, Ubiratan Galvão.

RN/ECONÔMICO — Revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade de RN/ECONÔMICO EMPRESA JORNALÍSTICA LTDA. — CGC nº 08286320/0001-61 — Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 — Natal-RN — Telefone: 231-3576. Composição e impressão: EDITORA RN/ECONÔMICO LTDA. — CGC nº 08423279/0001-28 — Insc. Est. 20012932-5 — Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 — Natal-RN — Telefone: 231-1873. É proibida a reprodução total ou parcial de matérias, salvo quando seja citada a fonte. Preço do exemplar: Cr$ 30,00. Preço da assinatura anual: Cr$ 200,00. Preço de número atrasado: Cr$ 40,00.

Reportagens

Nunca houve tanta divisão 9
Os maiores criadores de gado do RN 13
As feiras de gado: prós e contras 18
Pecuaristas do RN descobrem a inseminação artificial 30
Concorrência diminui as chances da nossa pecuária de corte 34
Bancos oficiais ensaiam novas aberturas 38
O que o Governo Estadual tem feito pelo campo 41
Falta de pastagem impede aumento e melhoria do rebanho 46
As doenças mais comuns ao gado do RN 51
Qual a melhor raça para nossas condições 52
Existe otimismo entre revendedores de máquinas 56
Uma empresa exporta lagostas vivas 70
A cada ano diminuem os contribuintes do RN 77
Diálogo com o Governo foi apenas ilusão 80
Mudanças no comércio da cana já desestimulam os plantadores 86
Mossoró — ufanismo e coragem engrandecem uma terra 99
O mossoroense toma partida em tudo, principalmente em política 109
Pecuaristas da região Oeste entre os maiores do Estado 118
Um episódio econômico, um sonho irrealizado 123
A política que ajuda, também pode atrapalhar 128
"O Mossoroense" — o inviável que circula há 106 anos 130
Muitos continuam confiando na existência do petróleo 135
Oeste Veiculos — a junção da capacidade empresarial com a qualidade Volkswagen 139

Secções

Homens & Empresas 4
Página do Editor 6
Agenda do Empresário 76
Oeste Econômico 144
Direito Econômico 146

Artigo

Jaime Hipólito
Mossoró, ao correr da máquina 142

Capa: Luis Pinheiro Filho, utilizando obra do pintor Newton Navarro

Aos Leitores

Nesta edição, RN/ECONÔMICO aborda dois grandes temas: a pecuária potiguar e a conjuntura econômica da região Oeste do Estado, representada pela sua principal cidade, Mossoró. Coordenaram estes trabalhos os jornalistas Luciano Herbert (pecuária), Manoel Barbosa e Rogério Cadengue (Mossoró). Acreditamos que, com o material informativo aqui contido, estamos entregando ao Assinante da revista dois verdadeiros documentos que por bastante tempo serão indispensáveis a quem pretenda estudar e conhecer a realidade nas duas áreas da nossa economia.

OS EDITORES

HOMENS & EMPRESAS

DISTRIBUIDORA POTIGUAR SE AMPLIA EM MOSSORÓ

A *Distribuidora de Bebidas Potiguar*, que há 15 anos distribui os produtos *Brahma* para todo o Rio Grande do Norte, inaugurou suas novas instalações na cidade de Mossoró, englobando num só prédio todos os seus depósitos e mais o seu escritório. Até dezembro, esta empresa também terá prédios próprios nas cidades de Currais Novos, Ceará Mirim e Eduardo Gomes, sendo que este último município passará a atender todo o grande Natal. Em apenas 12 meses, a venda dos produtos *Brahma* no Estado cresceu em torno de 100 por cento, o que anima *Jaime Peixoto*, diretor da *Distribuidora Potiguar*, a acelerar o ritmo de expansão da sua empresa.

CODIF AMPLIA INSTALAÇÕES

A *CODIF*, firma do comércio que hoje lidera o comércio especializado de ferramentas em Natal, está ampliando as suas instalações da rua Frei Miguelinho. *José Alberto Novaes Barbosa*, diretor-administrativo desta empresa que mantém filiais em várias capitais do Nordeste, informa que com a ampliação passará também a diversificar os seus estoques, passando a trabalhar com toda a linha de produtos para alta e baixa tensão. A próxima meta é ingressar no ramo de materiais para construção em geral.

200 MIL PESSOAS VISITARÃO FENORT

A *III Exposição Nacional de Gado Guzerá e III FENORT*, cuja abertura está marcada para 8 de outubro, no Município de Eduardo Gomes, deverá receber um afluxo de visitantes da ordem de 200 mil pessoas (em 1977, mais de 150 mil pessoas percorreram o Parque Aristófanes Fernandes). Toda a coordenação da promoção está a cargo da *Dumbo Publicidade*. Por outro lado, durante a FENORT haverá a *1ª Exposição Internacional de Cães*, promovida pelo Kennel Clube Norte-Riograndense. A respeito da Exposição de Gado Guzerá, sabe-se que mais de 500 animais de todo o País já estão inscritos.

CAIXA ECONÔMICA SE INTERIORIZA

Antes do fim deste ano a *Caixa Econômica Federal* estará inaugurando as primeiras de uma série de dez filiais que estão sendo instaladas no interior do Rio Grande do Norte. Já foram inclusive escolhidos os futuros gerentes das agências das cidades de Açu, Santa Cruz, Caicó, Currais Novos e Macau. *Francisco Miranda*, gerente-geral da *CEF* para o Rio Grande do Norte já está cuidando das providências para a realização de um grande concurso público para preenchimento dos quadros das novas filiais.

JOÃO MELO INAUGURA MAIS UMA FÁBRICA EM MOSSORÓ

O industrial mossoroense *João Melo*, diretor da firma *J. Melo Indústria e Comércio Exportação Ltda.* (3,5 milhões de dólares de produtos exportados este ano), está inaugurando mais uma fábrica em Mossoró, desta feita para beneficiamento da castanha de caju. Ao ato estarão presentes as mais importantes autoridades do Estado. Vale a pena ler, nesta edição, reportagem sobre este grupo empresarial.

POTYCRET INVESTE EM MÁQUINAS E PLANEJA SUA RELOCALIZAÇÃO

A *Potycret — Produtos de Concreto Ltda.* está investindo quase Cr$ 10 mil na aquisição de novas máquinas para o seu setor de britagem, com o que amplia a produção de 5 mil para 15 mil metros cúbicos. Tudo isto faz parte de um projeto de expansão da empresa, que inclusive já adquiriu uma área de 110 mil metros quadrados no setor industrial de Eduardo Gomes, onde serão construídas instalações físicas com cerca de 20 mil metros quadrados de área coberta. *Bernardino Meireles*, diretor da *Potycret*, informa que sua indústria já atende não só à área de influência de Natal, mas também está presente em Mossoró e já começa até a atingir o mercado cearense.

NOVAS TENDÊNCIAS DA INDÚSTRIA DO GESSO

Mário Rosado, diretor da *Empresa Industrial Gesso Mossoró* — hoje a maior produtora nacional de gesso calcinado, com 5 fábricas funcionando — acaba de regressar de uma viagem de 20 dias à Alemanha e à França, onde, a convite de industriais daqueles países, tomou conhecimento de novas tecnologias empregadas na produção especialmente do gesso sintético. Além de ver máquinas e processos, ele encaminhou assuntos do interesse da sua empresa e já regressou a Mossoró.

MAISA PRODUZIRÁ QUATRO MIL TONELADAS DE SUCO

Na próxima safra de caju a *MAISA — Mossoró Agro-Industrial S/A* já produzirá nada menos do que quatro mil toneladas de suco de caju, ou seja, quase 10 milhões de garrafas, que serão comercializadas em todo o País e até exportadas. No entanto, esta é apenas a quinta parte do que a empresa produzirá em 1984, quando da implantação total do seu projeto. Envolvida também com pecuária, com inúmeras experiências agrícolas e, nesta fase, com a industrialização das matérias-primas que ela mesmo produz, a *MAISA* já realizou investimentos no seu projeto que, a preços de hoje, ultrapassariam a casa dos Cr$ 800 milhões.

RN/ECONÔMICO DIRÁ QUAIS SÃO AS MAIORES EMPRESA

Na sua próxima edição, a revista *RN/ECONÔMICO* publicará a relação das maiores empresas do Rio Grande do-Norte, com base nos dados sobre o pagamento de *Imposto sobre Circulação de Mercadorias*. Serão relacionados os 150 maiores contribuintes do Estado.

PROEX LANÇARÁ CENTRO ODONTO-MÉDICO

Comemorando os seus dez anos de funcionamento, a *PROEX — Projeto e Execução de Engenharia Ltda.*, vai lançar em outubro o primeiro edifício destinado especificamente a consultórios médicos e odontológicos. Trata-se do *Centro Odonto-Médico*, que terá dez andares, 80 conjuntos de salas, 6 laboratórios, salão para convenções, além de 24 lojas no andar térreo, que serão ocupadas pelo comércio especializado. O prédio, que ficará localizado à rua Joaquim Manoel, no bairro de Petrópolis, deverá ser construído no prazo de um ano e meio. Embora não tenha sido iniciada a venda das salas, já existe uma acentuada procura. Este é um empreendimento cujo êxito já está assegurado.

GUARARAPES É A EMPRESA DO ANO

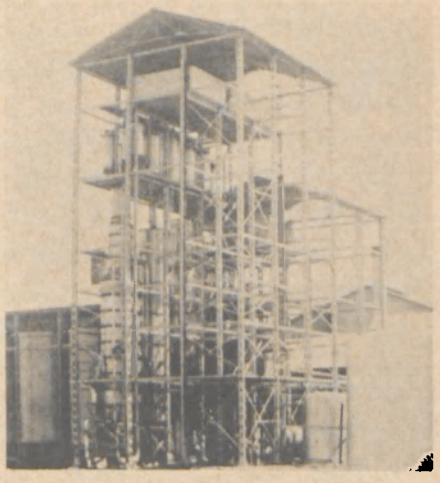
Através da escolha comandada pela revista *Exame*, do grupo *Visão*, as *Confecções Guararapes S/A* foram consideradas a *Empresa do Ano* de 1978. *Nevaldo Rocha*, presidente da *Guararapes*, convidou algumas autoridades e jornalistas do Rio Grande do Norte para comparecerem à solenidade do dia 29, em São Paulo, quando a sua empresa recebeu homenagem especial dos patrocinadores da escolha. *Marcelo Fernandes*, diretor de *RN/ECONÔMICO*, representou esta revista no ato.

CONSTRUÇÃO CIVIL E A CIDADE SATÉLITE

As principais lideranças da indústria da construção civil do Rio Grande do Norte já começam a se preocupar com as perspectivas do mercado no ano de 1979. O engenheiro *Luiz Arnaud Flor*, diretor da *Construtora Rebelo Flor*, fazendo uma análise das perspectivas, afirma que haverá oscilações que, sem dúvida, deverão ser compensadas pelo volume de obras a serem iniciadas pelo *INOCOOP*, citando o caso específico da chamada *Cidade Satélite*, considerada uma necessidade fundamental para minorar o sério problema de deficit habitacional natalense.

CRIADA ASSOCIAÇÃO DOS REFLORESTADORES

Foi criada este mês a *Associação das Empresas Reflorestadoras do Rio Grande do Norte*, congregando quase uma centena de empresários com interesses nessa atividade econômica hoje estimulada com linhas especiais de crédito pelo Governo Federal. Na presidência da entidade está *Alínio Azevedo*.



DESTILARIA ESTIVAS JÁ ESTA OPERANDO

Entrou em funcionamento a partir do dia 25 deste mês a primeira destilaria de álcool anidro do Rio Grande do Norte, implantada pelo grupo que dirige a *Usina Estivas S/A*. Conforme declara *Murilo Tavares*, diretor do grupo, foi investido no empreendimento a soma de Cr$ 45 milhões. A diretoria produzirá nessa primeira fase de funcionamento 70 mil litros de álcool por dia.

DIRETORES DE CURTUME RETORNAM DA EUROPA

João Coutinho da Motta e *Geneide Urbano*, diretores de *J. Motta Indústria e Comércio S/A*, retornaram no início deste mês de uma viagem de negócios à Europa, onde participaram em Paris e Milão de feiras internacionais de couro. Afirma *João Motta* que essas promoções são de grande importância para sua empresa, que atualmente já vende no mercado externo mais de 30% da sua produção de couros beneficiados.

Política econômica que não desenvolve

É possível que os defensores intransigentes e os menos esclarecidos afirmem que tudo é uma natural decorrência da conjuntura econômica brasileira, que nos últimos anos está seriamente abalada pela inflação e por um sem número de medidas oficiais que, sem maiores resultados, vêm sendo postas em prática no intuito de disciplinar o quadro geral da economia. No entanto, o fato é concreto e indiscutível: nunca o Estado do Rio Grande do Norte sofreu uma estagnação tão acentuada como no atual Governo. Estagnação que atinge todos os campos da atividade produtiva, porém com maior violência a agricultura, da qual dependem 60 por cento da população. O incremento do setor, depois de 1975, está em torno de apenas 0,5 por cento ao ano, enquanto o contingente populacional rural cresce a um índice de 1,1 por cento; em números absolutos, se verifica inclusive um decréscimo no volume da produção anual de quase todos os produtos básicos do setor primário, como o algodão, os cereais, o sisal, a mandioca, e outros.

Esta grave realidade — ignorada ou simplesmente eliminada das preocupações dos nossos homens públicos — está provocando a aceleração do êxodo rural para as cidades de Natal e Mossoró, já irremediavelmente afetadas pelo câncer das favelas (em Natal já existem mais de 25 mil casebres). O desemprego em massa, a marginalização, a violência, o abandono à infância e tantos outros males sociais de repercussão imprevisível começam a ser encarados como "coisas normais" enquanto as soluções corretas desses problemas ficam a cada dia mais distantes. O estado de pobreza aguda do povo está ficando mais abrangente pois não surgem em número necessário as oportunidades de trabalho e de renda.

Nos quatro anos desse Governo — a despeito de ter sido criada uma Secretaria de Estado para cuidar dos assuntos da indústria e do comércio — não dá para se contar quatro empreendimentos empresariais de importância postos em funcionamento no Rio Grande do Norte. Não fossem os projetos legados à atual administração pelo ex-governador Cortez Pereira, pouco teria sido realizado, pois a falta de criatividade tem sido a marca registrada dos órgãos e das pessoas que, hoje, comandam a política de desenvolvimento econômico do Estado. Não tendo surgido novas indústrias depois de 1975, mesmo que as antigas tenham apresentado alguma expansão, o número de empregos criados por elas não dá para atender às necessidades de uma população urbana que (nos casos de Natal e Mossoró) cresce a um ritmo de mais de 6 por cento ao ano.

O Governo não só emperrou o processo de industrialização, ao deixar de estimular a implantação de novas indústrias, como prejudicou os planos de expansão dos empresários já atuantes no Rio Grande do Norte. Observe-se o caso específico das firmas construtoras, cujos dirigentes de muitas delas foram — logo nos primeiros dias do atual Governo — alcunhados de ineficientes, de inidôneos e de desonestos, fechando-se -lhes as oportunidades de trabalharem para a administração estadual. Estas mesmas construtoras estão atravessando todo o período governamental que se encerra em 1979 sem construir uma única obra para o Estado, embora estejam prestando seus excelentes serviços a instituições oficiais da mais alta seriedade, como a Universidade Federal do Rio Grande do Norte, o DNER, o Banco do Brasil, o Banco Nacional da Habitação, a Caixa Econômica Federal, o SESI, o SENAI, o

SESC, os Governos dos Estados vizinhos, as Prefeituras, etc. E, enquanto isto, as obras locais vão sendo entregues a firmas de fora, algumas das quais nem tiveram sequer a capacidade técnica e financeira para cumprir os contratos que assinaram, o que, no fim, representou vultosos prejuízos para o erário. Tudo isto sem falar no mal que faz à nossa economia a entrega de obras a empreiteiros de outros Estados, pois esta atitude significa tirar daqui um dinheiro que deveria circular aqui mesmo, gerando mais circulação de mercadorias, mais renda para a população, mais impostos para o próprio Estado.

A coisa não termina aí. Existe também o desinteresse pela sorte do nosso comércio. A cada dia aumenta o número de comerciantes de Recife e até do Sul do País vindo quase que monopolizar as concorrências promovidas pela Secretaria de Administração do Governo (é esta Secretaria que centraliza as compras das demais repartições públicas). Tudo porque houve, logo em 1975, a providência de desativar uma Lei que, sem nenhum prejuizo para o Estado, dava prioridade às empresas locais, não só no caso de preço idêntico, mas até o montante da diferença do ICM. Isso porque se sabe que quando uma empresa de fora efetua alguma venda para o Rio Grande do Norte ela recolhe todos os impostos referente a essa operação no Estado de origem, enquanto que a local paga o tributo aqui, o que confirma que mesmo comprando ao comércio daqui por um preço até um pouco maior, ainda assim a diferença do ICM implica em vantagem para o Governo. Com a revogação da norma, que só benefícios oferecia à nossa comunidade, o comércio natalense está tendo uma queda notável no seu faturamento pois o Governo — que é um grande comprador — bandeou-se para outras praças, não se sabe bem porque.

Outros gestos de desatenção para com o nosso futuro econômico, outras medidas de desprezo e de indiferença pela sorte dos nossos empresários, outras afirmações até de desconfiança na iniciativa privada poderiam ser cansativamente enumeradas para provar com fatos e números que o atual Governo Estadual nos empurra para a estagnação e a incerteza. E para que não aleguem que estamos apenas jogando com palavras, citamos de relance alguns itens do desacerto administrativo, aos quais depois voltaremos com mais profundidade:

1) a frieza com que o Governo encarou o problema do encerramento dos prazos de isenção parcial do ICM para o parque industrial potiguar, que a partir deste ano deixa de contar com qualquer tipo de incentivo fiscal no âmbito do Estado;

2) o esvaziamento inexplicável a que foram conduzidos os poucos órgãos governamentais que realmente ajudavam o nosso empresariado, dentre os quais o Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte S/A;

3) a onda estatizante que está fazendo proliferar sociedades de economia mista desestruturadas, sem fins muito claros, que até o momento têm servido apenas como fontes de empreguismo (empreguismo que beneficia cumulativamente os próprios secretários de Estado), sendo que muitas delas não passam de sumidouros de recursos oficiais. Algumas dessas empresas públicas se propõem a exercer atividades em áreas onde já existem grupos particulares trabalhando;

4) a progressiva elevação da dívida do Estado, bem como a alienação do patrimônio público (no caso, as ações da Petrobrás, os hotéis), foram os meios encontrados pelo atual Governo para que as finanças públicas mantivessem algum equilíbrio e até para que algumas obras pudessem ser construídas pela administração.

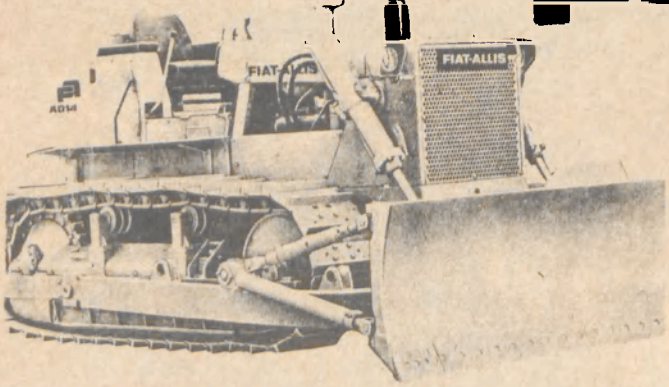
Depois desta leitura, é provável que uma ponta de perplexidade tome conta dos leitores, até porque a propaganda oficial diz exatamente o contrário do que aqui está dito. Pois sim!

Pobre do Estado se tiver a sina de enfrentar outro período tão sombrio.

Marcos Aurélio de Sá

A TURMA DA PESADA

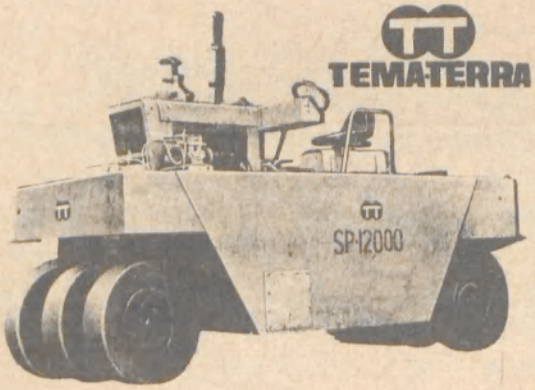
FIAT-ALLIS



TRATORES DE ESTEIRA "FIAT-ALLIS"

PÁS CARREGADEIRAS DE RODA E ESTEIRA "FIAT-ALLIS"

TEMA-TERRA



ROLOS COMPACTADORES "TEMA-TERRA"

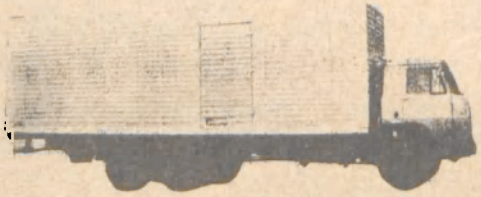
DRESSER

Galion

GUINDASTES "GALION" ATÉ 14 TONELADAS

FIAT

CAMINHÕES MEDIOS E PESADOS "FIAT-DIESEL"



VALMET

HWB

MOTONIVELADORAS "DRESSER-HWB"

TRATORES DE PNEUS E EMPILHADEIRAS "VALMET"

E UMA LINHA COMPLETA DE IMPLEMENTOS

COMERCIAL WANDICK LOPES S/A

AV. DUQUE DE CAXIAS, 50 FONES 222-1525 222-3778 222-4180 222-1554 NATAL
RUA ALFREDO FERNANDES, 5 FONE 321-5186 MOSSORO R.N.

Nunca houve tanta divisão

O grande acontecimento político do Rio Grande do Norte continua sendo o acordo Aluízio Alves-Tarcísio Maia, com o objetivo imediato de reeleger o senador Jessé Freire. Mas o assunto principal é a quase indiferença com que o povo recebeu a volta de Aluízio à praça pública, mesmo ainda com os seus direitos políticos suspensos. Nesta matéria, o redator político de RN/ECONÔMICO apresenta um quadro geral da situação no Estado e diz quais são as chances de Jessé e de Radir Pereira.

Muito embora as figuras sejam as mesmas e os métodos de ação continuem inalterados, o quadro geral da política partidária do Rio Grande do Norte mudou sensivelmente nestes dois últimos meses, aliás como foi previsto na edição de junho do RN/ECONÔMICO. Velhos desafetos se deram as mãos; velhos amigos se distanciaram; ódios antigos afloraram de novo; e até se procurou — diante da quase total indiferença popular — se restabelecer o clima emocional dos anos 60. Só que agora a realidade é bem outra e certos políticos não sabiam.

O fato mais importante dos últimos tempos continua sendo, sem a menor sombra de dúvida, o famoso acordo Aluízio Alves-Tarcísio Maia, cujo próximo objetivo é reeleger Jessé Pinto Freire para o Senado. E a esse fato se aduz a volta espetaculosa do ex-governador cassado Aluízio Alves às praças públicas do Rio Grande do Norte, num desafio (permitido) à Revolução de 31 de março.

Imaginada ao que parece pelo governador Tarcísio Maia como a única fórmula capaz de garantir a vitória de Jessé Freire em 15 de novembro, o retorno de Aluízio Alves aos palanques não surtiu, em verdade, os resultados sonhados.

O entendimento de Tarcísio Maia com Aluízio Alves não foi do agrado das lideranças tradicionais

Ainda assim, o episódio serve para confirmar o seguinte raciocínio, externado por um experimentado político militante: se Jessé for eleito, o grande vitorioso será o ex-governador Aluízio Alves; se Jessé for derrotado, o grande perdedor chamar-se-á Tarcísio Maia, que por sinal sempre se autodefiniu como mau político.

O FIM DOS PARTIDOS — Anunciando prematuramente o extermínio dos atuais partidos, e justificando a união com Aluízio Alves como uma prévia formação de uma futura grande agremiação política, os homens do esquema do governador Tarcísio Maia só se deram conta muito tarde de que essa estratégia não agrada à maioria das lideranças tradicionais. Isso gerou uma divisão ainda maior dentro da ARENA e do próprio MDB. Na ARENA, as únicas lideranças que têm votos — Dinarte Mariz e a família Rosado — se rebelaram e não moverão uma palha para ajudar Aluízio Alves a recuperar o comando político do Estado. Isto porque se constituem em inimigos irreconciliáveis do ex-governador cassado, a quem devem derrotas eleitorais, agressões morais e um indestrutível antagonismo. E, no caso dos Rosados, acresce-se o sentimento de traição que eles nutrem por Tarcísio Maia, por conta do seu veto ao nome de Dix-huit Rosado para sucedê-lo no governo estadual. No caso do MDB, por não aceitarem passivamente o acordo, nomes de evidência como Agenor Maria, Carlos Alberto, Odilon Ribeiro Coutinho, Francisco Rocha, Roberto Furtado e, por último Radir Pereira, resolveram formar uma dissidência contra a família Alves, saindo pois em faixa própria com candidaturas que têm contado com muito apoio e simpatia popular. Sem falar, ainda, que outro ex-governador, também cassado, Cortez Pereira — que nunca se isolou dos fatos políticos — está usando e vai usar ainda mais o que lhe resta do seu poder de arregimentação para tentar somar votos para o seu

O ex-governador Cortez Pereira não ficará de braços cruzados nesta campanha eleitoral.

O senador Jessé Freire tem no governador Tarcísio Maia o seu apoio mais forte.

O senador Dinarte Mariz não moverá uma palha para beneficiar Aluízio Alves.

Radir Pereira soma todas as dissidências. E elas nunca foram tão numerosas.

primo Radir Pereira, pois julga com isto que estará ajudando a derrotar Tarcísio Maia, a quem aponta como o responsável pela sua cassação. Cortez Pereira, que tem muitos amigos no interior do Estado onde construiu 2.000 açudes, vai iniciar uma peregrinação pelos 150 municípios pedindo votos para o seu filho Cortez Júnior, candidato a deputado estadual pela ARENA.

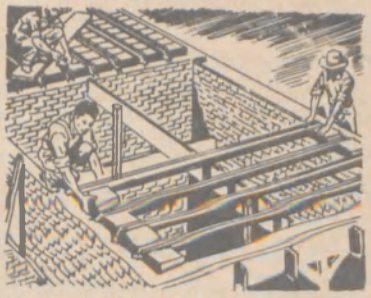
A SITUAÇÃO DE JESSÉ — O senador Jessé Freire é candidato por um partido que nas últimas eleições proporcionais teve uma maioria superior a 100 mil votos sobre o MDB. Pela lógica, deveria não ter sentido qualquer hipótese de derrota para ele nesta próxima eleição. No entanto, o seu nome está hoje em segundo plano nas demarches políticas, tanto podendo vir a ser um beneficiado por um possível bom resultado do acordo Aluízio Alves-Tarcísio Maia, como podendo vir a se transformar numa vítima inocente do também possível fracasso do esquema em vigor.

Com o crescimento da movimentação dos dissidentes emedebistas em Natal e com a insatisfação dos candidatos arenistas a deputado pelo fato de não terem como conquistar o eleitorado desta cidade, tem-se como muito provável a vitória de Radir Pereira na capital. E este raciocínio é lógico, pois nem a força da presença de Aluízio Alves fazendo um comício no bairro das quintas foi suficiente para impedir que o deputado Carlos Alberto, no mesmo dia e na mesma hora, promovesse outro comício no Alecrim, mais concorrido do que aquele, exatamente com a temática da condenação do acordo.

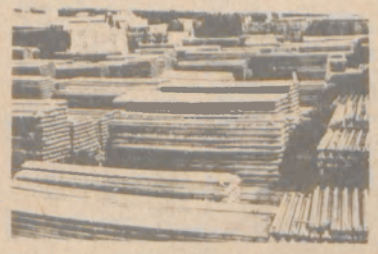
Em Mossoró, onde está o maior contingente eleitoral do interior, a situação é semelhante: ninguém da ARENA pede votos para Jessé Freire e a facção do MDB que tem mais agressividade é a dissidente, que apoia Radir Pereira e Francisco Rocha para o Senado.

Na região seridoense, também bastante populosa e importante em

economia, simplicidade e qualidade.



Com Lajes VOLTERRANA você ganha tempo e dinheiro na sua construção. E tem a garantia de uma qualidade mundialmente reconhecida.



A SACI fabrica e mantém um estoque permanente de lajes e pré-moldados de cimento para pronta entrega.

Rua Pres. Bandeira, 828 — Fones: 222-1543 — 222-4677 — 222-3513 — NATAL-RN.

qualquer prédio eleitoral, pontifica a liderança do senador Dinarte Mariz, especialmente na cidade de Caicó. Há quem tenha muitas dúvidas acerca do seu empenho em favor do nome de Jessé Freire, depois de tornado público o apoio de Aluízio Alves a ele. E, por outro lado, a dissidência do MDB tem alguns quartéis, como por exemplo a cidade de Currais Novos, terra de Radir Pereira e Agenor Maria.

Ainda assim, resta no Estado mais de uma centena de pequenos municípios, muitos que podem ser classificados até de "currais eleitorais", que deverão despejar uma grande votação no candidato arenista. E também deve ser levada em conta a atuação que Aluízio Alves talvez ainda venha a desenvolver a favor de Jessé Freire, pois é imprevisível se a massa continuará indiferente a ele (como vem se comportando), ou se se entregará aos seus apelos carismáticos como há 18 anos atrás.

A SITUAÇÃO DE RADIR — Radir Pereira nunca foi um político brilhante, não se destaca na arte de falar, mas, mesmo assim, está lançado a uma posição de evidência a partir da hora em que, derrotando Aluízio Alves, conseguiu ser indicado candidato a senador pelo MDB. Passando a condenar o acordo entre uma facção do MDB e a ARENA para eleger Jessé Freire, Radir começou a contar com a simpatia da classe média da capital, por tradição eleitora oposicionista. E a única alternativa de oposição era exatamente Radir Pereira, pois até então se supunha que, como aconteceu com Olavo Montenegro, Francisco Rocha também deveria renunciar à candidatura ao Senado, pois ele conseguiu vaga na chapa graças a Aluízio. Rocha, porém em vez de renunciar — como lhe propôs e até exigiu Aluízio Alves — partiu para abrir mais uma dissidência emedebista, fortalecendo então o nome de Radir Pereira. Como é a classe média quem tem maior poder de influência sobre a classe pobre que compõe a maioria absoluta do eleitorado, acredita-se no fortalecimento do nome de Radir até 15 de novembro, embora também existia quem preveja o seu esvasiamento pela falta de uma mensagem mais objetiva.

E O FUTURO? — A essa altura dos acontecimentos já ficou em terceiro ou quarto plano a figura do governador Tarcísio Maia, como também a do seu sucessor Lavoisier Maia, que depois de empreender uma série de viagens ao interior para contatos com prefeitos e chefes políticos resolveu se retrair, pouco aparecendo no noticiário. Por eles dois, em termos eleitorais, quem tem falado é Aluízio Alves, hoje a grande estrela do universo político governista. O próprio Jessé Freire, que deveria ser o líder da sua própria campanha, está ficando com a sua imagem um tanto esmaecida pelo brilho do ex-governador.

Do lado oposicionista há falhas de coordenação e nunca ninguém se firma em primeiro plano: em certas horas desponta Radir Pereira, noutras o senador Agenor Maria (que não disputa voto) noutras Carlos Alberto (candidato a deputado federal).

O experimentado senador Dinarte Mariz, já premiado com um novo mandato de oito anos no Senado e com o seu filho Wanderley Mariz seguramente reeleito para a Câmara Federal, tem preferido não aparecer muito. Nas poucas vezes que tem falado, ele não agrada nem a Aluízio Alves, nem a Tarcísio Maia e muito menos a Jessé Freire, de quem por sinal já previu a derrota em entrevista que concedeu a um jornal do sul.

É verdade que os rigores da Lei Falcão dificultam tremendamente a execução de qualquer plano político mais ousado. A própria mensagem dos candidatos chega a um número muito limitado de pessoas, pois não se pode usar o rádio nem a televisão para transmitir pronunciamentos. O noticiário jornalístico, lido apenas por uma pequena parcela da comunidade, não chega a repercutir satisfatoriamente. Com tantos obstáculos, é realmente difícil criar uma atmosfera de empolgação e de participação no meio do povo.

RECOMAPE TEM TUDO, ABSOLUTAMENTE TUDO PARA SEU ESCRITÓRIO

RECOMAPE Revendedora Costa, Máquinas e Peças Ltda.

MATRIZ: - Rua Dr. Barata, 242
FILIAL: - Praça Augusto Severo, 91
FONES: - 222-1467 - 222-4208

FILIAL EM MOSSORÓ:
Pça. Vigário Antonio Joaquim, 99
MOSSORÓ - RN - FONE: 321-1330

Os maiores criadores de gado do RN

Reportagem de LUCIANO HERBERT

Vencendo as dificuldades naturais da própria região e lutando contra uma política oficial que quase nada oferece em termos de apoio e incentivo, um pequeno grupo de homens empreendedores está transformando o Rio Grande do Norte num Estado de pecuária racional e desenvolvida. Nesta matéria, mostramos quem são os maiores criadores do RN e quem são os que se preocupam com o melhoramento dos nossos rebanhos.

Aos poucos, através de um processo até certo ponto lento em virtude das dificuldades encontradas, todas decorrentes da falta de uma infra-estrutura adequada para suportar um maior crescimento dos nossos rebanhos, a pecuária do Rio Grande do Norte vai assumindo um lugar, senão de destaque nacional — o que é praticamente impossível levando-se em conta as condições financeiras dos nossos criadores e a própria pobreza da região esquecida pela maior parte das autoridades — pelo menos no âmbito nordestino.

Apesar da inexistência de dados mais atuais, principalmente no Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística — IBGE, conversando-se com os pecuaristas do Estado já se sente que houve uma mudança de mentalidade muito grande; que novas e modernas técnicas já estão sendo implantadas nas grandes fazendas; e que os planteis, beneficiados por todo esse avanço tecnológico, já tomou um impulso e hoje é bastante superior ao de 1975 que foi registrado no Livro da Produção da Pecuária Municipal publicado pelo IBGE.

RAÇAS PREFERIDAS — Existe um empenho especial dos criadores do Rio Grande do Norte em determinar e encontrar a raça bovina que consiga uma melhor adaptação às nossas condições climáticas. Segundo fontes ligadas diretamente a pecuária no Estado, como é o caso do criador Sidney Marques Fonseca, *"há um ano e meio aproximadamente existia uma tendência muito grande do fazendeiro preferir o gado zebuíno, de corte. Houve, então, a introdução de raças européias como o gado schwyz e o holandês, que são mais leiteiros"*.

Um dos melhores plantéis do Estado, como era o caso do de Arnor Francisco, de São José do Mipibu, teve de ser praticamente desfeito. O motivo: era um gado Indu-Brasil que não encontrava mais a comercialização adequada e desejada. O maior plantel do Estado, que é de propriedade de Antônio Soares da Rocha, localizado na Fazenda Adisa, no município de Taipu, era até recentemente composto na sua grande maioria de gado Nelore. Agora, depois do seu proprietário ter empreendido algumas viagens ao Estado de Minas Gerais para a aquisição de novas matrizes e novos reprodutores, o rebanho está bastante mesclado com raças européias.

No litoral, na região do Grande Natal, o domínio é da raça holandesa. Nas demais regiões a preferência passa para a raça *schwyz*, simplesmente por ser uma raça mais resistente, suportando tranqüilamente os períodos de seca.

No entanto, a tendência, segundo a grande maioria dos criadores, é adotar nos seus plantéis uma raça que seja mista, isto é, que sirva para o corte, produzindo carne suficiente para o abastecimento

do mercado, como também o leite. E para que esse objetivo seja alcançado com uma maior rapidez, há atualmente um considerável número de criadores adotando com sucesso o método da inseminação artificial.

OS PRINCIPAIS CRIADORES — Conversando com a gente ligada à pecuária do Estado, chegou-se à conclusão de que já se considera grande a fazenda que possua em torno de duas mil cabeças de gado. Kléber Bezerra e Sidney Fonsêca chegaram até a afirmar que, fazendo-se uma coleta de nomes numa faixa inferior, pode-se cometer injustiças, o que não ficaria bem e colocaria em situação vexatória um trabalho que visa acima de tudo incentivar e melhorar cada vez mais a pecuária do nosso Estado.

Dessa forma, enumerando-se apenas os criadores que possuem acima de duas mil cabeças de gado, o maior criador do RN é Antônio Soares da Rocha, que já está atingindo a faixa de 7 mil reses. Logo em seguida aparece Francisco Seráfico Dantas, com 5 mil animais. A fazenda MAISA, do Grupo EIT, em Mossoró, está em terceiro lugar, com um plantel de 4.200 cabeças. A Fazenda Iguatu, em Lagoa de Velhos, aparece com um rebanho de 3 mil cabeças. Depois vem José Bezerra de Araújo, com aproximadamente 2.500; Fazenda Irapuru, de Theodorico Bezerra, no município de Tangará, e Elísio Galvão, ambos na faixa de 2.000 cabeças. Esses são os considerados grandes criadores do Rio Grande do Norte. Numa faixa imediatamente inferior, entre mil e duas mil cabeças existe um número considerável de criadores anônimos que vão deixando a sua contribuição altamente importante para o desenvolvimento da pecuária potiguar.

OS PLANTEIS SELECIONADOS — Todos esses criadores já citados possuem planteis mistos. No entanto, existe no Estado aproximadamente quinze pecuaristas que se dedicam exclusivamente à criação de gado selecionado das raças Nelore, Indu-Brasil, Guzerá, Gir, Schwyz e Holandês.

Criando Nelore, que é uma raça de corte, estão: Kléber Bezerra, em Presidente Juscelino; Wandick Lopes, em Várzea, município de Nova Cruz; COPAN, de propriedade de Geraldo Melo, no município de Bom Jesus; Cortez Pereira, no município de Campo Redondo; Fazenda Maísa,

ANTÔNIO SOARES DA ROCHA — O MAIOR CRIADOR DO RN

Quando se concluiu o levantamento sobre os grandes criadores do Estado, lá estava, no topo da lista o nome de Antônio Soares da Rocha, pecuarista do município de Taipu, já atingindo a casa de 7 mil cabeças de gado. Um esquema foi montado para que a revista publicasse uma matéria falando dele, do seu começo, dos primeiros passos, enfim, de toda sua brilhante ascensão que não deixa de ser um exemplo a ser seguido pelos demais criadores do Rio Grande do Norte.

Mas, infelizmente, Antônio Soares privou o grande público de tomar conhecimento dessa história cheia de pequenos detalhes que só fazem engrandecer a figura humana extraordinária que ele é. Nas diversas vezes que ele repórter apertava o cerco, ele se desculpava, alegando que não queria ficar conhecido; que não queria aparecer.

No entanto, seria uma incoerência do RN/ECONÔMICO publicar um "quem é quem" da pecuária do Rio Grande do Norte sem tecer algumas considerações sobre aquele que é o seu primeiro representante. Então o repórter procurou conversar com amigos de Antônio Soares para retirar de cada um deles pequenas informações para não deixar passar em branco o seu nome e a sua história nesta edição.

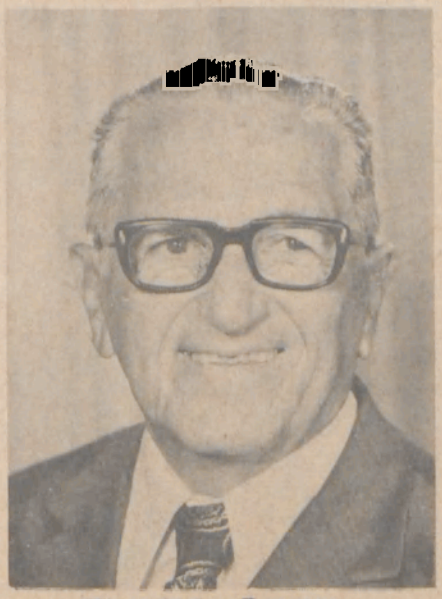
HISTÓRIA — Teve um começo humilde como a grande maioria dos criadores do Rio Grande do Norte. Tímido, encabulado, embora dotado de uma inteligência ímpar, Antônio Soares foi facilmente assimilando todos os conhecimentos e informações que lhe eram passadas por Alfredo Caldas Pires, então gerente do Banco do Brasil na cidade de João Câmara, agência que jurisdiciona o município de Taipu, onde está encravada a propriedade de Antônio Soares, a ADISA — Agropecuária Diamante S/A. Com apoio do BB, a Fazenda foi crescendo e se modernizando. Verdadeiras levas de gado chegavam constantemente dos grandes Estados. Hoje, a ADISA já conta com sete mil cabeças de gado, milhares de hectares de terra plantados com capim braquiária, água encanada para todas as dependências da propriedade, energia elétrica, e é dotada de todas as modernas técnicas aplicadas na pecuária da região. Atualmente, Antônio Soares da Rocha vem se preocupando com a Inseminação Artificial, objetivando melhorar cada vez mais o seu rebanho e aumentar cada vez mais um patrimônio que construiu com garra, luta, esforço, compreensão e, acima de tudo, com muita humildade, aspecto que norteia a sua vida desde a tenra idade.

Francisco Seráfico Dantas

José Nilson de Sá (MAISA)

José Bezerra de Araújo

Elisio Galvão



Theodorico Bezerra

Nilton Pessoa de Paula

Kléber Bezerra

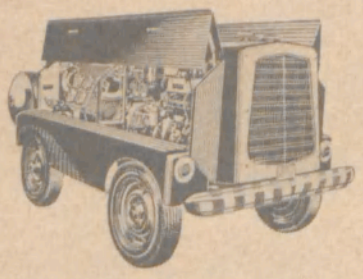
Antônio de Medeiros Gastão

Wandick Lopes

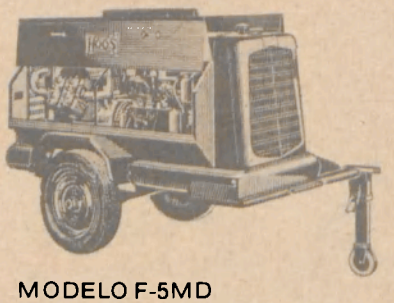
HOOS

COMPRESSORES ESTACIONÁRIOS

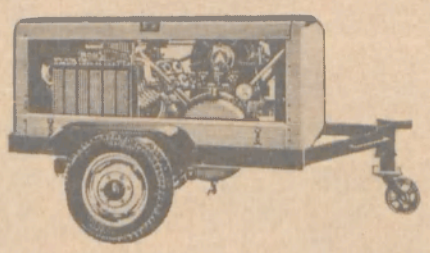
para serviço pesado e contínuo



MODELO F-9MD
COM PROPULSÃO DIESEL



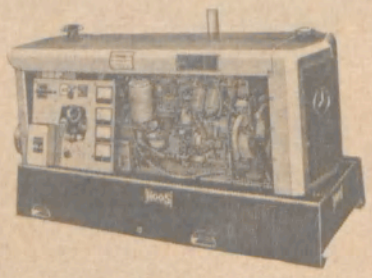
MODELO F-5MD
COM PROPULSÃO DIESEL



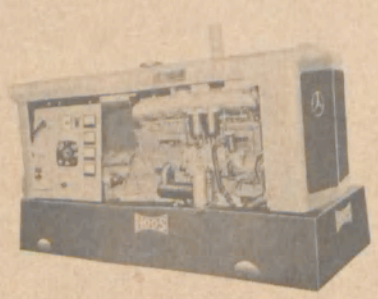
MODELOS F-4ME e F-9ME
COM MOTOR ELÉTRICO

GRUPOS DIESEL-GERADORES

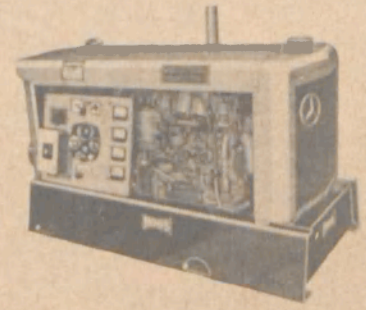
trifásicos construção monobloco.



GRUPO GERADOR 58 KVA



GRUPO GERADOR 110 KVA



GRUPO GERADOR 36 KVA

UNIDADES SINGELAS DE 200 A 330 KVA
GRUPOS SINCRONIZADORES PARA POTÊNCIAS SUPERIORES

UTILIZAÇÃO:

- **EM EMERGÊNCIA:** hospitais, aeroportos, construção, mineração, prédios comerciais, residenciais, etc.
- **SERVIÇO CONTÍNUO:** nas diversas aplicações industriais, comerciais e residenciais.

COBRAZ

MECÂNICA INDUSTRIAL LTDA.

Av. Salgado Filho, 2860 — Fones: 231-1549 — 231-2725 — CEP 59.000 — NATAL-RN.

no município de Mossoró; e Porcino Costa, também em Mossoró.

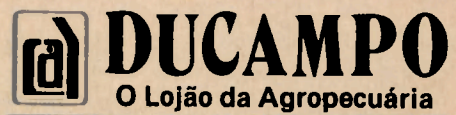
Criando Indu-Brasil estão: Porcino Costa, de Mossoró; Arnor Francisco, de São José de Mipibu; e a Fazenda Maísa. Com a raça Guzerá estão apenas o atual governador do Estado, Tarcísio Maia e a Fazenda Maísa. A raça Gir é criada por Wandick Lopes, a Fazenda Maísa e Gastão Medeiros, de Mossoró.

O Schwyz que é um gado leiteiro e que se adapta muito bem ao clima das regiões mais secas do Estado, está sendo criado por Sidney Fonseca, dono de um dos melhores plantéis dessa variedade no Nordeste, Tarcísio Maia, o senador Dinarte Mariz, Wandick Lopes e José Brás. A raça Holandesa tem apenas um criador mais destacado: trata-se de Nilton Pessoa de Paula, o pioneiro da inseminação artificial do Rio Grande do Norte.

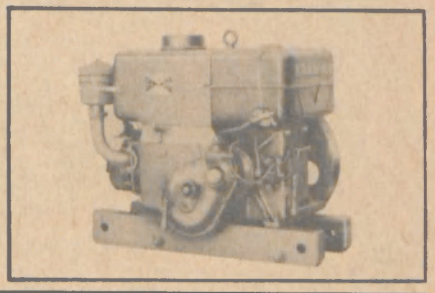
NÚMEROS — Hoje não se sabe ao certo afirmar qual o efetivo de gado bovino do Estado e qual é a raça que tem mais aceitação junto aos criadores do Rio Grande do Norte. O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística — IBGE tem muito pouca coisa a respeito. E a pouca coisa que tem data de 1975. É uma publicação intitulada "Produção da Pecuária Municipal — 1975". Essa publicação informa que naquele ano existia no Estado um rebanho bovino na ordem de 753.352 cabeças, num valor global de Cr$... 1.176.155.000,00 (a preços da época). Desse rebanho, 125.459 eram vacas ordenhadas que produziam 66.801.000 litros de leite, num valor global de Cr$..... 109.519.000,00.

Distribuindo esse rebanho por regiões, em números redondos, tínhamos o seguinte quadro: a região Salineira com 52 mil; o litoral de São Bento do Norte com 7 mil; a região do Açu e Apodi com 125 mil; o sertão de Angicos com 34 mil; a região Serra Verde com 45 mil; Natal com 50 mil; a Serrana Norte-riograndense com 104 mil; a Seridó com 163 mil; a Borborema Potiguar com 64 mil; e o Agreste Potiguar com 104 mil cabeças.

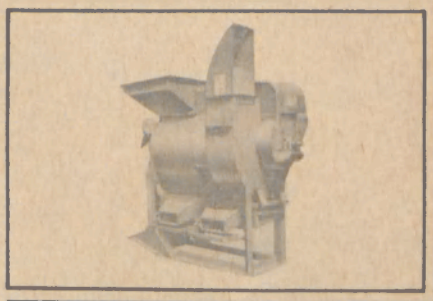
Para provar que é o bovino o rebanho que tem a maior aceitação por parte dos criadores, a publicação do IBGE revelava que em 75 o rebanho bovino do Estado era de 753.352, o de bufalino de 36, o de asinino de 69.032, o muar de 28.532, o equino de 45.860, o suíno de 156.570, o caprino de 180.038, o ovino de 313.098.



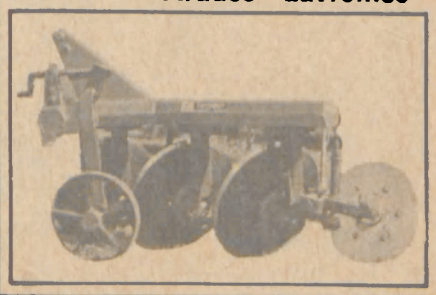
Motores "Yanmar"



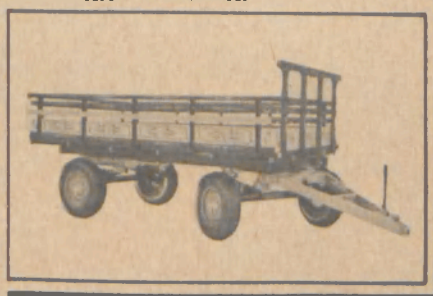
Batedeiras de Cereais "Laredo"



Arados "Lavromec"



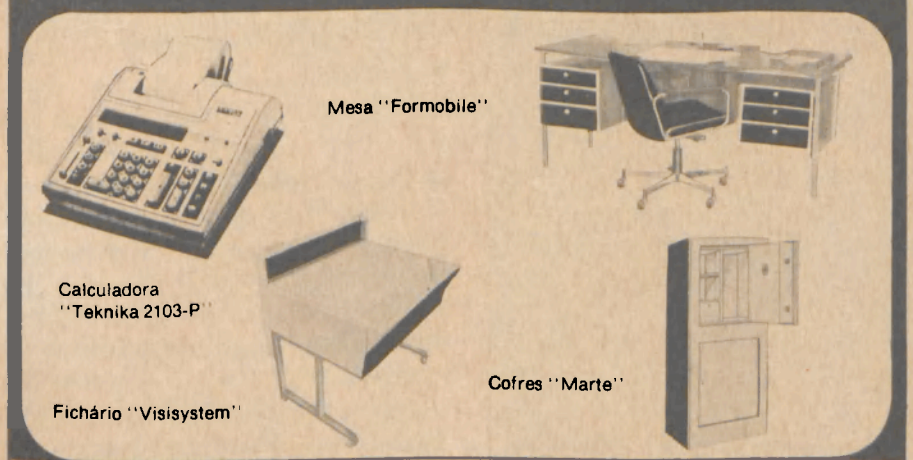
Carretas "Fanavia"



Forrageiras "Cremasco"

DUCAMPO — Agro Ind. e Com. Ltda.
MATRIZ: R. Frei Miguelinho, 127/129 — Ribeira
Telefones: 222-4590 — 222-5744 — Natal-RN
FILIAL: R. Dr. Mário Negócio, 1469 — Alecrim
Fone: 222-4557 — Natal-RN.
INTERIOR: João Câmara — Nova Cruz — e Caicó

AS MELHORES MARCAS DE MÓVEIS E MÁQUINAS PARA ESCRITÓRIO ESTÃO NA COMSERV.



COMSERV — Comércio, Representações e Serviços Ltda.
Máquinas de Escrever, Calcular, Eletrônica, Móveis de aço, Sistema de Arquivamento Racional e Artigos p/Escritório. Móveis domésticos em geral. Rua Cel. Estevam, 1416/18
Fones: (842) 222-4042 — 222-3203 — Alecrim — Natal-RN.

AS FEIRAS DE GADO: PRÓS E CONTRAS

As feiras de gado já se transformaram numa tradição anual em vários pontos do Estado. Reunindo criadores, boiadeiros, comerciantes de produtos agropecuários, elas servem para estimular negócios e para a difusão de novas técnicas. Mas sua principal vantagem está no acesso fácil aos financiamentos dos bancos oficiais. Aqui os pecuaristas falam do que há de positivo e de negativo nas feiras.

Milhares de animais são comercializados todos os anos nas feiras de gado do RN, onde o crédito se torna fácil

Todos os anos, em quatro diferentes cidades do Estado — Caicó, Nova Cruz, Mossoró e Natal (Parque de Exposições Aristófanes Fernandes, em Eduardo Gomes) — uma área de alguns milhares de metros quadrados é embandeirada e torna-se festiva para servir de cenário, durante quatro dias, das Feiras de Gado e Exposições de Animais e Implementos Agrícolas. Quem primeiro chega ao local são as firmas revendedoras de máquinas e equipamentos. Em seguida, carretas vindas de diferentes regiões do Rio Grande do Norte e de alguns Estados vizinhos despejam nos currais previamente preparados, animais de diferentes raças que deverão ser comercializados com os pecuaristas que chegam aos borbotões, ávidos por conseguirem os financiamentos bancários que a essa época estão escancarados, oferecendo todas as facilidades, num verdadeiro despejo de dinheiro que vai paulatinamente sendo consumido pelos pecuaristas.

Depois da chegada dos representantes de máquinas, que trazem vendedores treinados e cheios de novidades para oferecer ao criador; dos plantéis e dos stands bancários; de um bom sistema de som com um locutor de sotaque matuto empunhando microfone no palanque central, a festa então já pode ser iniciada. Músicas regionais são misturadas com o alvoroço da venda de animais, máquinas, produtos vete-

rinários, brindes, bebidas e comidas regionais. No meio dessa gente toda, comportamentos inteiramente distintos. Os negociantes de gado satisfeitos e sorridentes com a alta cotação dos animais. O agropecuarista menos esclarecido, feliz por dispor a tempo e a hora do financiamento que lhe convier, sem preocupação de volume de dinheiro ou da melhor qualidade do animal adquirido. O mais esclarecido, com trânsito livre dentro de uma esfera mais evoluída, revoltado pela falta de controle dos animais negociados e pelo avanço desordenado dos preços que vão aos poucos sufocando o criador. Uns elogiam, outros protestam. Alguns querem mais feiras, enquanto outros bradam e imploram um freio por parte das autoridades governamentais, a fim de que os abusos sejam corrigidos e que essas promoções sirvam mesmo para alcançar os objetivos para os quais foram propostas.

O QUE É UMA FEIRA — Segundo a Secretaria de Agricultura do Estado, através do seu coordenador, Geraldo Pedro, braço direito e substituto eventual do secretário Haroldo Azevedo, as exposições de gado e as feiras de animais e máquinas são realizadas com a intenção de que sejam atingidos pelo menos quatro objetivos principais:

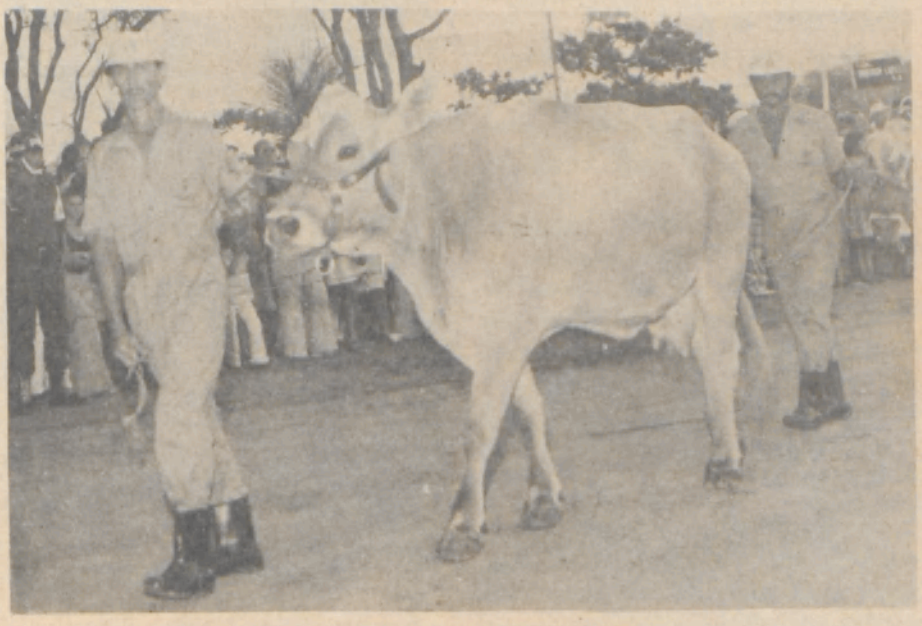
1) reunir espécimes categorizados da pecuária e da indústria agropastoril das diversas regiões do Estado e do País, comparando-os entre si, para verificação dos progressos dos índices de seleção e desenvolvimento obtidos;

2) incutir no espírito dos criadores as necessidades e as vantagens de pôr em prática os vários métodos de seleção zootécnica, incentivando-os a fazerem o controle e registro genealógico dos produtos obtidos e inscrições nos serviços de provas zootécnicas;

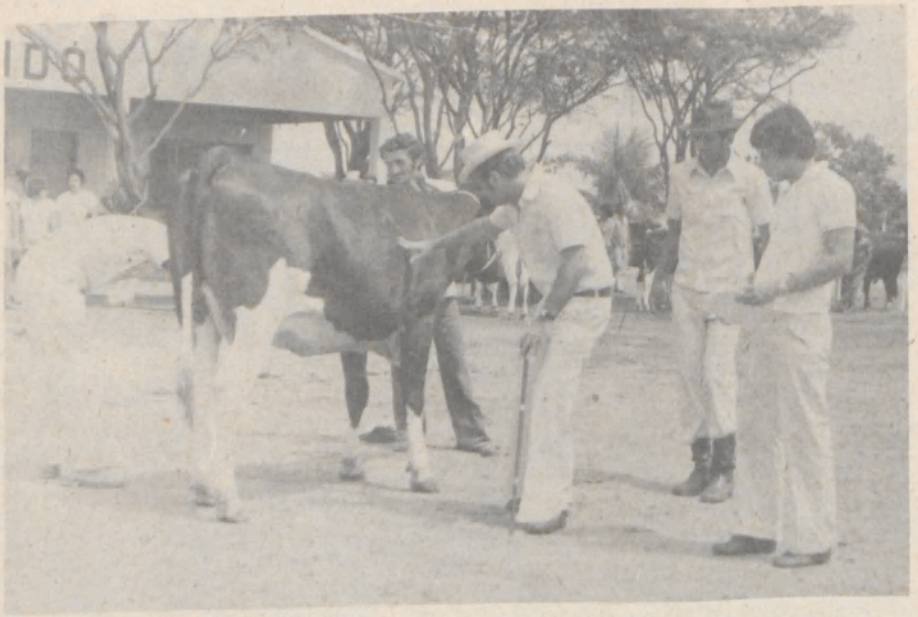
3) proporcionar maior contato entre os criadores do Estado e do País, facilitando o estreitamento das relações, das trocas de idéias e opiniões, favorecendo os negócios da compra

Nas feiras de gado, a busca de novos conhecimentos Os criadores mostram curiosidade pela inseminação artificial.

Muitos negócios são realizados pelos revendedores de máquinas e tratores.



O desfile e as premiações dos animais de raça marcam em grande estilo o encerramento de cada feira.



Os animais para receber prêmios passam por rigorosos exames.

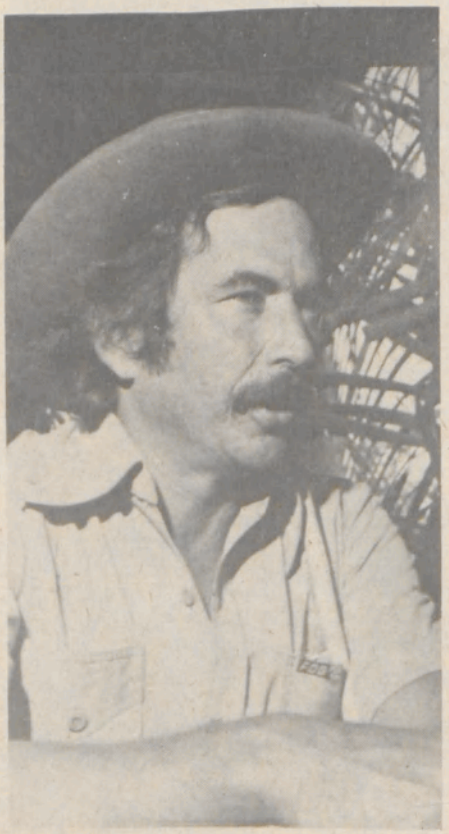
e venda de reprodutores qualificados;

4) incentivar a indústria agropecuária, facultando a exposição de produtos afins e a demonstração de aparelhamento especializado para aquela finalidade.

No papel, realmente não há defeitos. Caso tudo que a Secretaria pretendesse fosse efetivado, seria a solução para a afirmação em definitivo da pecuária do Rio Grande do Norte. No entanto, como só agora é que estamos começando a assimilar as mais modernas técnicas de criação de gado, alguma coisa de errado está acontecendo. E conversando com os homens inteiramente ligados ao comércio e à criação de gado no Estado, vamos aos poucos conseguindo retirar o que está certo e o que não está.

Para Marcelo Cunha Lima, proprietário da Fazenda Lagoa da Ameixa, criador de uma faixa de mil reses entre gado de leite e de corte e já conceituado no comércio de gado, *"as feiras são válidas e devem continuar. Elas servem para melhorar o rebanho do Estado"*. E prossegue:

"Defendo até o aumento do número de feiras, embora reconheça que seria necessária uma maior fiscalização por parte da Secretaria para que houvesse uma melhora considerável do gado comercializado. Particularmente, achei o gado de Nova Cruz melhor do que o de Caicó. Mais cedo ou mais tarde, tem que melhorar mesmo porque sabemos que esse assunto realmente preocupa tanto a Secretaria como o Banco do Brasil".



Marcelo Cunha Lima: "as feiras são válidas e devem continuar"

Essa opinião de Marcelo Cunha Lima é aceita por uma série de pequenos e médios criadores, como é o caso de José Braz Filho, proprietário da Fazenda Soledade no município de Acari.

Já Gilberto Tinoco, criador no município de Santo Antônio, acha que as feiras de gado estão inflacionando o mercado. E explica porque:

"Antigamente havia um melhor controle de qualidade, quando eram exigidos pelo menos os atestados de vacinação contra aftosa e brucelose. Antigamente também se comprava gado pela quantidade de leite que produzia, isto é, para cada um litro de leite produzido, por exemplo, se pagava mil cruzeiros. Assim, uma vaca de dez litros era comprada por dez mil cruzeiros. Isto não ocorreu em Nova Cruz, onde uma rês qualquer era vendida até por 16 mil cruzeiros".

Gilberto Tinoco foi mais além e apontou até soluções a serem estudadas pela Secretaria de Agricultura do Estado:

José Braz acha que, a cada feira, o gado está melhorando

"Uma solução ao meu ver seria selecionar melhor o gado nas exposições e feiras e estas terem o seu número reduzido. E que os bancos abram suas carteiras de financiamento o ano todo. Da maneira que está, o negociante compra o gado com recursos próprios e espera as exposições de gado para apertar e sufocar o pequeno criador que só na época das exposições dispõe do financiamento bancário. As feiras só concorrerão para o melhoramento do rebanho do Estado a partir do momento em que incentivem o financiamento de reprodutores, no entanto, a preços módicos".

Sobre esse assunto que foi levantado pelo criador Gilberto Tinoco, o coordenador da Secretaria de Agricultura, Geraldo Pedro, concorda que as feiras possam inflacionar o mercado. No entanto, ele acha que se houver um maior controle, tudo poderá ser sanado, inclusive com os bancos responsáveis pelos financiamentos passando a adotar uma tabela de preços. Está em estudos também na Secretaria de Agricultura um projeto de melhor seleção do gado dentro das feiras:

"O gado, dependendo da categoria, ficaria distribuído em locais separados, dando assim uma melhor condição do criador se dirigir para um determinado tipo de animal previamente escolhido por ele".

CONTROLE VETERINÁRIO — Diz a Secretaria de Agricultura, através de uma publicação intitulada "Regulamento das Exposições Agropecuárias" que *"nenhum animal poderá ingressar no recinto da Exposição, sem ser acompanhado dos respectivos atestados de sanidade, fornecidos por veterinários oficiais, ou autônomos inscritos no CRMV, documentos que terão que conter a perfeita identificação dos respectivos animais sob o ponto de vista zootécnico, número ou marcas a fogo, tatuagens, rotas ou marcas ou sinais particulares na pelagem. Também os atestados de vacinação contra febre aftosa, para bovinos, realizada dentro de 30 a 60 dias antes da abertura dos trabalhos do certame e, finalmente, do teste negativo de soro-aglutinação para diagnóstico de brucelose, para bovinos, efetuados dentro do prazo de até 60 dias da data da abertura da Exposição".* E no seu artigo 31, o regulamento afirma que *"os animais enfermos ou suspeitos de doenças infecto-contagiosas não terão acesso ao recinto da Exposição, cabendo aos proprietários a imediata retirada dos animais do recinto".*

E novamente para provar que o que está no regulamento nem sempre é observado na prática, temos o exemplo do criador Nelson Canuto, proprietário de rebanhos no município de Caicó, que comprou 21 reses e 10 bezerros na feira daquela cidade. Desses animais, 20 foram financiados pelo Banco do Brasil. Os animais adquiridos foram levados para a propriedade e, no prazo de apenas três dias, todos estavam com sintomas de febre aftosa que terminou contaminando todo o rebanho. O mesmo caso aconteceu com outro agricultor de Caicó que preferiu ficar no anonimato.

Essa é a situação das Feiras de Gado do Estado. Se de um lado os pecuaristas fazem suas exigências, a Secretaria da Agricultura reconhece a maioria das divergências e afirma que não está de braços cruzados e na medida do possível vai procurando contornar todos os problemas. Quanto à proposição de alguns pecuaristas de que seja aumentado o número de exposições, o coordenador confirmou que para o próximo ano mais duas já estão programadas: em Currais Novos e Pau dos Ferros. Com uma tradição de aproximadamente dezoito anos, as exposições e feiras vão continuar tentando a integração dos pecuaristas e tentando, também, promover a melhoria do rebanho do Estado.

mostra porque está sempre na vanguarda.

Quem constrói em Natal desde 1962, conhece muito bem a SACI. Porque a SACI está sempre na vanguarda, revendendo os melhores materiais de construção produzidos no RN ou no País.

Além disso, a SACI não é somente uma loja de alto nível. É também uma indústria, produzindo lajes pré-moldadas, combogós, mosaicos e artefatos de cimento em geral.

Pensou em construir Pensou na SACI.

Rua Pres. Bandeira, 828 — Fones: 222-1543 — 222-4677 — 222-3513 — NATAL-RN.

VAMOS TOMAR UMA PICADA, CARA ?

expo

E isso aí. Vamos tomar a melhor picada. Uma picada que não consome a nossa vida, nem a nossa juventude. Num dá encrenca com a polícia e nem os velhos bronqueiam. Essa picada vai ajudar a muita gente. Vai até evitar mortes. Já sacou qual é a picada? Vamos doar sangue, cara. Assim a gente tá contribuindo de uma forma muito legal pra salvar vidas. Sem grilos. Falei?

Colaboração de:

Queiroz Oliveira

DOE SANGUE.

NINGUÉM SABE O DIA DE AMANHÃ

DUCAMPO transforma a agropecuária do RN

Dois jovens pecuaristas, cheios de idéias e desejos de ajudar o Rio Grande do Norte a se afirmar no campo agropecuário, resolveram se associar para implantar uma empresa comercial que garantisse e facilitasse o acesso do nosso homem do campo às técnicas modernas da agricultura e da criação de gado. Nem com todo o seu otimismo inicial eles poderiam prever que em tão pouco tempo a sua empresa — a DUCAMPO - Agro-Industrial e Comercial Ltda. — atingiria amplamente todas as suas finalidades, ganhando a simpatia e a preferência dos agropecuaristas de todas as regiões do Estado.

Até bem pouco tempo, os agricultores e pecuaristas do Rio Grande do Norte tinham um grande problema, quando pretendiam modernizar as suas atividades: a total incapacidade do comércio natalense em dispor e oferecer produtos e técnicas modernas, visando a melhoria dos padrões da nossa agricultura ou da nossa pecuária.

Conscientes dessa realidade, pois sentiam na pele esses problemas, o engenheiro e agropecuarista Sidney Marques Fonseca, e o tradicional criador Aristides Porpino Filho, resolveram se associar para criar a DUCAMPO — Agro-Industrial e Comercial Ltda., uma empresa comercial voltada para uma completa assistência e prestação de serviços ao homem do campo, com setor de revenda, e um prolongamento do trabalho que o Governo do Estado vem executando, através da Companhia Integrada de Desenvolvimento Agropecuário — CIDA.

Sidney Fonseca e Aristides Porpino Filho comandam uma empresa que todo agropecuarista do RN já conhece

MATRIZ E FILIAIS — De início, a DUCAMPO se instalou, com a sua matriz, na rua Frei Miguelinho, 127, no bairro da Ribeira, para atender a clientela de Natal e do interior do Estado, que antes precisava se deslocar ou fazer encomendas às praças de Recife, Fortaleza, ou ao Sul do País.

Para maior facilidade no atendimento à clientela interiorana, a DUCAMPO resolveu também abrir sua primeira filial, no bairro do Alecrim, justamente onde se encontra o comércio preferido pelo homem do interior, quando vem a Natal. Ainda assim, a DUCAMPO obser-

Nas feiras e exposições de gado do Rio Grande do Norte o nome da DUCAMPO está sempre mais alto.

vou que precisava facilitar mais as coisas para os seus clientes. Por isso, resolveu estabelecer filiais nas principais regiões do Estado, para oferecer diretamente a sua assistência. Para tanto, instalou lojas nas cidades de Nova Cruz, Caicó, João Câmara e Mossoró, todas já em funcionamento, sendo que esta última será inaugurada a 30 de setembro, por ocasião da abertura da Exposição de Animais de Mossoró.

PROJETO SERTANEJO — A partir de um estudo de mercado, levando em consideração as novas técnicas recomendadas e empregadas pelo Projeto Sertanejo, a DUCAMPO optou por Mossoró, João Câmara e Caicó, que são sedes dos núcleos regionais do Projeto, para atender aos agricultores que desejassem utilizar novos métodos tecnológicos, aplicados à agricultura.

E a DUCAMPO está oferecendo, com esse objetivo, por exemplo, a inseminação artificial; técnicas modernas de irrigação; de mineralização de rebanho; implantação de pastagens; aplicação de novos métodos de insumos; melhoramento, inclusive de padrões genéticos, do nosso rebanho, trazendo o gado de outros Estados para revenda durante as exposições regionais. Para isso conta com a ajuda do Banco do Brasil, do Banco do Estado do Rio Grande do Norte, da Secretaria da Agricultura e Ministério da Agricultura, em termos de apoio, de orientação, estímulo e fiscalização.

Para que a DUCAMPO atingisse esse estágio, trouxe técnicos em irrigação de São Paulo, veterinários com know-how extraordinário, em termos de inseminação artificial, e aproveitou pessoal com longa experiência e serviços prestados à CIDA e ao Ministério da Agricultura, além de contar com o apoio de firmas ligadas ao setor, como é o caso de Yanmar do Brasil, Sotave/Nordeste, Lavromec do Brasil, Marchezan, Manah do Brasil, Kubota-Tekno do Brasil, Bombas King, e várias outras empresas do gênero.

CASA DO AGRICULTOR — Diariamente, quer seja na matriz ou nas filiais, a DUCAMPO recebe a visita de nossos agricultores, se transformando numa espécie de "Casa do Agricultor", onde os clientes debatem entre si e com os técnicos da empresa as suas experiências e as novas técnicas agrícolas.

Detendo o domínio absoluto do mercado, por oferecer serviços de alto nível e de perfeita assistência, em todo o Estado, a maneira amiga e cordial com que atende aos agropecuaristas potiguares está colocando a DUCAMPO como um dos principais fatores de modernização e ampliação do setor primário do Rio Grande do Norte.

INSEMINAÇÃO ARTIFICIAL — Antes da DUCAMPO, as experiências com a inseminação artificial

eram difíceis e de preço elevado. Agora, os pecuaristas já podem optar por qualquer tipo de reprodutor, pois a DUCAMPO se compromete a atendê-lo, oferendo orientação e assistência , através de seus veterinários, em tempo integral, e com mobilização capaz, em termos de inseminação artificial, de trazer para qualquer fazenda do Rio Grande do Norte, o que há de mais moderno e o sêmen do Canadá, Suíça ou Holanda, onde se localizam os melhores padrões genéticos do rebanho bovino.

Além disso, se dispõe a enviar administradores e vaqueiros das fazendas por ela assistidas, para fazer cursos na Sotave/Nordeste, em Recife, totalmente financiados pela empresa. Nos cursos são ministradas aulas que envolvem desde a higiene pessoal, até a aplicação correta de novas técnicas.

MÉDIAS DE INSEMINAÇÃO — A DUCAMPO tem sob a sua responsabilidade direta a execução de inseminação artificial em dez projetos agropecuários do Estado, aplicando por mês uma média de 120 inseminações, o que significa a presença indireta de 120 reprodutores da mais alta linhagem, melhorando o rebanho bovino do Estado.

Vale registrar a importância da DUCAMPO, a partir da recomendação do governador Tarcísio Maia à Secretaria da Agricultura para que desenvolva, com a assistência desta empresa, um programa de inseminação artificial para os pequenos pecuaristas do Estado.

IRRIGAÇÃO E MINERALIZAÇÃO — Conscientes de que o solo do Rio Grande do Norte necessita de recursos técnicos para aumentar a sua produção e se livrar das ameaças constantes de secas, a DUCAMPO partiu para introduzir nova tecnologia na agricultura e, hoje, os nossos agricultores já podem utilizar métodos avançados de irrigação por aspersão, gotejamento ou inundação. Além disso, a empresa revitalizou antigos sistemas de irrigação, que se encontravam parados ou até mesmo não utilizados, por falta de assistência e de apoio técnico.

A loja principal da DUCAMPO está situada em Natal, à rua Frei Miguelinho. Outras quatro lojas alcançam as cidades de Caicó, Nova Cruz, João Câmara e Mossoró.

Outra grande iniciativa da DUCAMPO é a introdução da mineralização do rebanho, em termos comerciais, que é a técnica usada na pecuária para maior desfrute do rebanho. Ou seja, para suprir as deficiências de micro-elementos minerais observados no solo, e conseqüentemente nas pastagens, o que é uma característica do solo potiguar.

A difusão de pastagem no Estado era pouco significativo, em relação ao que já existe hoje, introduzido pela DUCAMPO, que agora orienta o plantio de novas forrageiras e mantém um serviço de pronta entrega de sementes das mais varidas espécies de pastagens que se adaptam às condições climáticas do Rio Grande do Norte. Este serviço tem o total apoio da empresa Agroceres.

PERSPECTIVAS — Para o diretor da DUCAMPO, Sidney Marques Fonseca, as perspectivas de crescimento da sua empresa estão na proporção direta do crescimento da economia primária do Rio Grande do Norte, ressaltando que a DUCAMPO está apta a acompanhar esse crescimento, principalmente após as declarações do futuro Presidente da República, João Batista Figueiredo e do futuro governador Lavoisier Maia, de que os seus Governos dedicarão atenção especial à agricultura e à pecuária.

Para atingir todo o Estado, falta à DUCAMPO chegar ao Alto-Oeste, o que já está nos planos de sua diretoria através da abertura, no próximo ano, de sua filial em Pau dos Ferros ou em Umarizal.

Cobrindo o Agreste, o Seridó, a zona Centro-Salineira, Mossoró e Alto-Oeste, a DUCAMPO se transforma em fator de integração social dos nossos agropecuaristas, pois além de suas atividades comerciais está oferecendo uma nova tecnologia e estimulando a transformação e o desenvolvimento do setor primário do Rio Grande do Norte.

Organização Fagundes Ltda.

30 ANOS DE HISTÓRIA DA AGROPECUÁRIA DO RN

A história do desenvolvimento da agropecuária do Rio Grande do Norte, nos últimos trinta anos, é a mesma história da Organização Fagundes Ltda., empresa pioneira e, durante muito tempo, a única a acreditar e incentivar o homem do campo a transformar e melhorar o solo e a prestar assistência ao nosso rebanho.

A história do desenvolvimento da agropecuária do Rio Grande do Norte, nos últimos trinta anos, é a mesma história da **Organização Fagundes Limitada**, empresa pioneira e, durante muito tempo a única a acreditar e incentivar o homem do campo a transformar e melhorar o solo potiguar e a prestar assistência ao nosso rebanho.

Fundada em 1948, fruto do trabalho e da dedicação de João Fagundes de Almeida, um homem de ampla visão e de uma obstinação permanente pela agropecuária, a **Organização Fagundes** é hoje uma sólida tradição com uma larga folha de serviços prestados ao Estado.

FAGUNDES & CIA — De início, foi criada a Fagundes & Cia., uma firma de representações, que após dois anos de atividades passou a se dedicar também à agropecuária. Das representações originárias, a firma permanece, ainda hoje, com as da Shell, da Companhia Ferro Brasileira e a Thomas de La Rue.

É João Fagundes de Almeida quem explica: **"Em 1950 começamos a nos dedicar a agropecuária, por conta do incentivo do Ministério da Agricultura, e por não haver ninguém no ramo especializado. Além disso, nós sentíamos a necessidade de ajudar ao agricultor e ao pecuarista potiguar, orientando-os a plantar e a criar, utilizando as novas técnicas que naquela oportunidade estavam sendo implantadas no Brasil. E nós não estávamos enganados, quando acreditamos no futuro promissor do Rio Grande do Norte, no setor primário. Desde aquela época que temos acompanhado o interesse dos Governos Federal e Estadual em desenvolver a nossa economia agrícola".**

ORGANIZAÇÃO FAGUNDES — Durante muito tempo a Organização Fagundes concentrava as suas atividades numa única loja. Mas por conta do dinâmico crescimento da empresa, resolveu partir também para o bairro do Alecrim. Hoje, a matriz se localiza na rua Dr. Barata, 170, no bairro da Ribeira, e a filial, na Avenida Presidente Quaresma, 372.

A filial do Alecrim foi inaugurada em 26 de julho de 1976, em modernas instalações, e também foi decorrente da necessidade de atendimento à clientela do Alecrim e bairros adjacentes, bem como ao agricultor do interior, que prefere comprar naquele centro comercial, sem haver necessidade de se deslocar para o Centro ou para a Ribeira.

DINAMIZAÇÃO — Sempre procurando oferecer à clientela o que existe de mais moderno na agropecuária, a **Organização Fagundes Limitada** representa no Rio Grande do Norte a Agroceres, a Agro-Fertil, Adubos Ipiranga e Corretivos de Solos Brasília, além de revender aos agropecuaristas fertilizantes químicos, inseticidas, fungicidas, herbicidas, produtos para irrigação, conjuntos desintegradores de ração, produtos veterinários, arames farpados, grampos, pulverizadores, dando enfim uma completa assistência, que se complementa através da orientação técnica animal, a cargo do veterinário João Maria Bulhões.

A meta do diretor-presidente da **Organização Fagundes Limitada**, João Fagundes de Almeida, é dinamizar ainda mais o campo de ação, para que a sua empresa seja uma tradição que se renova, acompanhando o crescimento da agropecuária potiguar.

CLAN

MUITA LUTA PARA NÃO DEIXAR O NATALENSE SEM O LEITE NECESSÁRIO

A abnegação, o arrojo e a capacidade dos seus administradores fizeram com que a Cooperativa de Laticínios de Natal Ltda. — CLAN retirasse do rol dos problemas de abastecimento da Capital do Estado a velha crise do leite. Com o apoio do ex-governador Cortez Pereira, os produtores da bacia leiteira de Natal assumiram há alguns anos o controle acionário da única usina de pasteurização da cidade, cuja história estava marcada por deficiências de toda ordem e por pesados prejuízos financeiros. Hoje, embora reclame alguma ação do Governo em favor da pecuária leiteira, a Cooperativa está conseguindo abastecer a população natalense, apesar da sua usina já não estar dimensionada para as necessidades do mercado.

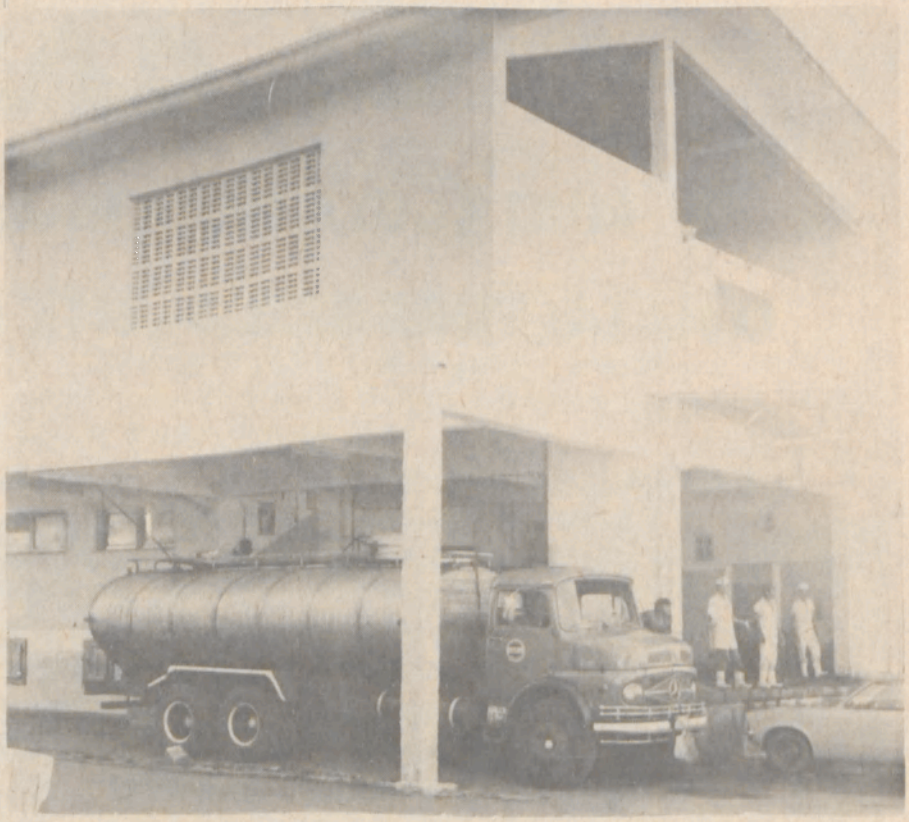
Durante o Governo do monsenhor Walfredo Gurgel e por quase todo o mandato do governador Cortez Pereira, os consumidores de leite de Natal viveram momentos de erdadeiro desespero com o desencadear quase que constante de crises no abastecimento da cidade, provocadas pela falta de estrutura da ILNASA (Indústria de Laticinios de Natal S/A), empresa que na época era responsável pela comercialização do produto na capital. Essa situação preocupou bastante o monsenhor Walfredo Gurgel e mais ainda o seu sucessor, Cortez Pereira que constantemente procurava as fórmulas de solucionar o problema que se agravava a cada dia. Foi, então, depois de muitas conversas, de muitas reuniões, que o governador do Estado acatou uma sugestão de um pequeno grupo de produtores e partiu para a criação de uma cooperativa que abrigasse o maior número possível de associados e que aparecesse com o objetivo primordial de regularizar o problema das crises de leite em Natal.

E no dia 31 de maio de 1974, último ano da administração de Cortez Pereira, era constituída a Cooperativa de Lacticínios de Natal Ltda. — CLAN, inicialmente com quarenta e oito sócios e hoje já atingindo a faixa dos quatrocentos e cinqüenta. Embora com a promessa do Governo de doar à Cooperativa as ações da ILNASA, essas foram adquiridas com muito esforço por parte dos associados, e a partir desse momento, a CLAN ficou responsável pela recepção do leite, pelo seu beneficiamento e também pela comercialização. Desde a sua criação que a Cooperativa vem lutando com muita garra para não frustrar os seus objetivos. Os problemas vão se avolumando a cada instante e, não fosse o empenho e abnegação da sua diretoria e também a compreensão dos associados, tudo já teria ido por água abaixo. Desde o seu primeiro presidente, Nilton Pessoa de Paula, até o atual, Severino Azevedo de Oliveira, a tônica administrativa é uma só: lutar com todas as forças para que o "pior" — e o pior seria o fechamento — não seja efetivado.

DE GRANDE IMPORTÂNCIA — É indiscutível a importância do papel exercido pela Cooperativa de Lacticínios de Natal. Através dela o leite pasteurizado chega ao consumidor de uma forma higiênica e obedecendo todas as normas impostas pelo DIPOA para o consumo do produto em todo o País. Como a população é relativamente grande, há os mais diversificados tipos de opinião. É aí que aparecem os que preferem o leite cru, adquirido diretamente do produtor que faz clandestinamente a sua distribuição a domicílio, no entanto, contribuindo para que a população continue sem o devido esclarecimento sobre o perigo que pode causar o leite por eles vendido. Com o produto da CLAN, acontece exatamente o contrário. O leite é recolhido pelos carros coletores nas margens das estradas e trazido

para a Cooperativa. Ao chegar, o produto é examinado e o líquido deverá estar no limite de acidez exigido pelo DIPOA. Caso esteja acima — e isso quer dizer que poderá causar problema ao consumidor — o leite é inutilizado para a distribuição, servindo, em algumas vezes, somente para que seja retirada a gordura, que é aproveitada na industrialização de manteiga.

Depois de coletado, o leite passa pelo processo de pasteurização — é submetido a elevada temperatura e brusca baixa de temperatura — e canalizado para as câmaras frias onde é envasado e distribuído à população. E para que tudo isso saia de forma satisfatória, a Cooperativa está enfrentando prejuízos constantes pelo fato da sua câmara fria ter uma capacidade para receber apenas 16 mil litros, estando recebendo 32 mil. Dessa forma, 19 mil litros saem imediatamente do processo de envasamento para os caminhões distribuidores para que a produção não seja afetada.



A usina de pasteurização já não tem capacidade para atender bem à demanda de Natal.

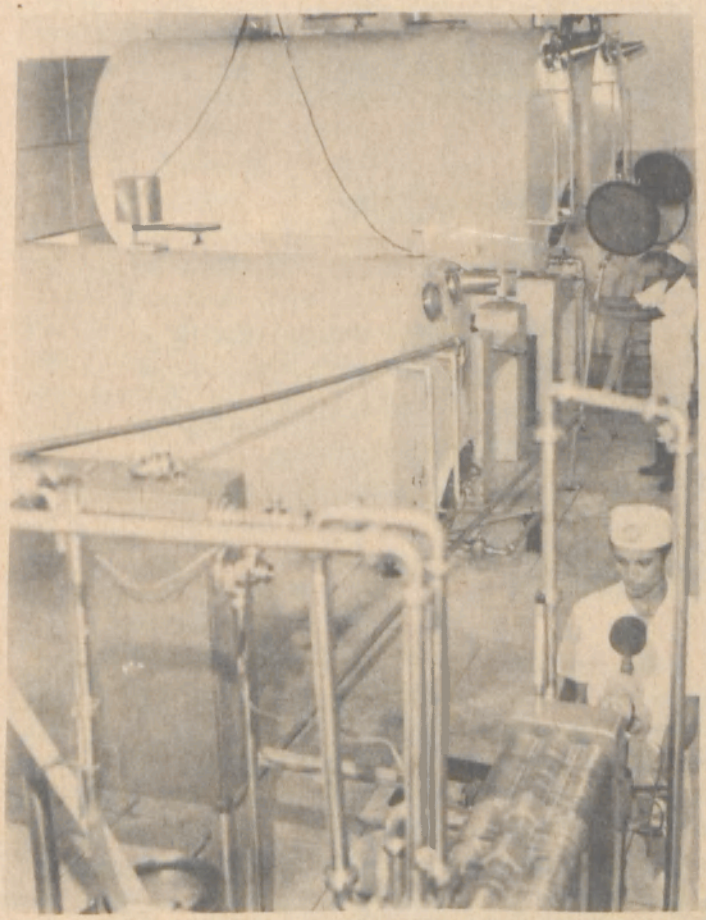
PRODUTOR SATISFEITO — Ao contrário do início, hoje os produtores-sócios da CLAN já estão mais satisfeitos com a Cooperativa. Atualmente, além de cuidar honestamente da compra e venda do leite produzido, a Cooperativa está oferecendo atualmente revenda de insumos, assistência veterinária, farelo, torta, etc. Esses produtos adquiridos são descontados por ocasião do pagamento do leite. E a CLAN tem tentado fazer muito mais: apenas, os problemas que estão a surgir no dia-a-dia vão tirando o pouco capital que pode ser retido justamente para que novos planos de auxílio ao produtor de leite sejam desenvolvidos.

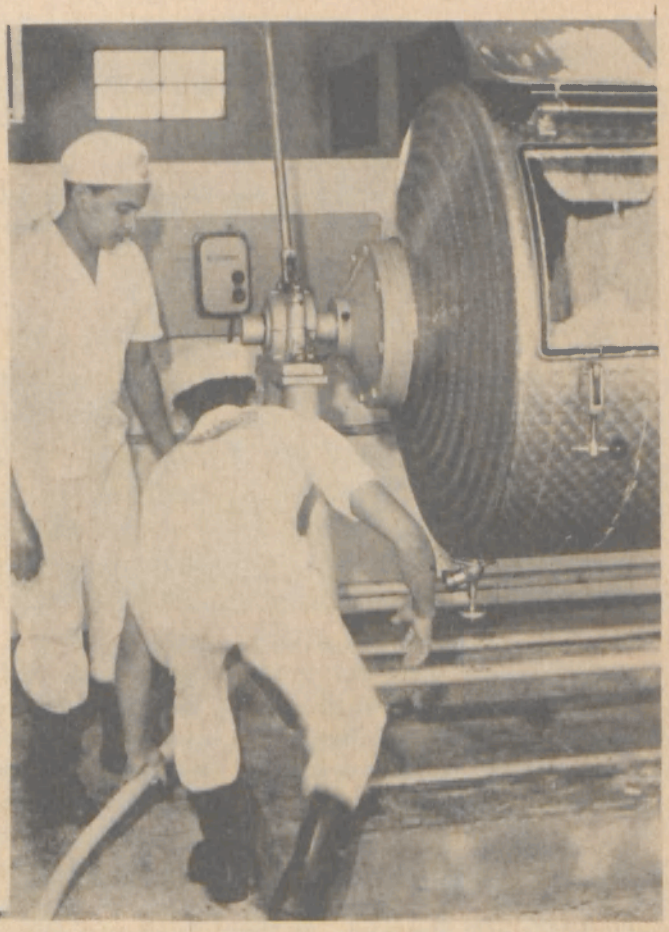
Recentemente, a diretoria resolveu contrair um empréstimo no Banco Nacional de Crédito Cooperativo para a aquisição de torta. Esse empréstimo atingiu um valor global de Cr$ 3.650.000,00, saindo a torta por apenas Cr$ 2,75 o quilo, afora as despesas. O objetivo era vender mais barato, pois no comércio, então, o preço da torta estava na faixa de Cr$ 3,40. Quinze dias após a concretização do negócio, por Resolução da Comissão Interministerial de Preços, a torta caiu para Cr$ 1,60, gerando um prejuízo para a Cooperativa da ordem de Cr$..... 1.300.000,00.

Existe em Natal uma fábrica de ração balanceada que está parada sem desenvolver qualquer tipo de atividade. A diretoria da CLAN pensou então em adquirir essa fábrica para passar a produzir ração que seria consumida por um preço mais barato por parte do seu associado. Foi proposta ao Banco do Estado do Rio Grande do Norte a compra do imóvel, o que não foi aceito pelo estabelecimento bancário oficial do Estado sob a alegação de que a Cooperativa teria que pagar juros, e também consideraram irrisória a proposta apresentada para a compra do imóvel. É por todos esses problemas, por todas essas barreiras que são antepostas, que é necessário muito esforço para que as barreiras possam ser superadas.

Diante disso tudo, a Cooperativa hoje praticamente não está tendo lucro, já que o pequeno capital acumulado teve que ser empregado na aquisição de mais um sistema de frio, de uma caldeira, de dois tanques e de um conjunto gerador; tudo ficando orçado na faixa de Cr$ 2.500.000,00. Aplicado esse dinheiro, a Cooperativa passou a ser apenas uma razão social, pois não está tendo lucros aceitáveis. E resta também o mérito de ter sido o veículo responsável pela extinção das crises do leite em Natal.

FALTA AJUDA — O que está sendo atualmente mais reclamado pela diretoria da CLAN é a falta de ajuda do Governo. Só está sendo produzido pela bacia leiteira de Natal 32 mil litros de leite. Enquanto isso, a população já consome 35 mil





A Cooperativa dos produtores de leite vai ter de investir muito alto em novos equipamentos para a usina de pasteurização de Natal.

litros, gerando um deficit diário de 3 mil litros. Esse deficit é compensado com a importação de leite dos Estados de Sergipe, Ceará e Pernambuco. Seria mais viável que o Governo empreendesse uma campanha de expansão da nossa bacia leiteira, a curto prazo para que não tivesse que enfrentar problemas dessa ordem. E como esse incentivo seria dado? O Governo iniciando e facilitando a venda do gado leiteiro, a plantação de capim de forma orientada, possibilitando a construção de açudes para que o gado não seja obrigado a se deslocar vários quilômetros para beber, e também uma maior orientação para a divisão de pastagens para que o criador não coloque o gado todo num mesmo pasto de uma única vez.

Outro aspecto relacionado com a importação de leite: o leite recebido da bacia leiteira de Natal custa à Cooperativa Cr$ 4,70, por litro, enquanto que o de outros Estados chega na ordem de Cr$ 5,40, ainda levando-se em conta o risco de perda que é muito maior. E a Cooperativa importa esse leite apenas para satisfazer o abastecimento, mas economicamente sofrendo prejuízos.

Como se não bastasse a falta de apoio em diversas frentes por parte do Governo, ele ainda não está pagando em dia o leite consumido por algumas de suas instituições — 100 mil cruzeiros mensais — que chegam a atrasar o pagamento em até 120 dias. E o pior, segundo os diretores da empresa, é que são hospitais e outras instituições beneficentes. Suspender o fornecimento de leite a esse tipo de cliente seria encarado como uma "monstruosidade" e não faltariam os críticos em todas as faixas sociais da capital.

MODERNIZAÇÃO — Porém, a custo de muito esforço, o trabalho está sendo desenvolvido. Aos poucos, a usina vai se modernizando, embora ela no seu todo já esteja superada para o volume de consumidores que a cada dia cresce em Natal. Até atingir os índices previstos, muito trabalho será necessário, mesmo porque faltando o incentivo do Governo as portas tenderão a continuar fechadas, dificultando assim a ação de uma diretoria que não está medindo esforço para satisfazer a nova filosofia governamental de incentivo ao cooperativismo. Sem empréstimos, sem ajuda de qualquer outra parte ou de qualquer outra fonte, a Cooperativa de Lacticínios de Natal Ltda. vai procurar, com a compreensão dos seus associados, caminhar num processo lento e gradual em busca dos seus grandes ideais.

PECUARISTAS DO RN DESCOBREM A INSEMINAÇÃO ARTIFICIAL

Pelo menos uma dúzia de pecuaristas potiguares já adota regularmente a técnica da inseminação artificial como o meio prático e mais econômico de aperfeiçoar os seus plantéis. No Estado já existem firmas especializadas que, além de vender o sêmen de reprodutores premiados internacionalmente, ainda dão toda assistência às fazendas. Os criadores que se utilizam da inseminação são unânimes em reconhecer suas vantagens.

A Inseminação Artificial — Método de reprodução animal em que o sêmen é depositado nas vias genitais das fêmeas sem a participação direta do macho —, que há cerca de dez anos vem sendo aplicada esporadicamente no rebanho bovino do Nordeste, somente agora é que está chegando ao Rio Grande do Norte com um grupo já considerável de criadores aderindo à técnica que tem como principal objetivo melhorar a qualidade dos plantéis, e como principais vantagens a melhoria das condições sanitárias das fazendas e uma redução considerável dos custos da pecuária.

Atualmente, a Inseminação Artificial é considerada uma das práticas mais baratas e eficazes para promover o melhoramento dos rebanhos. A sua difusão está sendo muito boa nos dias de hoje, principalmente levando-se em conta os incentivos do Ministério da Agricultura através das secretarias estaduais. O processo de inseminação não é considerado caro, levando-se em conta as vantagens que ele traz para o criador. A sua instalação numa fazenda fica na faixa de 25 mil cruzeiros, dos quais Cr$ 16 mil são gastos com a aquisição do botijão que armazena o sêmen.

TÉCNICA FÁCIL — A Inseminação Artificial começa nas centrais de sêmen, onde cada reprodutor fica alojado em um hectare de terra. As condições necessárias para a instalação dessas centrais são: pessoal habilitado, equipamento necessário, tronco de contenção para prender o animal antes dos preparativos para a coleta do material, manejo e alimentação, além de rigoroso controle sanitário. Com a utilização de manequim e vagina artificial o material é coletado. Em seguida o veterinário faz exames minuciosos no sêmen analisando o percentual de fertilidade e de mortalidade. Depois disso as ampolas são abastecidas numa câmara com uma temperatura de quatro graus centígrados. As ampolas só irão para a comercialização após serem realizados novos testes de congelamento.

Numa segunda etapa aparece a figura do inseminador que, para que o processo tenha uma execução perfeita, é obrigado a executar as seguintes tarefas: em primeiro lugar, zelar pelo material e equipamento da inseminação; medir periodicamente o nível do nitrogênio no botijão; observar e identificar as vacas no cio; realizar a inseminação propriamente dita; anotar os dados de interesse para a inseminação; zelar pelo bom trato dos animais e manter o veterinário e o administrador informados do andamento do processo. Além de observar todos esses itens, o inseminador terá que possuir a chamada "caixa de inseminação", que contém: papel higiênico, solução de furacin, seringa de 100 cc, algodão, álcool, talco, seringa plástica de 3 cc, isonor com copo plástico, pipeta metálica, pipeta plástica, luva plástica e cortador de ampola. Necessitará ainda de um botijão contendo o sêmen escolhido e que deverá ficar armazenado a uma temperatura de 196 graus abaixo de zero utilizando o nitrogênio líquido e um aplicador de mini-tubos, além de fichas de controle.

A terceira etapa seria a inseminação propriamente dita. O primeiro passo é ir até o campo verificar e identificar as matrizes que estejam no cio. Há muitas maneiras de identificação dessa fase; no entanto, a mais técnica e que geralmente não falha é o aparecimento de um muco que é liberado pela rês. As matrizes são recolhidas mas a inseminação só deverá ser feita 12 horas após o recolhimento. Passado esse período, o inseminador retira o material do botijão e coloca dentro do copo plástico que deverá ficar no interior do isonor para o descongelamento. Essa operação dura em média 30 segundos. Em seguida a ampola é enxuta e cortada. A seringa e a pipeta plástica retiram o sêmen da ampola. O inseminador,

então, introduz a mão esquerda, vestida de uma luva plástica no reto da rês e com a outra mão faz a aplicação. Essa é a técnica usada para o caso das ampolas. Quando se trata do mini-tubo, o descongelamento não necessita de água morna ou mesmo gelo, pois é feita na própria vulva da matriz. O mini-tubo é cortado e colocado na pipeta plástica. Segue-se então a técnica anterior. Terminada a inseminação, é aconselhável que todo o material usado seja incinerado, como também que todos os dados referentes ao animal pai e mãe sejam anotados na ficha de controle.

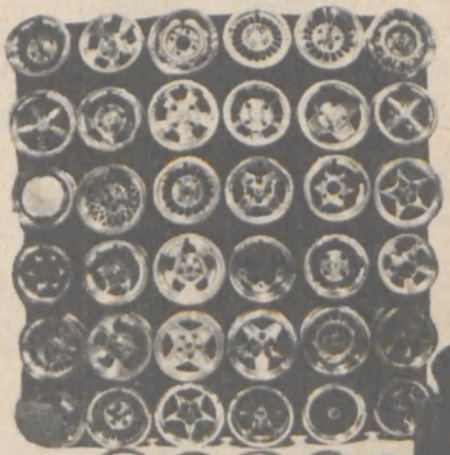
Luiz Alberto de Oliveira: "É melhor qualidade do que quantidade".

MUDANÇA NECESSÁRIA — Para o médico veterinário Luiz Alberto César de Oliveira, formado pela Universidade Rural de Pernambuco e diretor técnico da Ducampo, *"há que se incutir na mente dos pecuaristas a idéia de melhorar a qualidade dos rebanhos, e não manter a idéia tradicional de aumentar a quantidade desse rebanho. Essa preocupação com a eugenia da raça bovina no Estado encontra seu veículo maior no incremento tecnológico da inseminação. O mais importante da inseminação artificial é que ela traz aos criadores o*

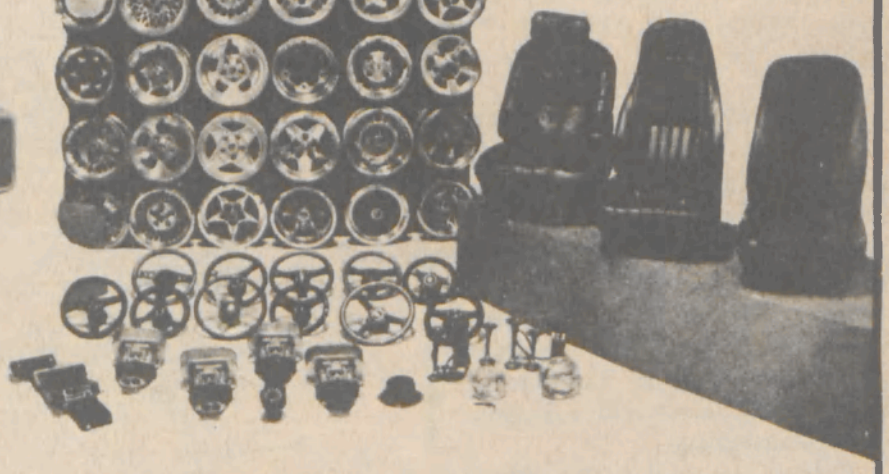
O ACESSÓRIO QUE VOCÊ QUERIA PELO PREÇO QUE VOCÊ GOSTARIA

EQUIPADORA LÁZARO

Avenida Deodoro, 431 — telefone (DDD 0842) 222-0284 Natal-RN.



Rodas em todos os estilos, Bancos, Vidros Ray-Ban, Fumé ou Degradé.



DIRIJA EM SILENCIO, SEM CALOR E SEM POLUIÇÃO, COM AR CONDICIONADO CLIMAUTO. GARANTIA E ASSISTÊNCIA.

sentido de melhorar o seu gado através de uma modificação no padrão genético do rebanho. Isso em menos tempo que os cruzamentos normais e a custos muito mais baixos do que os que seriam obtidos com a importação de reprodutores".

O processo de inseminação no Rio Grande do Norte foi iniciado há praticamente dez anos, na Fazenda Califórnia, de propriedade de Nilton Pessoa de Paula. Claro que em escala pequena e quase que em caráter experimental, porém sempre apresentando excelentes resultados. Para se ter uma idéia do sucesso é só olhar o padrão genético do rebanho atual da própria Fazenda Califórnia, fato que atesta a margem de 90 por cento de segurança para o criador.

Além de Nilton de Paula, nada menos do que dez criadores do RN já aderiram ao processo nas diversas regiões do Estado, sendo vários deles assistidos pela Ducampo, através do seu diretor técnico, Luís Alberto. São os seguintes os pioneiros do método: José Dias (Angicos); Getúlio Garcia da Nóbrega (Reta Tabajara); Fronza Agro-Pecuária (Eduardo Gomes); Empresa Santa Isabel (Galinhos); Vinícius Garcia Freire (Bom Jesus); Jefferson Mainard (Caicó); Airton Ferreira da Solidade (João Câmara); Sidney Marques Fonseca (Eduardo Gomes); Gilberto de Meneses Lyra (São José de Mipibu); e João Bosco Ribeiro (São Paulo do Potengi).

EXPERIMENTOU E GOSTOU — Jefferson Mainard, da Fazenda São José da Bulandeira, situada em Caicó, experimentou o processo e pode atestar a sua vantagem no fator econômico. Ele é considerado por seus colegas como um grande entendido em pecuária no Estado. Adotou o método há aproximadamente cinco anos e o considera um bom investimento:

"Para se ter uma fazenda de alta classe, não há necessidade de se investir em touros de preço elevado: basta adquirir o sêmen desses

Jefferson Mainard é um dos criadores mais favoráveis à inseminação. Ele é o pioneiro no Seridó.

Atlântica-Boavista Seguros

PROTEÇÃO FAMILIAR PLANEJADA

A APEC

Lança no Brasil um plano de Seguro Coletivo para Empresas, com uma nova concepção e dinâmica de Proteção e Bem-Estar, tendo como **vantagens exclusivas**, além do custo reduzidíssimo:

- Suplementação de Pensão;
- Cobertura familiar completa, inclusive a esposa;
- Valores corrigidos com base na O. R. T. N.;
- Transformação em plano individual sem custos adicionais.

EM NATAL como em todo o Rio Grande do Norte
PONTES & ALBUQUERQUE REPRESENTAÇÕES LTDA.
Ed. 21 de Março — Conj. 501/2 — TEL.: 222-5561.

touros que ficam na faixa que vai de Cr$ 100 mil a 1 milhão, ao invés de se adquirir o próprio animal".

Para que se possa ter uma idéia em termos de preço, o valor médio de uma rês mestiça no Estado está hoje em torno de 8 mil cruzeiros. Uma rês pura pode ser comprada dentro de uma faixa de 30 a 90 mil cruzeiros. Já um reprodutor pode ser adquirido até por cem mil cruzeiros. Logo, é viável partir para a inseminação artificial cujos custos são muitas vezes menores. Outro detalhe que foi lembrado por Jefferson Mainard é o fato de que não se tem gasto de manutenção. E explica:

"Isso com a vantagem de se eliminar de vez o risco das doenças. Pode-se imaginar o prejuízo que seria para um criador, se ele investisse em touros caríssimos e alguma praga ou doença atingisse o seu plantel. Fora a margem de escolha que se abre, pode-se escolher um grande número de varidade de sêmen de toda e qualquer raça".

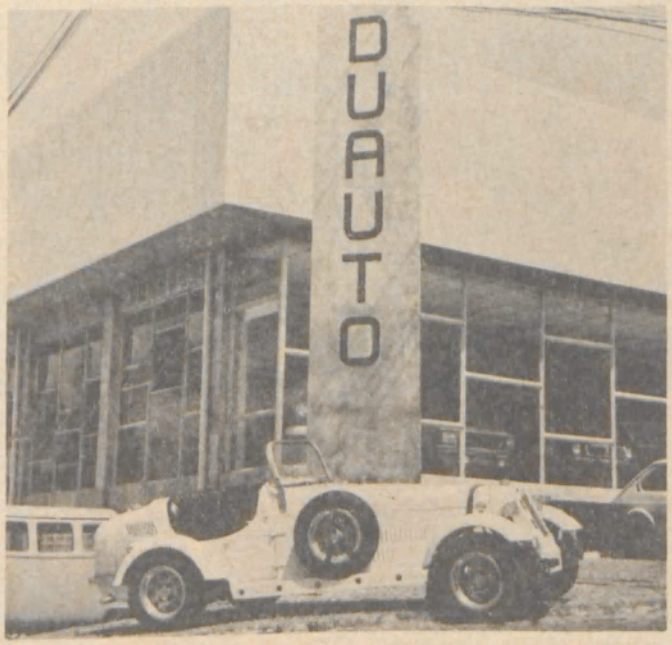
TIPIFICAÇÃO DOS REBANHOS — Mainard vê na aplicação do processo da inseminação artificial uma possibilidade de se transformar as tipificações dos rebanhos. É uma porta, segundo ele, para se fazer do Rio Grande do Norte uma imensa bacia leiteira, eliminando-se de uma vez a criação de gado de corte, sempre prejudicada pela importação.

Um dado importante lembrado por Mainard: do total de 3.200 cabeças de gado exportas na última Exposição de Caicó, apenas 100 eram de raças premiadas, finas e de excepcional qualidade.

NOVOS ADEPTOS — À proporção que as campanhas de esclarecimento vão sendo efetuadas, quando os segredos da técnica vão sendo aos poucos assimados pelo mais fechado dos criadores, o proceso vai ganhando novos adeptos e a tendência é uma melhora cada vez mais acentuada do rebanho do Estado.

É o caso de Antônio Soares da Rocha, criador em Taipu, o maior do Rio Grande do Norte, possuindo cerca de 7 mil cabeças. Após a implantação de todas as etapas do programa de trabalho previamente elaborado por sua empresa, ele pretende partir para a inseminação artificial, o que será sem dúvida um grande passo dado na pecuária do Estado, carente de um maior ritmo de desenvolvimento a curto prazo, já que em relação aos demais Estados estamos apenas engatinhando.

L'AUTOMOBILE, fabricado para poucos.



L'AUTOMOBILE é uma réplica do ALFA ROMEO 1931, fabricado no Brasil pela L'AUTOMOBILE do Brasil — São Paulo. A mecânica Volkswagen, motor 1600, 1978. Representa uma comodidade em Termos de Garantia e Assistência Técnica. L'AUTOMOBILE é fabricado para poucos (média de 20 a 30 unidades por ano) e é distribuído em Natal por DUAUTO VEÍCULOS.

Duauto Veículos

Av. Presidente Bandeira, 1240 Alecrim Fones: 231-6132 e 231-3927

CONCORRÊNCIA DIMINUI AS CHANCES DA NOSSA PECUÁRIA DE CORTE

A pecuária de corte potiguar sofre tanto na concorrência com os Estados com tradição nessa atividade, que muitos criadores locais chegam a dizer que ela é inviável. O gado da Bahia, de Alagoas e até de Minas Gerais chega aos matadouros do Rio Grande do Norte em abundância e a preços até mais baratos, tudo por causa do seu porte e do seu peso, muito superiores aos dos animais criados aqui, submetidos à pastagem escassa e até à falta de água. O que fazer?

Este é um exemplo flagrante da desvantagem. O animal de maior porte vem da Bahia. O animal pequeno é do RN.

Já é bastante comum ouvir-se da boca do criador a frase: "*não vale a pena criar gado para corte no Rio Grande do Norte*". E somente por esta frase pode-se aquilatar a crise que a pecuária de corte vem atravessando nos últimos tempos em nosso Estado. Como a concorrência de fora vem crescendo num ritmo acelerado nos últimos anos e como o gado que é despejado por enormes carretas nos nossos matadouros oferecem um maior peso, já se pode fazer uma previsão nada animadora: se as coisas não caminharem de forma diferente, o RN poderá amargar um final de crise com proporções e efeitos muito maiores.

E toda essa preocupação do criador do Rio Grande do Norte entra em flagrante contradição com o pensamento das autoridades que comandam a pecuária no Estado. Elas

chegam até a afirmar que nós dispomos de uma abundância de pastagem, em comparação com outros Estados nordestinos; e também que dispomos de boas áreas para a criação do animal que irá direto para o abate logo que atinja a idade prevista. Analisando um ponto e outro, penetrando no âmago da questão, chega-se facilmente à conclusão de que quem está com a razão é o criador. A concorrência de fora é assustadora e muita coisa terá que ser feita para que o Estado possa transpor as barreiras atualmente existentes e se preparar para um futuro que promete ser ainda mais difícil.

PEQUENO E MAGRO — Alegam os criadores que o trabalho para o preparo do animal de corte é muito grande. Tudo isso, somado às despesas para a manutenção dos rebanhos nunca será compensado na hora da transação, na hora da venda. Outro problema a ser analisado: o nosso gado é de pequeno porte e geralmente pesa muito menos do que aquele que aqui chega de outros Estados. E essa falta de crescimento é originária das dificuldades para que seja ministrado um tratamento todo especial, com ração capaz de torná-lo mais desenvolvido tanto no tamanho como no peso. Esse gado criado no Rio Grande do Norte, sem maiores condições de alimentação, geralmente não atinge a onze arrobas. Enquanto isso, o gado que vem de fora sempre pesa acima de dezoito arrobas, portanto, uma diferença muito grande e que coloca o nosso pecuarista em desvantagem.

Na opinião do criador Sílvio Cardoso, por exemplo, o rendimento com a pecuária é medido em função do porte de cada animal, pois quanto maior o seu peso, mais lucro ele esta proporcionando. E o Rio Grande do Norte fica muito atrás, em termos de média do peso, em relação às demais regiões do país. E outros criadores chegam a afirmar com veemência que criar em locais inadequados é prejuízo na certa e trabalho em vão.

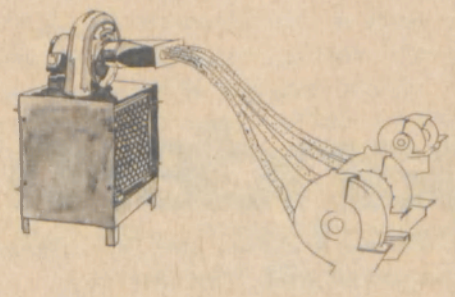
Salomão Borges vê no porte dos nossos animais um motivo de pouca rentabilidade.

A CONCORRÊNCIA DE FORA — Além de sofrer os problemas internos como falta de pastagem adequada, a pecuária tem dificuldade para obtenção dos créditos bancários que atualmente só estão aparecendo nas épocas de feiras de gado e, mesmo assim, fomentando a que pecua-

VOCÊ JÁ PENSOU EM MELHORAR O AMBIENTE DE SUA EMPRESA? CÉSAR S/A RESOLVE ESSE PROBLEMA!

VENTILADOR-EXAUSTOR TUBO AXIAL

Modelo GEMA RAG — especialmente construído para renovação de ar, ventilação, exaustão de gases, fumaças, vapores etc.
Instalação fácil e rápida. Pronta entrega.



CONJUNTO CX
Coletor e Separador de Pó
Especialmente para captação de pó em máquinas do tipo retifica, esmeris etc.

CESAR S/A Comércio e Representações
RUA DR. BARATA, 209 — C. POSTAL, 71 — FONES: 222-0855 E 222-4754
NATAL-RN

O BANDERN PROVA MAIS UMA VEZ SUA CONFIANÇA EM MOSSORÓ

O BANDERN se instalou em Mossoró em agosto de 1965. Dois anos depois o BANDERN já passava para o prédio próprio, numa demonstração de confiança no progresso da Capital do Oeste.

O ano passado o BANDERN abriu uma nova agência em Mossoró. Abriu a agência pagadora, para facilitar a vida de milhares de mossoroenses. Agilisando os seus serviços, procurando cada vez servir melhor aos seus clientes mossoroenses.

Hoje, o BANDERN dá uma nova demonstração de confiança ao povo mossoroense. Vai construir uma nova sede própria, para centralizar os atuais serviços prestados pelas duas agências, à rua Cel. Gurgel, 226.

As novas instalações significarão mais conforto, novos e melhores serviços. Uma agência a altura do desenvolvimento de Mossoró. Sem dúvida, uma retribuição a confiança que o povo mossoroense, também, deposita no BANDERN.

dumbo

bandern

Banco do Estado do Rio Grande do Norte S.A.

o banco do amanhã, hoje mesmo.

ristas capitalizados comprem o gado na entrefeira e o despeje nas feiras a preços muito mais altos, explorando assim o pequeno criador. A falta de estrutura das propriedades rurais para a criação de gado e também os altos preços das rações especiais, sem falar nos produtos veterinários que sobem a cada mês, apertam consideravelmente o homem que se dedica exclusivamente a criação de gado para abate.

Aproveitando-se então desse amontoado de problemas, os concorrentes de outros Estados atacam de forma que chega a ser desleal. Como dispõem de um gado melhor, que oferece um maior peso e também um maior tamanho, e o transporte por via terrestre é altamente compensador, o comércio é feito com frequência. O gado chega até os nossos frigoríficos pelo mesmo preço do gado daqui e às vezes até mais barato.

Está em estudos na indústria automobilística do país a fabricação de um tipo de carreta que possibilitará o transporte de até cem animais de cada vez. Isso, sem dúvida, vai concorrer ainda mais para que um maior número de animais desembarque no nosso Estado.

O LADO OFICIAL — Segundo declarou meses atrás Salomão Borges, diretor-presidente do Frigonorte (empresa ligada à Prefeitura do Natal e que cuida do abate, do beneficiamento e da distribuição de carne para a cidade), o problema mais sério a impedir uma maior rentabilidade para os pecuaristas é o pequeno porte do gado potiguar, problema esse que é aliado às dificuldades de obtenção de recursos para a formação de melhores pastagens e para melhorar o rebanho pelo cruzamento com outras raças.

Realmente, trocando tudo em miúdos, o problema mais cruciante é a pastagem. Existe incentivo por parte do Governo Federal, existem algumas linhas de crédito tanto no Banco do Brasil como no Banco do Nordeste que permitem ao criador uma melhora considerável nos campos de alimentos; no entanto, ainda falta alguma coisa e talvez a mais importante: a plantação desse capim deverá ser feita com a supervisão de um técnico ou de um verdadeiro batalhão de tecnicos que deverão ser espalhados pelos mais diferentes pontos do Estado. E não adiantaria enviar o profissional recém-formado, pois os problemas seriam praticamente os mesmos. A falta de maturidade e de uma maior experiência forçaria a que o profissional sempre olhasse para trás de sí na esperança de encontrar pelo menos a sombra do velho catedrático, único até então responsável pelos seus erros e acertos.

Dessa forma, um técnico bem orientado — e para isso seria necesário um investimento muito grande, mas certamente compensador — em primeiro lugar procuraria fazer um estudo sério, em equipe, como é feito no Estado do Mato Grosso. Lá, diversas variedades de capim foram plantadas para que, depois de se colocar o gado dentro de cercados previamente preparados e de forma intencional, houvesse uma avaliação, levando-se em consideração a recuperação do pasto depois do pisoteio. Depois disso, depois de detectar qual a melhor e mais resistente variedade, então partiram para a orientação ao criador de como plantar, mostrando-lhe qual a técnica mais eficiente, como esperar o crescimento, como colocar o gado para a alimentação e também a forma ideal para a recuperação daquela pastagem. Feito isso, no Rio Grande do Norte, como o ponto positivo de o gado já estar bem alimentado, se deveria partir então para a efetivação dos programas de inseminação artificial, na tentativa de encontrar a melhor raça para o abate no Rio Grande do Norte. Tudo tem que ser encarado como um trabalho sério, caro e acima de tudo responsável, sempre visando desafogar o criador do Rio Grande do Norte que vive constantemente com a corda no pescoço, sendo puxada por colegas de outros Estados que nos vencem pelo fato de disporem de melhores rebanhos e muito maior assistência.

BANCOS ENSAIAM NOVAS ABERTURAS PARA O AGRICULTOR

Os bancos oficiais, que até recentemente estavam com suas portas quase que fechadas para os agropecuaristas, de repente chegam com novos programas. Por conta do ano eleitoral e por estarmos exatamente na temporada das feiras e exposições de gado, os financiamentos se tornam mais fáceis.

Por ser este um ano eleitoral, os pecuaristas de todo o Brasil e em particular os do Rio Grande do Norte passaram a imaginar novos horizontes, isto é, uma modificação para melhor na política de créditos do Governo Federal. E os esperançosos pecuaristas não se abalaram nem um pouco com as declarações do presidente do Banco do Brasil, Karlos Rischbieter no início do ano. Eles acharam que tudo podia melhorar. Dizia o presidente que o Banco do Brasil não ia desacelerar suas aplicações à indústria e ao comércio, começando a operar em 78 dentro dos limites provisórios (estimados, inclusive, abaixo dos possivelmente definidos pelo Conselho Monetário). Se, de um lado, essa fala tranqüilizou os empresários quanto ao fluxo de crédito disponível, de outro levou imediatamente à indagação: em que medida este objetivo poderá ser cumprindo, num ano em que interesses políticos — e eleitorais, por que não dizer — determinarão a tônica?

Para muitos analistas, não é suficiente o tom enfático do presidente do Banco do Brasil assegurar que o orçamento em 1978 não seria influenciado por questões políticas, porque — afirmava ele — "em nenhum *momento, o Governo cogitou de misturar as coisas, e a instituição disciplinará suas aplicações no mercado com base, no mesmo período de 77, deflacionando os números*".

Da mesma forma que era analisado o problema dos créditos para o comércio e para a indústria, a agropecuária também constava dos planos do Governo. E não era difícil de ouvir declarações saídas da boca da gente do campo como esta: o banco só está financiando custeio, mas como o ano é eleitoral deverá acontecer uma abertura que viria a beneficiar o agricultor e o pecuarista carentes de recursos para investimento.

NADA DE CUSTEIO — E quando a pergunta era lançada a nível local, em conversa com gerentes de bancos oficiais da capital, uma explicação era dada: esclareceram eles que de forma alguma houve determinação específica do Governo no sentido de que as instituições bancárias realizassem, apenas, operações de custeio. Na prática, ocorreu o seguinte: a partir de 1977, as autoridades monetárias determinaram, através do Banco Central, uma limitação no aporte de recursos sob a forma de refinanciamento, repasse e subsídio para crédito rural, como parte do esquema de combate à inflação. Essa medida refletiu-se necessariamente, no nível de aplicação das instituições financeiras, principalmente daquelas que carecem de fonte estável de recursos para um adequado atendimento da demanda do crédito rural, como é o caso dos Bancos oficiais, em particular o Banco do Brasil e o Banco do Nordeste do Brasil.

Em conseqüência, essas instituições passaram a adotar uma política de descompatibilização das aplicações, com as suas disponibilidades financeiras, sem prejuízo, entretanto, daqueles programas especiais do Governo Federal na Região, de largo efeito social e econômico, como o Polonordeste, o Projeto Sertanejo — voltados preferencialmente para o pequeno e médio produtor rural, o Proálcool e o Programa de Desenvolvimento da Agroindústria do Nordeste, aos quais os Bancos continuam dispensando todo apoio técnico e financeiro. A exceção desses programas mencionados, houve, de fato, restrições às operações de investimento, que exigem recursos de longo prazo, passando-se a dar prioridade às operações de custeio, em vista de estas serem imprescindíveis ao ciclo produtivo das empresas rurais, principalmente das pequenas e médias.

De outra parte, o Programa Nacional de Desenvolvimento da Pecuária, PROPEC — único programa de crédito rural que efetivamente havia sido suspenso pelas autoridades monetárias — teve sua reativação determinada recentemente pelo Banco Central, cabendo ao Banco do Nordeste, em particular, uma

dotação de apenas Cr$ 200 milhões, para aplicação em projetos de investimento na pecuária nordestina. A dotação do Banco do Brasil também girou em torno dessa cifra.

Observa-se ainda que, embora vigorem todos os programas de crédito rural, existe, entretanto, como decorrência das políticas antinflacionárias do Governo, um insatisfatório fluxo de recursos para atender todas as solicitações de empréstimos, paralelamente à desativação gradual de alguns programas, como é o caso do Proterra, comprometendo, dessa maneira, a realização das operações com base nesse programa.

CUSTEIO E INVESTIMENTO — Segundo informações prestadas pelo gerente da agência do Banco do Nordeste em Natal, Expedito Gondim Rocha, *"a despeito da atual conjuntura política de crédito agrícola, o Banco do Nordeste conseguiu realizar, no segundo semestre de 1977, por intermédio de suas agências no Rio Grande do Norte, 455 operações creditícias (custeio e investimento) em favor de agropecuaristas potiguares, num volume de recursos da ordem de Cr$ 32.682 mil. Com isso, elevou-se a mais de Cr$ 308 milhões, em dezembro passado, o saldo de aplicações em crédito rural no Estado. Já durante o primeiro semestre do corrente ano, mais de 1.400 operações rurais foram contratadas pelas unidades do BNB no Rio Grande do Norte, somando os recursos comprometidos quantia superior de Cr$ 100 milhões. O saldo dos empréstimos do Banco às atividades do setor primário do Estado atingia, até junho último, o montante de Cr$ 351.066 mil, assim distribuído: Cr$ 105.069 mil para custeio e Cr$ 245.997 mil para investimento"*.

Conforme dados fornecidos pela Diretoria da 2ª Região do Banco do Brasil, a assistência financeira prestada pelo Banco ao setor rural nordestino alcançou Cr$ 32 bilhões, em operações de créditos especializado, até meados de agosto próximo-passado, apresentando evolução superior a 43 por cento sobre o total apurado em igual época do ano anterior. Dentre as rubricas que compõem o levantamento, as de custeio apresentaram-se com o maior índice de evolução: 57%, correspondente ao montante de Cr$ 11 bilhões aplicados. Embora o custeio pecuário tenha crescido 71,6% no período, é o custeio agrícola, com a verba total de Cr$ 9 bilhões e 700 milhões, que lidera os itens componentes dessas aplicações específicas.

Expedito Rocha: "O BNB aplicou mais de Cr$ 308 milhões na agropecuária do RN em 1977".

Em virtude da política de restrição adotada pelo Governo para o crédito rural, nos meses mais recentes o BNB não aprovou em favor de empresas agropecuárias do Estado, projetos de grande porte, ou seja, para investimento — que compreendessem empréstimos de longo prazo destinados à formação de capital fixo, semifixo e de trabalho permanente. *"Deve-se assinalar, todavia, que* — afirmou o Sr. Expedito Rocha — *no período, operações de até Cr$ 2 milhões foram deferidas pelo Banco do Nordeste, no Rio Grande do Norte, beneficiando atividades como engorda e recria de animais"*.

CRÉDITO COOPERATIVO — O decidido e crescente apoio dos Bancos oficiais às Cooperativas do Estado, inclusive no assessoramento técnico, tem constituído importante instrumento de aperfeiçoamento e expansão do Cooperativismo no Rio Grande do Norte. No presente exercício, já foram aprovados pelo Banco do Nordeste dez empréstimos em montante superior a 24 milhões de cruzeiros, destinados a cooperativas de produtores rurais do Rio Grande do Norte, para repasses a seus associados, nas diversas linhas como custeio, comercialização e investimento.

Essa modalidade de financiamento tem o mais amplo apoio e incentivo dos bancos oficiais. O Banco do Brasil tem poucos financiamentos com cooperativas, no entanto, jamais negará o seu apoio a quem bater à sua porta necessitando dessa modalidade de empréstimo, já que o Cooperativismo permite um crescimento médio compatível com a disponibilidade de recursos existentes para os diversos programas. Dentre os vários itens financiáveis destacam-se investimentos gerais, custeio de entressafra, aquisição de insumos e materiais agropecuários, implementos agrícolas, vacinas, medicamentos, além de adiantamentos por conta de produtos entregues para venda em comum. Igualmente podem ser deferidos recursos para imobilização das próprias cooperativas, para aquisição de máquinas pesadas, veículos, galpões, armazéns e materiais diversos destinados à revenda aos associados.

PROJETO SERTANEJO — O Projeto Sertanejo objetiva, basicamente, dotar as pequenas propriedades rurais do Nordeste e em particular do Rio Grande do Norte, de modernos meios de resistência aos impactos das secas, mediante a associação da agricultura irrigada à agricultura seca, mais adaptada à

ecologia da região. O Projeto Sertanejo financia, a taxas favorecidas e até 650 vezes o maior valor de referência, as aplicações capazes de transformar a feição da propriedade rural, através da valorização hidroagrícola (construção de açudes, perfuração de poços e obras de irrigação, inclusive aquisição e instalação de equipamentos).

Tanto o Banco do Brasil como o Banco do Nordeste vêm dinamizando a execução do Projeto Sertanejo. Com poucos meses de iniciada a assistência creditícia, os créditos concedidos pelo Banco do Brasil na região nordestina somaram 28 milhões de cruzeiros, em 31 de julho último, dos quais 95 por cento destinaram-se exclusivamente a itens de investimento.

POLONORDESTE — Conjugando assistência creditícia bastante simplificada com orientação técnica e gerencial, prestada pelas empresas estaduais de assistência técnica e extensão rural, o Polonordeste vem alargando o crédito aos pequenos e médios produtores, com difusão de novos processos de exploração das atividades agropecuárias e atendimento de aspectos relacionados com a comercialização, considerada fundamental importância do Programa. A sistemática do Polo nordeste vem permitindo maior simplificação de exigências bancárias, além da difusão de novas técnicas, com experiências valiosas que poderão estender-se a outras linhas de crédito aplicadas ao pequeno produtor rural.

O QUE ESPERAR DO FUTURO — Como agentes financeiros do Governo Federal para o desenvolvimento da região, tanto o Banco do Brasil como o Banco do Nordeste têm dedicado, ao longo dos anos, atenção especial ao problema do atendimento ao pequeno produtor rural. Conscientes do alcance social das medidas de apoio ao homem do campo, desenvolvem diversos programas que caracterizam a sua ação como bancos rurais. No caso específico do BNB, o seu gerente, Expedito Rocha afirma que vai "*procurar estimular bastante o Programa de Crédito Cooperativo, que beneficia especialmente o pequeno agricultor, procurando, também, estimular o sistema cooperativista regional pela cessão de técnicos que prestam serviços de assessoramento e acompanham as atividades da entidade*". Paralelamente, o Programa de Eletrificação Rural e o Polonordeste. Todos esses programas afiguram-se como instrumentos bastante eficazes de que os Bancos oficiais dispõem para dinamizar ainda mais a assistência financeira e técnica ao pequeno agropecuarista nordestino.

CODIF TEM:

SKF Rolamentos. POP - Rebites e Rebitadores SCHULZ - Compressores. ELETELE - Reostatos e Resistências. RIGID - Ferramentas Pré-testadas que Reduzem o Trabalho. 3M Emendas Terminações. PIRELLLI - Fios e Cabos Elétricos. 3M PETERCO - Iluminação Comercial. STANLEY - Trenas de Aço. BELZER -ITMA - Ferramentas do Brasil S. A. - A mão de Aço para quem não é de Ferro. TELEVOLT - Estabilizadores Automáticos de Tensão. INVICTA - Tudo para Madeira. WEG - O Motor Elétrico. OSRAM - Lâmpadas. SIEMENS - Material Elétrico Industrial. HARTMANN & BRAUN DO BRASIL Transformadores de Corrente. OK - Eletrodos. BACHERT - Tecnologia em Ferramentas. ELIANE - Azulejos e Pisos. COBEL Equipamentos para Lubrificação. ADELCO - Transformadores. ELETROMAR - Chaves Magnéticas. STARRETT - Serras de Aço. BURNDY DO BRASIL Conectores e Válvulas. — Etc.

COMPANHIA DISTRIBUIDORA DE FERRAGENS

CODIF
Matriz-: Recife-PE
Filial: Natal-RN. R. Dr. Barata, 190
Tels.: 222.2357 - 222.8210
222.8033 Natal-RN

O QUE O GOVERNO DO ESTADO TEM FEITO PELO CAMPO?

A política agropecuária do Governo do Estado, a partir de 1975, tem sido marcada por alguns transtornos que, infelizmente, impediram maior mobilidade e poder de realização dos órgãos a ela vinculados. Primeira, houve semi-paralização dos vários projetos agrícolas iniciados no Governo anterior, que só recentemente foram reativados. Depois, as mudanças do comando da Secretaria de Agricultura implicaram em novos descompassos. E o que se fêz nesses quatro anos?

Diante de tantos problemas, como a concorrência de fora influindo decididamente na criação do gado de corte do Estado, a deficiência das nossas pastagens, a necessidade da construção de açudes e da irrigação das áreas que vivem à mercê de uma maior ou menor intensidade de chuvas, da luta quase que desesperada para encontrar uma raça ideal que possa oferecer ao criador uma maior margem de lucros, uma pergunta pode ser dirigida nesse momento: o que o governo tem feito pela pecuária do Rio Grande do Norte? E o que pretende fazer? Quais os planos que podem servir de alento para o agricultor-pecuarista?

Todo esse pacote de perguntas foi jogado sobre o Coordenador da Secretaria da Agricultura e eventual substituto do Secretário Haroldo Bezerra, Geraldo Pedro. Um sorriso daqueles que saem pelo canto da boca, escondendo alguma coisa ou reconhecendo a gravidade do problema, não pôde ser contido por ele. Mais do que depressa, uma gaveta do lado direito de sua mesa foi aberta e dela retirada um esboço de dois projetos que estão ainda engatinhando mas que já foram considerados viáveis pela Secretária da Agricultura: o primeiro trata da ampliação do número de feiras de gado; e o segundo visa fazer a difusão do processo de Inseminação Artificial em fazendas de todos os portes.

Geraldo Pedro fala dos projetos oficiais.

OS PROJETOS — Sobre o aumento ou não do número de feiras de gado, um diagnóstico real só poderá ser dado após as coletas dos lucros da feira de Mossoró, já em fase de encerramento, e da Festa do Boi, marcada para o mês de outubro, na cidade de Eduardo Gomes. No entanto, já é certo que no caso de um aumento, será para mais duas, uma em Pau dos Ferros e outra em Currais Novos, com a novidade de uma melhor divisão nas coréias (lugares onde se vende o gado mestiço) da implantação de galpões desmontáveis para maior motivação das feiras (ver matéria sobre a importância das feiras).

O outro projeto em estudos é o de incentivo à Inseminação Artificial no Rio Grande do Norte. Segundo informou o Coordenador da Secretaria, o primeiro passo a ser dado será a definição da área onde será iniciada a operação. Em seguida se procederá a catalogação das propriedades e, posteriormente, a divisão dessas propriedades em categorias que vão de "A" a "E".

As propriedades enquadradas na categoria "A" seriam aquelas que estivessem necessitando de pouquissima assistência, a não ser uma supervisão técnica mais frequente a fim de coordenar melhor o controle dos animais. Já uma propriedade na categoria "B" necessitaria de mais alguma coisa além, da assistência do veterinário, pois necessitaria também do bujão onde são guardadas as ampolas de sêmen, condições ideais de higiêne e o

homem treinado para efetuar a inseminação propriamente dita. As propriedades enquadradas nas categorias "C", "D" e "E" seriam aquelas que praticamente teriam todo um planejamento, desde os primeiros passos de implantação do projeto até o seu final, que é justamente a coleta dos produtos de criação.

O objetivo de tudo isto é promover a melhoria do rebanho do Estado. A Secretaria também reconhece que todo esse trabalho deverá vir acompanhado de outros projetos que incentivem também a formação da pastagem do Estado, pois sem ela nunca se conseguirá produzir filhos à altura dos reprodutores que são de alta linhagem, geralmente filhos de genearcas famosos e que não conseguem o mesmo desenvolvimento dos antepassados sem desfrutarem de uma alimentação conveniente. E para a aplicação desse programa de pastagens, o pecuarista vai poder desfrutar do PROPEC.

O QUE É O PROPEC? — O PROPEC é um programa de pecuária a nível nacional e que tem como agentes financeiros os Bancos oficiais. Ele incorpora o Programa de Desenvolvimento da Pecuária de Corte — PRODEPE, o Programa Nacional de Pastagens — PRONAP, o Programa de Estímulos Técnicos e Financeiros para Desenvolvimento da Pecuária Leiteira - PDPL, e os Programas Especiais para Formação de Pastagens sob técnicas modernas.

O PROPEC abrange objetivos e metas de amplo interesse da economia rural, pois consolida certas faixas especiais destinadas à pecuária, visando a compatibilizá-las e torná-las mais exequíveis, mediante uniformização de critérios e simplificação de processamentos. Objetiva aumentar a produtividade e a produção pecuária, mediante implantação ou desenvolvimento de explorações, sob modelos empresariais, constituindo-se suas principais metas: a) melhoria da infra-estrutura dos imóveis e o padrão dos rebanhos; b) estímulo a técnicas racionais de alimentação, sobretudo para reduzir os desníveis da oferta entre a safra e a entresafra; c) aperfeiçoamento dos sistemas de manejo e tratos sanitários, visando a obtenção de maior taxa de natalidade e menor taxa de mortalidade; e d) elevação da taxa de desfrute, para ampliar a oferta de animais de abate.

Através da CIDA, o Governo vende insumos agrícolas no interior

Poderão recorrer a esse Programa os produtores rurais, pessoas físicas ou jurídicas, desde que explorem a pecuária bovina, sejam proprietários dos imóveis, sejam conhecedores de técnicas de exploração e assumam compromisso de executar essas técnicas. Não serão financiados, porém, recursos para aquisição de animais para cria ou engorda e para compra de terra.

Dessa forma o agro-pecuarista poderá investir em construção de instalações e benfeitorias para criação, formação de pastagens, recuperação de pastagens, obras de proteção do solo contra a erosão, construção de açudes, aparelhagem para irrigação do solo, equipamentos para a instalação de água, luz, força e telefone, insumos para correção da acidez do solo, aquisição de máquinas e equipamentos para insumos. Os juros vão depender das obrigações do cliente. Os prazos de pagamento são de até 12 anos com até 4 de carência.

Segundo informações colhidas junto ao Banco do Brasil, esse programa vem sendo largamente utilizado pelos pecuaristas do Rio Grande do Norte por ocasião das feiras de gado e implementos agrícolas. Em Nova Cruz, aproximadamente 120 propostas foram colhidas, o que proporcionou um financiamento num montante de Cr$ 35 milhões, na base de 20 matrizes para cada produtor.

Para as agências locais do Banco do Brasil, terá prioridade nesse programa quem se dispuser a investir no gado leiteiro, pois há um interesse muito grande em recuperar a bacia leiteira do Estado, ultimamente abalada com o abate indiscriminado de grande parte do nosso rebanho.

De uma forma geral, é isto que se pode apresentar de novidade para o pecuarista. O governo está planejando e já oferecendo através dos Bancos oficiais uma série de vantagens que deverão ser analisadas com um estudo mais aprofundado, diretamente com os funcionários encarregados pela liberação dos financiamentos. Apenas alguns ainda insistem em criticar que é um grave erro os Bancos só concederem financiamentos por ocasião das feiras, mas a esse respeito já estão existindo aberturas e a tendência é melhorar, pelo menos até o final do ano ou enquanto perdurar a campanha eleitoral.

NIPPASA

UM PROJETO DE SELEÇÃO DE GADO LEITEIRO

A Fazenda Califórnia, de Nilton Pessoa de Paula, é o mais antigo e o mais bem estruturado centro de aperfeiçoamento genético do rebanho do Rio Grande do Norte. Pecuaristas de todo o Nordeste recorrem à NIPPASA (Nilton Pessoa de Paula Agropecuária S/A) para adquirir reprodutores e matrizes de linhagem apurada, destinados ao aumento da produção leiteira. Com 800 reses e com cada vaca alcançando um rendimento médio de 13,5 litros de leite, por dia, a Fazenda Califórnia tem o maior índice de produtividade do Nordeste e o segundo do Brasil.

O desenvolvimento da pecuária no Rio Grande do Norte tem na **NIPPASA — Nilton Pessoa de Paula Agropecuária S/A**, uma base de sustentação e de orientação, quanto ao programa de melhoria genética do nosso rebanho bovino e o considerável aumento da produção da nossa bacia leiteira, cujo programa desenvolvido na Fazenda Califórnia, em São Gonçalo do Amarante, a trinta quilômetros de Natal, está servindo como modelo em toda a área da SUDENE.

Transformando-se num centro de seleção genética do nosso gado leiteiro, a NIPPASA é procurada por pecuaristas de todo o Nordeste, que aqui adquirem reprodutores e matrizes de linhagem apurada, para melhor seleção do rebanho e aumento da produção do leite.

PROJETO MODELO — O pecuarista **Nilton Pessoa de Paula**, diretor-presidente da NIPPASA e apontado como um dos grandes incentivadores da pecuária potiguar, não esconde a razão do sucesso do seu empreendimento. Tudo se estruturou em torno de um tripé básico, que inclui o manejo, o uso de inseminação artificial e nutrição adequada, acrescido da pesquisa, que vem sendo adotada desde a implantação do seu projeto.

Hoje, qualquer pecuarista do nosso Estado que pretenda melhorar o padrão de seu rebanho, possui reprodutores ou matrizes fecundadas artificialmente com sêmen da melhor qualidade, nos campos de seleção da Fazenda Califórnia, considerados ao mesmo nível, ou superior, aos animais selecionados em outras regiões do País.

MAIOR RENDIMENTO — Já o diretor-financeiro da NIPPASA, **Leônidas Ferreira de Paula**, que tem curso de Zootecnia, na Escola Nacional de Agricultura, no Rio de Janeiro, explica que a empresa, desde a sua criação, se propôs a melhorar o rebanho leiteiro do

Rio Grande do Norte, o que vem conseguindo através da revenda de reprodutores e matrizes, utilizando um know-how, da melhor qualidade, com normas especificas, desde o nascimento do bezerro até à reprodução.

Além do manejo, a empresa associa o uso da inseminação artificial, com sémen de touros importados e com alto valor genético para a região, e a melhoria nutricional, com pastagem adequada. E um dos excelentes resultados: no início do projeto uma vaca produzia, em média, por dia, quatro quilos de leite. Hoje, o rendimento médio é de 13,5 quilos de leite, o maior índice, em todo o Nordeste, em rebanho mestiço.

VALORIZAR O HOMEM — Condenando o sistema tradicional de manejo do rebanho bovino, onde o vaqueiro dedicava tempo integral ao gado, tinha noções rudimentares de tratar o animal e desconhecia a importância de participar do sistema de produção, a NIPPASA desenvolveu um programa original de valorização do homem, educando o vaqueiro, ensinando-lhe novas técnicas e não o sobrecarregando com tarefas, mas determinando as suas atribuições e responsabilidades.

E um sistema de incentivo ao trabalho, com base na produção, foi adotado na Fazenda Califórnia, onde o vaqueiro que cuida de garrotes e novilhas, produtos de cruzamento artificial, recebe uma percentagem pela venda do gado; os ordenhadores recebem uma determinada quantia por litro de leite produzido pelo animal sob a sua responsabilidade, e por cada quilo que o bezerro engordar, enquanto estiver sob os seus cuidados. Já o inseminador ganha por animal nascido.

Este método desperta a consciência do homem da Fazenda Califórnia. Ele passa a compreender que alimentando e cuidando bem dos animais, e que trabalhando em colaboração com os demais, os resultados da produção serão divididos entre a empresa e o empregado.

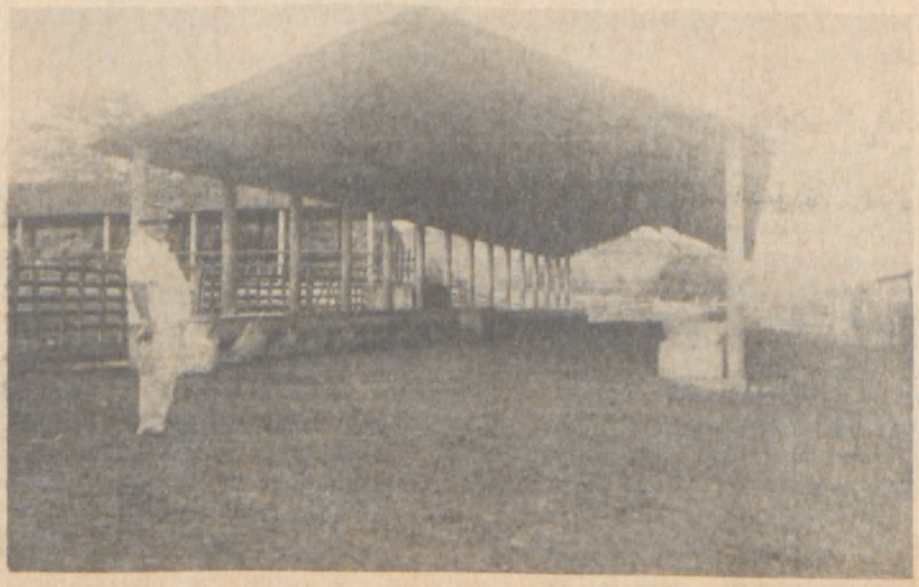
INSEMINAÇÃO — Utilizando o cruzamento do gado holandês com o Guzerá, a NIPPASA adota o sistema de inseminação artificial, que permite um melhoramento mais rápido, porque se usa o sémen de touros com teste de progênie, ou seja, teste que constata a capacidade de transmissão dos caracteres de suas qualidades.

E com a inseminação artificial é possível dispor do sémen dos melhores reprodutores e promover o aprimoramento do gado leiteiro.

O método utilizado pela NIPPASA permite um índice de fertilização entre 65 a 70%, considerado um padrão ótimo,

Nilton Pessoa de Paula e seu filho Leônidas dirigem um projeto que a SUDENE considera um modelo.

Tudo na NIPPASA é feito dentro da melhor técnica, no sentido de se obter o rendimento máximo. Nas fotos, instalações utilizadas pelo rebanho leiteiro.



A Fazenda Califórnia já é um conhecido ponto de comércio de gado de qualidade. Na foto acima, um grupo de compradores examina os animais.

O criador Gevanir de Freitas fala sobre a vantagem de comprar gado à NIPPASA.

pois é idêntico aos índices obtidos pelos pecuaristas da Holanda, com a sua mais pura linhagem. Mensalmente a NIPPASA faz, em média, 35 inseminações artificiais. O sêmen é conservado em butijão de gás de nitrogênio, a uma temperatura de 196 graus centígrados abaixo de zero.

A nutrição do rebanho é feita à base de ração balanceada Purina e pastagem direta.

PRODUÇAO — Responsável por uma considerável parte do abastecimento de leite em Natal, a NIPPASA produz, por dia, 2.500 litros de leite, que são revendidos à Cooperativa de Lacticínios de Natal (CLAN), onde é pasteurizado e comercializado. Há duas ordenhas diárias e o leite é resfriado à uma temperatura de 4 graus, para melhor conservação.

Além do leite, o resultado do melhoramento genético do gado leiteiro, touros mestiços e vacas leiteiras, é comercializado e grande é o número de criadores que preferem o gado da Fazenda Califórnia.

DA CANA À PECUÁRIA — O pecuarista **Nilton Pessoa de Paula** conta um pouco da história do seu empreendimento:

"Aqui na região nós desenvolviamos a cultura da cana-de-açúcar e mantinhamos uma destilaria, e o gado existente era só como complementação, aproveitando a terra disponivel para a pecuária tradicional. Mas, no ano de 1954, começamos a voltar nossas atenções para o controle da produção, com pesquisas incipientes, mas com resultados que nos animaram a desenvolvê-las com mais técnica e cuidados. Então, no ano de 1961, adquirimos o primeiro reprodutor de qualidade, e iniciamos a experiência pioneira de melhoria genética, em todo o Estado, através do touro São João General de Star-fire, **filho de Banela de Star-fire, um reprodutor canadense, detentor do titulo de campeão de uma exposição de animais, em Londres, Nós o adquirimos por 100 cruzeiros, em Recife, e cobrimos todas as fêmeas, com resultados satisfatórios".**

PROJETO DA SUDENE — **"Em 1966** — afirma **Nilton Pessoa de Paula** — **resolvemos desenvolver um grande projeto pecuário, na Fazenda Califórnia, de gado leiteiro, e apresentamos um projeto (NIPPASA — Nilton Pessoa de Paula Agropecuária S/A), para desfrutarmos dos incentivos fiscais então existentes — os Artigos 34/18 da SUDENE (hoje substituidos pelo FINOR). O nosso projeto foi aprovado com o número 19, em todo o Nordeste, sendo o primeiro do Rio Grande do Norte, na área da pecuária".**

E prossegue Nilton:

"O projeto inicial previa a aquisição de 14 touros reprodutores, sendo sete de origem holandesa e sete de linha pura Guzerá. Então, optamos pela inseminação artificial, que foi o ovo de Colombo, para o êxito de nosso projeto e um passo decisivo que demos no programa de seleção animal. E começamos a inseminar as 220 rezes previstas pelo projeto".

A NIPPASA ocupa uma área de 628 hectares, dos quais 400 são destinados à pastagem, no município de São Gonçalo do Amarante, sendo cortada pelo rio Potengi. Hoje a empresa conta com 800 reses de linhagem selecionada.

DEPOIMENTOS — Para constatar a segurança do empreendimento, procuramos ouvir dois pecuaristas de médio porte, clientes da NIPPASA na compra de touros mestiços e matrizes:

Gevanir de Freitas — Natal — **"Eu tenho preferência pela NIPPASA devido a procedência do animal, pelo cuidado que é dado ao animal desde a fase de inseminação artificial até a sua comercialização, pela positividade no trato da comercialização com o cliente, pelo elevado indice de produção do leite e pela garantia e assistência permanente, mesmo após a venda. A empresa garante o produto tão bom quanto o de outras regiões, com a vantagem da assistência e aclimatização".**

José Bonifácio Filho — Poço Branco — **"Eu venho comprar reprodutores na Fazenda Califórnia porque eu sei que aqui é garantia de alta produção de leite. Comprando aqui sei que teremos mestiços de alta linhagem, aumentando a produção do leite. Para você ter uma idéia, aqui se registra o maior indice de produção de leite em todo o Nordeste, e o segundo em todo o Brasil, pois o primeiro pertence ao rebanho do ex-ministro Severo Gomes. O sêmen empregado é da melhor qualidade. Quando a gente precisa, vem aqui, e escolhe um garrotinho. Basta saber a origem, não precisamos nos impressionar com a formosura do animal".**

FALTA DE PASTAGENS IMPEDE AUMENTO E MELHORIA DO REBANHO

Os entendidos não têm muitas dúvidas em afirmar que, em termos de agricultura, o RN é um Estado inviável. A solução lógica é dinamizar a pecuária. Mas o Estado não tem pastagens, falta água e a qualidade dos rebanhos deixa muito a desejar. Apesar das adversidades, tem muita gente trabalhando para que nos tornemos — pelo menos em termos de Nordeste — um importante centro de criação.

"Em termos nacionais, a pecuária do Rio Grande do Norte praticamente não existe. Somos os mais atrasados e perdemos até para o vizinho Estado da Paraíba que deve estar umas quarenta vezes na nossa frente. E tudo isso por um simples motivo: eles têm pastagem e nós não temos".

A afirmação contundente é do engenheiro, criador e empresário Sidney Marques Fonseca. Ele acha que o Rio Grande do Norte jamais encontrará um ritmo de desenvolvimento ideal para a pecuária se não se mentalizar o criador do Estado para a necessidade de plantar capim. E assegura: *"Plantando capim tudo será diferente e poderemos partir para uma competição mais igual com os demais centros criadores de gado do País".*

Já o empresário e também engenheiro Kléber Bezerra, filho do deputado Theodorico Bezerra e um dos que sustentam o império da Fazenda Irapuru acha que a pecuária do Rio Grande do Norte só terá sucesso se forem observados os seguintes itens: 1) dotar o criador de recursos para melhorar o seu rebanho; 2) aumentar o volume das pastagens; e 3) selecionar reprodutores de excelente nível. Como se pôde observar na consulta a inúmeras fontes, é voz geral: todos os criadores do Estado, na sua grande maioria estão preocupados, hoje, com o pro-

Sidney Fonseca: O criador tem que chegar à conclusão que a pastagem e fundamental para que ele desenvolva sua criação".

blema da pastagem para o rebanho que cresce num índice já considerável nos últimos anos e essa nova geração não vai encontrar uma infra-estrutura preparada para oferecer todas as condições ideais de alimentação.

O MAIOR PROBLEMA — Para Sidney Fonseca, criador da raça Schwyz no município de Eduardo Gomes e proprietário da Ducampo, empresa que fornece ao homem do campo máquinas, implementos e ainda assistência técnica, o "*grande problema do Rio Grande do Norte em termos de pecuária é a falta de pastagem como também promover a mineralização do nosso rebanho*". A mineralização do rebanho a que se refere Sidney é a colocação de micro-nutrientes como cobre, enxofre, cálcio suplementar, que vão servir para corrigir as deficiências do gado que na maioria das vezes encontra solos bastante fracos e completamente desprovidos de pastagem.

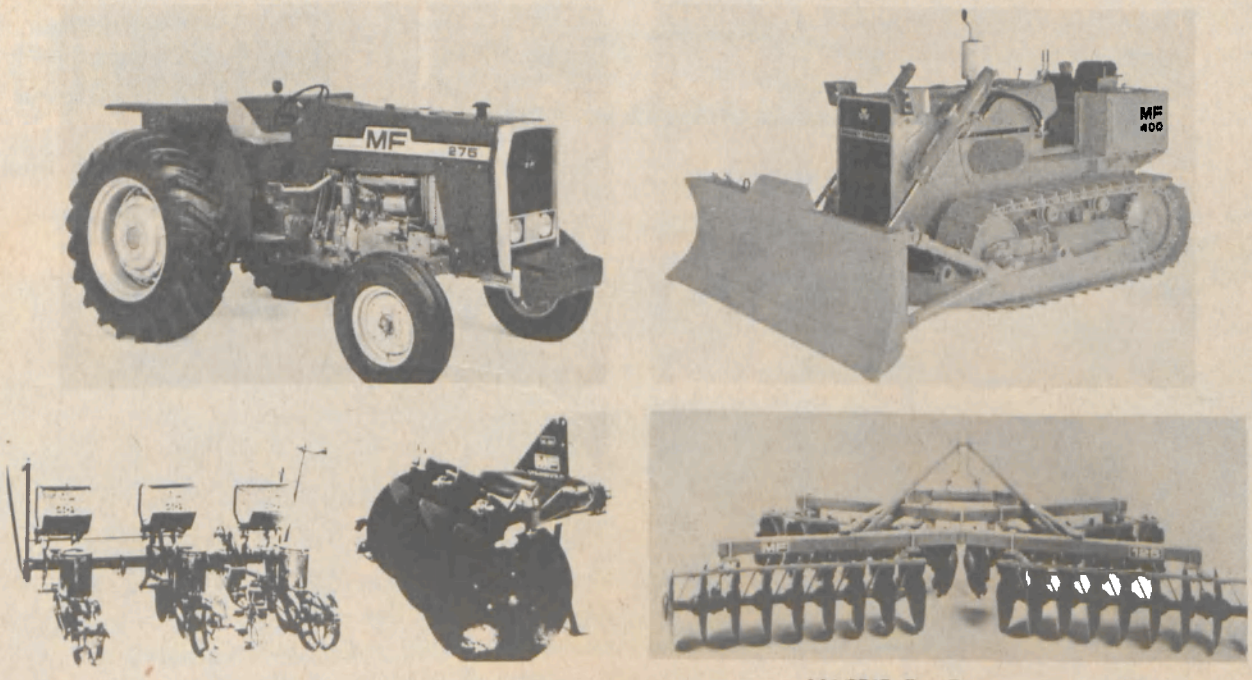
Há dois tipos de capim que são bastante usados por nossos criadores e que têm obtido excelentes resultados. São eles o braquiária e o pangola, havendo ainda os que preferem o green-panic, que é um capim mais nobre, e o buffalo, com as suas três variedades.

O braquiária é mais aconselhável para terrenos arenosos, embora algumas variedades aceitem o terreno úmido. Pode ser plantado na rama ou na semente. O pangola é um capim mais consistente e ideal para terrenos argilosos que não se comparem ao do alto sertão a não ser que seja plantado em várzea. Para esses dois tipos de pastagens, os criadores do Estado, por experiência própria, aconselham a que o gado não seja colocado no cercado logo no primeiro ano após o plantio, sob pena de prejudicar sensivelmente o desenvolvimento do capim.

PREJUDICA A INSEMINAÇÃO — Nos últimos anos o Estado vem sofrendo um avanço muito grande na aplicação da técnica da inseminação artificial que para a maioria tem como principal vantagem a economia na aquisição de um bom reprodutor. Atualmente um touro de raça está atingindo preços bastante elevados e, conseqüentemente, com a inseminação artificial se obtém a melhoria do rebanho com a implantação de sangue puro adquirido por preço relativamente barato. Quando um negócio é rentável e oferece lucros praticamente imediatos, a tendência é uma proliferação cada vez maior. E é exatamente o que está ocorrendo neste campo. Aproximadamente uma dúzia de criadores locais já aplicam a inseminação e os bons resultados obtidos vêm estimulando outros a aderirem a essa técnica.

No entanto, para criadores como Antônio Soares da Rocha, Sidney

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



JESSÉ FREIRE AGRO-COMERCIAL S/A

MATRIZ Rua Teotônio Freire, 283
NATAL — RIO GRANDE DO NORTE
FILIAL Rua Alfredo Fernandes, 4
MOSSORÓ—RN

Fonseca, Kléber Bezerra e Nilton Pessoa de Paula, este último o pioneiro na aplicação da técnica da inseminação no RN, de nada adianta fertilizar as nossas matrizes com sêmen de primeira se não temos condições de oferecer aos filhos o alimento necessário para que ele possa se desenvolver dentro dos parâmetros estabelecidos pela sua raça e de acordo com os seus antepassados. E há os que chegam a afirmar categoricamente que não pode haver inseminação sem pastagem, pois uma coisa depende da outra em todos os sentidos.

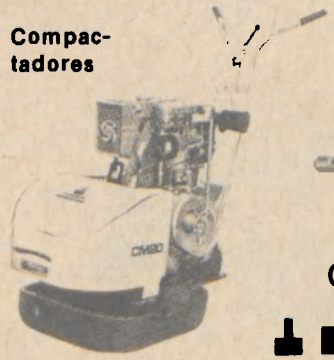
INCENTIVOS — Dessa forma é necessário que se promova uma campanha de conscientização do nosso pecuarista, conforme esclarece Sidney Fonseca: *"O criador tem que chegar à conclusão de que o alimento é um dos produtos mais importantes para que ele desenvolva a contento a sua criação"*.

É PRECISO PLANTAR CAPIM ANUALMENTE, COMO SE PLANTA MILHO E FEIJÃO, PARA QUE O RN DESENVOLVA A PECUÁRIA.

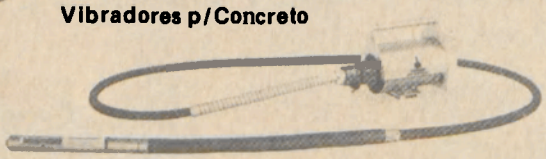
Pelo menos até agora não tem faltado o apoio do Governo Federal. O Banco do Brasil, por exemplo, abre duas linhas de crédito para o financiamento de pastagens: uma é através do Proterra que atualmente sofreu algumas limitações, mas que ainda está sendo largamente utilizado pelo criador; e outra é a aplicação com recursos próprios, esta mais aceita e mais financiável. Tanto por uma como por outra linha de crédito, as facilidades do empréstimo vão depender da capacidade de pagamento do pecuarista. Os juros oscilam entre 10 e 15 por cento ao ano, com um ou mais anos de carência para o início do pagamento. Além do Banco do Brasil, o Banco do Nordeste também pode oferecer crédito e orientação ao pecuarista no que diz respeito ao planejamento da sua plantação de capim. As facilidades existem, como existem também os financiamentos. Resta apenas ao criador do Rio Grande do Norte descobrir que se o capim for plantado anualmente, como é plantado o feijão e o milho ou o algodão, o nosso rebanho aos poucos vai tendo a infra-estrutura necessária para que possa crescer num ritmo mais acelerado, permitindo que o nosso Estado atinja num período mais curto de tempo lugares de maior destaque no cenário da pecuária nordestina.

CEMAC LTDA.

Compactadores



Vibradores p/Concreto



20 ANOS DE TECNOLOGIA COM FIRMA RECONHECIDA

VIBRO DYNAPAC

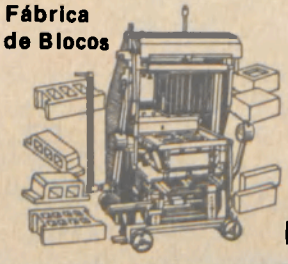
A OPÇÃO QUE FALTAVA

CIA INDUSTRIAL Sta Matilde BRASITALIA

TRATORES DE PNEUS E ESTEIRAS

Betoneiras

Fábrica de Blocos



Tradição de 35 anos

ALFA

Mecânica Alfa S.A.

CEMAC LTDA. — Comércio de Máquinas, Equipamentos, Aparelhos e Peças para Indústria e Agropecuária. Rua Cel. José Bernardo, 976 — CGC 08.310.278/0001-77 — Insc. 20.063.090-3 — Natal-RN — Tels.: (084) 222-1339 — 222-2475 — Telex (081) 1866 — CELT — BR — CX. Postal - 234.

CEMAC LTDA.

Fazenda Serra Caiada

K KLÉBER BEZERRA K

GADO NELORE

EMPREGO — 40 meses — 810 Kg R. G. B.-7047 — Pai GADY 1° Prêmio JOVEM em Caicó e Nova Cruz — 1978.

DINHEIRO — 51 meses — 837 Kg — R. G. A-6365 — Pai CHUMMAK — 1° Prêmio e Reservado Campeão Senior em Nova Cruz — 1978.

FALENA — 20 meses — Controle 796 — Filha de HERCÚLEO — 1° Prêmio Júnior em Nova Cruz — 1978.

Atualmente com 180 matrizes registradas e 50 garrotas controladas (PO e PC), além de 7 reprodutores registrados, todos PO (Puro de Origem), a **Fazenda Serra Caiada**, de propriedade de **Kléber de Carvalho Bezerra** e localizada no Município de Presidente Juscelino, serve de abrigo para um dos plantéis de gado **Nelore** mais selecionado do Rio Grande do Norte.

O desejo de **Kléber Bezerra** de criar a raça **Nelore** vem desde 1965, quando adquiriu os primeiros animais. A partir daí, tudo foi evoluindo normalmente até atingir o que é hoje: um gado selecionado, rigorosamente controlado e concorrendo decididamente para a melhoria do rebanho do Estado.

Em janeiro deste ano, a **Fazenda Serra Caiada** iniciou a aplicação do processo de Inseminação Artificial, utilizando sêmen de reprodutores de alta linhagem do Sul do País, tais como **Florianópolis, Impar, Indio, Hodor, Taghore** e **Hercúleo**. Além da Inseminação Artificial, o rebanho é servido por sete reprodutores, todos com excelente origem genealógica, pois são filhos de genearcas famosos como **Florianópolis, Evaru, Chummak, Gady** (todos de linhagem **Karvadi**) e **Albano**.

Com o objetivo de acompanhar a grande aceitação do mercado de gado mestiço, a **Fazenda Serra Caiada** também realiza o cruzamento de **Schwyz** e **Holandês** com matrizes zebuínas. Todo esse plantel de excelente qualidade, rigorosamente controlado e vivendo dentro dos mais avançados princípios de criação de gado, encontra-se à disposição dos pecuaristas da região. Uma visita vale a pena.

CAPÍTULO — 46 meses — 818 Kg R. G. 6441 — Pai EVARU 1° Prêmio e Campeão Senior em Nova Cruz — 1978.

FUTURO — 18 meses — Controle 946 — Filho de DARAMÚ.

Lote de garrotes P. O. na cocheira.

EMPRESA SANTA IZABEL

A AGROPECUÁRIA FEITA COM TÉCNICAS MODERNAS

Implantação do processo de Inseminação Artificial, implantação de uso e manejo de pastagens artificiais, uso de insumos na área agrícola (plantio de forrageiras, leguminosas, algodão, mamona, mandioca e palma), implantação de modernos métodos administrativos com uso do sistema de rádio interligando todas as fazendas. Todos esses itens indispensáveis para o sucesso de um complexo agropecuário já fazem parte do dia-a-dia da Empresa Santa Izabel Ltda.

Genário Alves Fonseca, ex-reitor da UFRN, hoje inteiramente integrado com a iniciativa privada, está executando um dos mais importantes projetos agropecuários do Estado.

A ESIL que deu os primeiros passos para a sua criação, orientados pela experiência do então gerente do Banco do Brasil, agência de João Câmara, Alfredo Caldas Pires, está implantada no município de Galinhos, entre São Bento do Norte e Guamaré, em uma área de 6.200 hectares. Engloba as Fazendas Santa Izabel, São Cristóvam, Santa Helena, São João, Conceição e Esperança e constitui hoje, na Região do *Mato Grande* do Estado do Rio Grande do Norte, um marco no desenvolvimento agropecuário, utilizando modernas técnicas e contando sempre com a valiosa orientação da EMATER — Escritório de João Câmara, e com o indispensável apoio do Banco do Brasil através de sua antiga e atual administração, constituindo-se na atualidade, um dos seus maiores clientes.

Além de atuação no setor agropecuário, a Empresa Santa Izabel Ltda. também se dedica à construção civil, já tendo conseguido atingir todos os seus objetivos no campo imobiliário e agora dinamizando o setor de construção para órgãos públicos oficiais.

Sua diretoria é composta de homens jovens e dinâmicos como o ex-reitor Genário Alves da Fonseca (diretor-presidente), hoje totalmente voltado para a iniciativa privada, e seus dois filhos, Sidney Fonseca, engenheiro civil, diretor técnico da Empresa, e de Ney Marques Fonseca, médico, agropecuarista e diretor administrativo e financeiro.

AS DOENÇAS MAIS COMUNS AO GADO DO RIO GRANDE DO NORTE

Os pecuaristas e os veterinários informam quais são as doenças mais comuns ao rebanho do Rio Grande do Norte: a aftosa, a raiva e a brucelose. E eles também falam sobre as formas de tratamento, os melhores remédios e até sobre descobertas caseiras que dão bons resultados no combate a certos males do gado

Segundo dados levantados pelo Ministério da Agricultura, as três doenças que mais afetam os nossos rebanhos são: a aftosa, a raiva e a brucelose. Na opinião da grande maioria dos pecuaristas, a mais popular é a aftosa, no entanto a que realmente causa maiores problemas ao rebanho é a brucelose. Além dessas três consideradas as principais, outras moléstias já foram diagnosticadas, estando atualmente erradicadas em virtude de vacinação preventiva ou do tratamento adequado. Entre essas estão o carbúnculo sintomático, carbúnculo hepático, raiva bovina, atrite anti-bacteriana, pneumonia bovina, eptelioma, para-tifo, peste suína (esta atualmente enfrentando o aparecimento de um novo surto de âmbito nacional), pneumonia suína, garrotilha, encefalomielite equina e até raiva canina e raiva felina.

Essa diminuição nos casos de doenças está ocorrendo graças a campanhas de esclarecimento que são constantemente realizadas pelas autoridades da pecuária do Estado. Mesmo assim, por mais que se realizem campanhas, os criadores, principalmente os de pequeno e médio porte estão sempre enfrentando problemas com o rebanho que de uma hora para outra aparece acometido das moléstias mais populares. Tanto a aftosa como a brucelose são combatidas com vacinas que não são facilmente encontradas no comércio

Enoch Garcia tem remédio para a aftosa.

conforme depoimento de criadores, por ocasião das feiras de gado realizadas no Estado. Há carência de vacinas, o que dá margem ao surgimento de uma infinidade de remédios ditos caseiros, uns com efeitos positivos comprovados, mas com pouco substanciamento científico.

A FEBRE AFTOSA — Entre os criadores do Rio Grande do Norte, a opinião da grande maioria é de que a febre aftosa é a doença que mais incide em nossos rebanhos. Esse tipo de doença foi detectado pela primeira vez no início do século XVII, mas só em 1810 chegou ao Brasil. Acometido de febre aftosa, o gado fica com uma temperatura acima de 41 graus e não come, porque sua língua apresenta-se ferida. Baba, e por não comer, vai definhando, perdendo o peso e a capacidade de produzir leite. Um foco de febre aftosa pode ser o primeiro animal atacado pelo mal, já que trata-se de uma doença cíclica, que pode ocorrer até nas épocas de campanha de vacinação preventiva. Os vírus clássicos que causam a doença são os "A", "O" e "C", dos quais já existem no Brasil pelo menos um subtipo de cada.

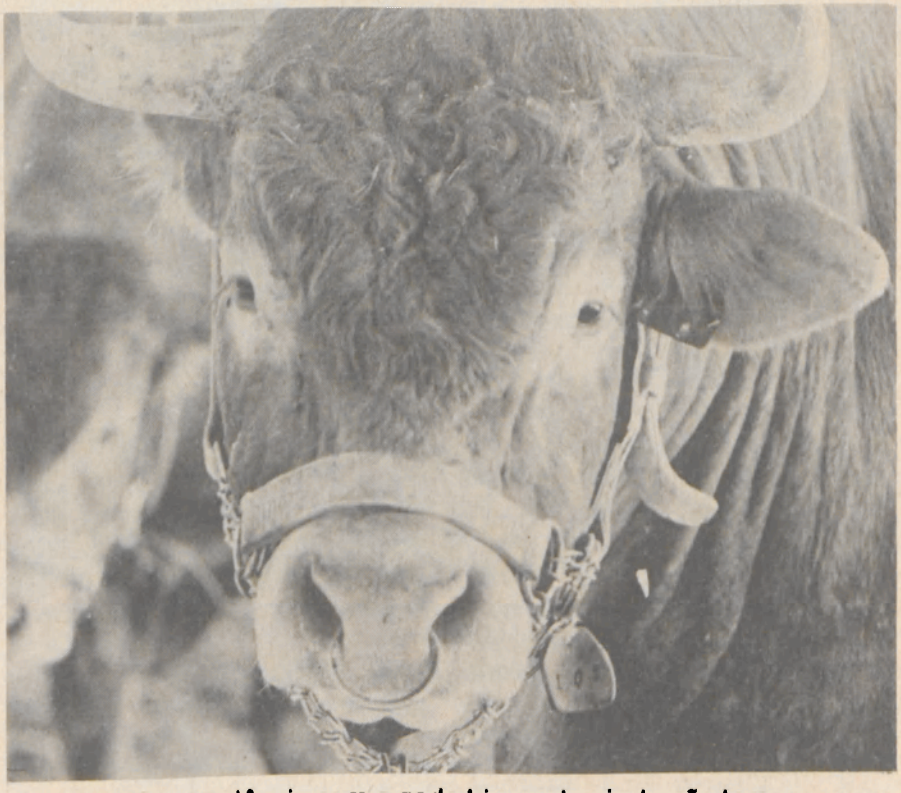
Não há remédios específicos para a cura da terrível epizootia; apenas são usadas as vacinas trivalentes referentes aos principais vírus. O tratamento, a nível oficial, é feito em várias etapas.

OS REMÉDIOS CASEIROS — Por não existir remédios específicos, foram surgindo uma infinidade de medicamentos ditos "caseiros". Entre esses, o mais famoso no RN é o que cura a aftosa descoberto por Enoch de Amorim Garcia, à base de Permanganato de Potássio. Desde a sua descoberta, Enoch Garcia vem recebendo críticas e depoimentos, uns favoráveis, outros decididamente contra Os que atestam a utilidade do medicamento são geralmente criadores que de uma forma ou de outra já comprovaram a eficiência do produto. Os depoimentos contra são dos veterinários, sendo que um deles chegou certa vez a dizer que não conhecia a vacina, mas mesmo assim desaconselha o seu uso. Entre os criadores que já comprovaram a eficiência do produto de Enoch Garcia estão Hélio Nelson, procurador das Fazendas Poço Verde S/A, Manoel Gurgel do Amaral, Gilberto Tinoco, Vicente e Joaquim Alves Flor, e tantos outros.

O DEBATE CONTINUA: QUAL A MELHOR RAÇA PARA NOSSAS CONDIÇÕES?

Uns continuam insistentes com as raças zebuínas. Outros advogam a necessidade do cruzamento do Zebu com uma raça européia, para se obter animais de maior peso. Nesta reportagem, estão algumas idéias acerca do assunto, externadas por pecuaristas e por dirigentes de órgãos públicos ligados à pecuária.

Desde muito tempo que autoridades, estudiosos e simples criador do interior do Estado do Rio Grande do Norte, pensam e meditam na tentativa de encontrar a fórmula ideal em termos de qual seria ou qual será, efetivamente, a melhor raça e que melhor se adapte às condições climáticas do Rio Grande do Norte. Em cima desse tema muita gente já queimou as pestanas. Uns, partiram para a inseminação artificial, processo que permite um maior controle dos reprodutores usados e conseqüentemente das matrizes filhas que vão surgindo. Outros, porém, partiram para a importação pura e simples de animais de outros Estados, principalmente Minas Gerais, promovendo assim os cruzamentos aleatórios e a longa espera dos bons resultados.



A experiência com o gado Limousin ainda não tem resultados conhecidos.

GADO LIMOUSIN — E não faz muito tempo, apenas três anos, passageiros da Air France, desembarcavam no Aeroporto de Eduardo Gomes nada mais nada menos do que cem vacas e oito touros originários da França, da raça Limousin, trazidos pelo governador Tarcísio de Vasconcelos Maia na tentativa de encontrar a raça ideal para o Rio Grande do Norte. E dizia na época o então secretário da Agricultura, Moacyr Torres Duarte:

"O Projeto Limousin se constitui numa tentativa de obter a solução para o grave problema da falta de gado adequado para a pecuária de corte do Estado. Fazendo a importação do gado francês, dava-se o primeiro passo para testar, na prática, algo que na teoria já podia ser considerado certo: aquele era um tipo de gado adaptável ao nosso solo e clima, capaz de suprir as deficiências verificadas no rebanho existente aqui".

Até hoje, decorridos todos esses anos, o gado continua apenas submetido a experiências. Sabe-se que pelo menos um dos itens já foi comprovado: o alto grau de fertilidade. Agora, uma nova fase está sendo testada e talvez a mais importante: cruzar com raças zebuínas já aclimatadas no Estado como Nelore, Gyr e Guzerá. Só depois de obtidos, anotados e analisados todos esses resultados é que se poderá então atestar a viabilidade do projeto.

O GADO IDEAL — Manoel Gurgel do Amaral, criador há mais de 50 anos e homem bastante conhecido no comércio de implementos agrícolas, tem uma opinião formada a respeito da melhor opção de raça para ser criada no Estado. Além disso, apresenta alguns argumentos para a melhoria do nosso rebanho. Ele diz, por exemplo, que *"o gado só pode ser criado em cercados se for dentro de uma faixa litorânea de 50 a 70 quilômetros. Aí sim, podemos jogar o capim elefante, braquiária, buffel le colonião, além de outras variedades"*.

E prossegue:

"Já nas regiões onde a pastagem depende muito do inverno, só podemos criar, dentro do ponto de vista rentável, com ração complementar, ou seja, o gado semi-estabulado, pois de setembro até dezembro os capins secos nos tabuleiros e nas caatingas são castigados pelo sol, vento e poeira, perdendo quase por completo o seu valor nutritivo. Somente depois da colheita do algodão é que se pode botar o gado, já emagrecido e fraco, dentro dos roçados para aproveitamento das ramas do algodão, feijão, etc".

E diz mais:

"Aconselho, portanto, a construção de açudes para o plantio de capim e a irrigação das várzeas dos rios e riachos, aproveitando-se as águas do subsolo, pois só assim obteremos ração complementar para a manutenção do gado".

As raças zebuínas são melhor adaptáveis ao Nordeste, mas as raças européias são mais rentáveis, em termos de carne e leite.

Infelizmente para Manoel Gurgel do Amaral e para toda a população de pecuaristas e agricultores do Estado, não há nem uma confirmação oficial para a implantação de programas que visem o atendimento a esses objetivos. Se existe alguma coisa, ainda está numa fase tão inicial que nem fluidos de informações foram conseguidos das autoridades governamentais. Resta apenas a esperança, tomando-se por base as palavras do candidato à Presidência da República, João Batista Figueiredo, que deverá ter seu nome homologado dentro dos próximos dias, de que todo o período do seu Governo vai ser dirigido para a agricultura e pecuária do Nordeste, únicas opções, segundo ele, para obtenção de um desenvolvimento rápido e gradual desta sofrida parte do Brasil.

Mas, Manoel Gurgel é taxativo quanto a raça mais aconselhável para o Estado:

"Acho que a raça Schwyz, boa produtora de carne e leite, depois de cruzada com o Zebu-Guzerá, é a mais aconselhável para o sertão do Rio Grande do Norte. O gado Zebu é o mais forte e, se fizermos o cruzamento dele com o gado europeu das raças Schwyz, Simental, Limousin, Holandês e Polled-Angus, acho que teremos o gado ideal para a nossa região, pois o habitat da raça Zebu-indiana é mais precário que os nossos sertões".

Se Manoel Gurgel do Amaral não pode ficar tão esperançoso quanto ao problema da construção de açudes e sistemas de irrigação nos secos sertões, pelo menos já pode curtir as esperanças alvissareiras de que inúmeras experiências começam a ser feitas em todas as partes do Estado do Rio Grande do Norte, todas visando o maior e mais rápido aprimoramento da nossa raça bovina.

FAZENDA ARCO VERDE

Sidney Marques Fonseca

GADO HOLANDÊS E SCHWYZ

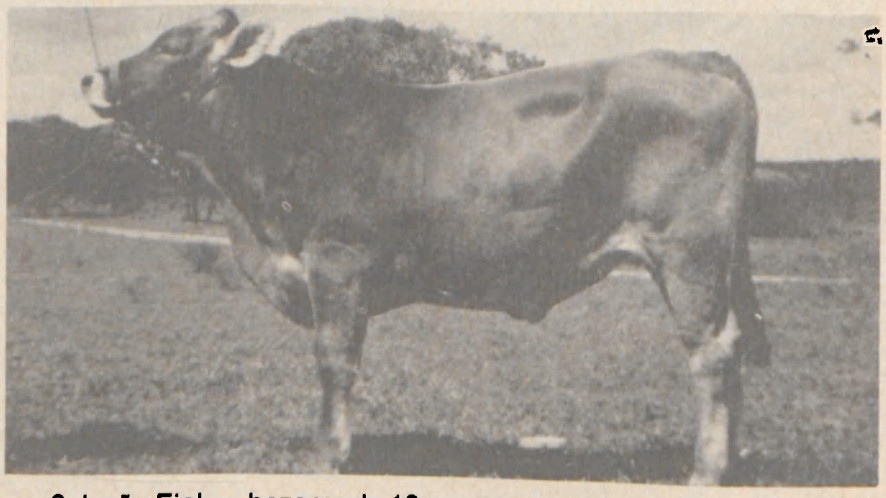
A **Fazenda Arco Verde**, localizada no Município de Eduardo Gomes, de propriedade de **Sidney Marques Fonseca**, faz com absoluto sucesso a seleção de gado leiteiro **Holandês** e **Schwyz**. Atualmente, conta com um plantel de cem matrizes. O gado **Schwyz** é da variedade **Brown** (leiteiro), originário dos Estados Unidos. É o único criador do Estado que mantém exclusividade nesse tipo de raça. Há no Estado outros pecuaristas que executam a criação de forma diversificada. Todo o plantel **Schwyz Brown** tem origem do **Capitão Bezerra**, do Ceará, o terceiro produtor no Brasil a importar animais dessa raça.

Com respeito ao gado **Holandês**, as vacas são fecundadas com sêmen de touros de alta linhagem, o que fará com que o rebanho seja dos mais aprimorados do Estado dentro dos próximos anos. O processo de Inseminação Artificial, que é feito com a supervisão técnica da **DUCAMPO**, atinge também os animais do rebanho **Schwyz** que, além disso, dispõem de um reprodutor de nome **Seleção Fiel**, filho do grande campeão **London de Camandocáia**, um dos **Schwyz Brown** mais conhecidos no Brasil e falecido recentemente.

A venda de tourinhos de ambas as raças é feita normalmente e há animais para pronta entrega. A pecuária do Rio Grande do Norte está a necessitar de uma melhoria gradual e progressiva a médio e até a curto prazo. Nosso rebanho, principalmente o leiteiro, necessita de experimentar um índice de elevação muito grande, já que estamos ingressando numa fase perigosa onde a nossa bacia leiteira já não é mais suficiente para o abastecimento da população. Dessa forma, a **Fazenda Arcoverde** está oferecendo uma opção válida para que o pecuarista potiguar possa partir para uma completa melhoria no rebanho até então carente de bons reprodutores e boas matrizes.

Baronesa, a Grande Campeã — Vaca Adulta, na Exposição de Nova Cruz/78.

Riviera, a Grande Campeã — Vaca Adulta, na Exposição de Caicó/78.



Seleção Fiel — bezerro de 13 meses, filho do Grande Campeão London de Camandocai, desponta no Nordeste como o seu melhor substituto.

ARISTIDES PORPINO FILHO

Venda permanente de gado SCHWYZ, HOLANDÊS, NELORE e mestiço de CHAROLÊS

Aristides Porpino Filho, de tradicional família do Município de Nova Cruz, mantém nas Fazendas Ubaeiras, no Município de Elói de Souza, e Jacu, no Município de São José de Campestre, uma venda permanente de reprodutores das raças Schwyz, Holandês, Nelore e mestiços de Charolês (filhos de São Carlos do Marabé - Puro de Origem – Registro 8413 do Herd-Book Collares – Associação do Registro Genealógico Sul-Riograndense – Pelotas – Rio Grande do Sul).

Numa época em que estamos sofrendo uma concorrência violenta de outros Estados no que diz respeito ao gado de corte, as Fazendas Ubaeiras e Jacu mantêm engorda de bois para abate e comercializam garrotas Zebu para engorda. Também são criados e mantidos animais zebuínos com predominância de matrizes da raça Nelore. Aristides Porpino Filho está iniciando agora, com supervisão técnica da DUCAMPO, o processo de Inseminação Artificial, o que provocará um aumento vertiginoso na qualidade e na pureza do rebanho.

Para atender aos criadores de gado leiteiro que estão constantemente necessitando de promover uma renovação em todo o rebanho, Ar istides Porpino Filho mantém comercialização de garrotas Holandês procedentes da bacia leiteira de Alagoas, uma das mais famosas da região.

Aristides Porpino Filho se coloca à disposição dos pecuaristas do Rio Grande do Norte. Diz ele que há um adágio popular que afirma: "Conversando os homens se entendem". E se a conversa vai girar em torno de um produto de alta qualidade inquestionável, o caminho para um bom entendimento e para a concretização de grandes negócios já estará mais aberto e mais promissor.

EXISTE OTIMISMO ENTRE OS REVENDEDORES DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS

O mercado de máquinas agrícolas no Rio Grande do Norte já foi melhor. Hoje ele se encontra estacionário, embora as empresas que revendem tratores estejam cheias de otimismo. A cada dia aumenta o número dos agricultores que compreende a importância da mecanização; mas o preço das máquinas e a burocracia para se conseguir crédito bancário são empecilhos que emperram o desenvolvimento do setor.

A mecanização agrícola vem prestando um significativo apoio ao desenvolvimento norte-rio-grandense. Já se percebe uma certa conscientização por parte dos homens do campo, que agora não demonstram ceticismo e até desconfiança (muitos por medo dos preços) na aquisição de máquinas e implementos para a lavoura. O fato é que as empresas do ramo estão satisfeitas com o volume de vendas e confiantes de que as perspectivas para o futuro são amplamente promissoras, baseadas principalmente em declarações governamentais que indicam uma preocupação especial com a agricultura no próximo quadriênio.

Nas feiras agrícolas, os stands do comércio de tratores são muito procurados e as vendas aumentam.

VOCAÇÃO NATURAL — "O *Brasil é um país essencialmente agrícola. Não é de hoje que se procura conscientizar os agricultores para a necessidade da mecanização agrícola*" — afirma o experiente agropecuarista José Gondim que também se refere ao volume de negócios da Comercial Wandick Lopes S/A, empresa da qual é diretor-técnico:

"*Há mais de 15 anos que comercializamos com máquinas e implementos agrícolas. E já vendemos no Rio Grande do Norte cerca de 1.500 tratores, distribuídos por praticamente todos os municípios*". Recorda que "*no início as vendas quase que não existiam*". As vezes, vendia-se apenas um ou dois tratores por ano. Informa, por outro lado, que essa arrancada nas vendas das máquinas e implementos aconteceu a partir de 1972.

"*Sentimos aí, o começo de uma conscientização para o incremento da mecanização da agricultura*".

José Gondim analisa a situação atual e crê firmemente que somente através da mecanização é que a agricultura irá se desenvolver e alcançar maior produtividade. Ressalta que já se sente até carência de mão-de-obra no campo e ilustra que uma máquina, como por exemplo, uma plantadeira de cana, faz, "*em um dia de serviço, utilizando sete homens, o mesmo que setenta trabalhadores braçais*".

O CRÉDITO — Quanto aos problemas para a compra de tratores e implementos agrícolas, ele adianta que só existem dificuldades nas ocasiões em que os bancos fecham suas linhas de crédito. Isso é fatal para os negócios porque 99% dos financiamentos são executados através do Banco do Brasil e do Banco do Nordeste.

Os tratores da Comercial Wandick Lopes são da linha Walmet e

existem a partir de 52 CV a 116 CV. A exemplo de outras empresas, evita-se a divulgação detalhada dos preços (por causa da concorrência). Mas esses valores variam entre Cr$. 170 mil e 300 mil dependendo do porte da máquina e do número de equipamentos opcionais. Os tratores de esteira são mais caros, chegando a ate Cr$ 1,5 milhão.

Para se adquirir uma dessas máquinas, é necessário se encaminhar um pedido junto à EMATER, que elabora um projeto, posteriormente aprovado (ou não) pelos bancos oficiais. As empresas recebem o dinheiro na aprovação, enquanto os agricultores recebem o financiamento pelo prazo de cinco e oito anos, com juros que variam entre 10 e 15% ao ano.

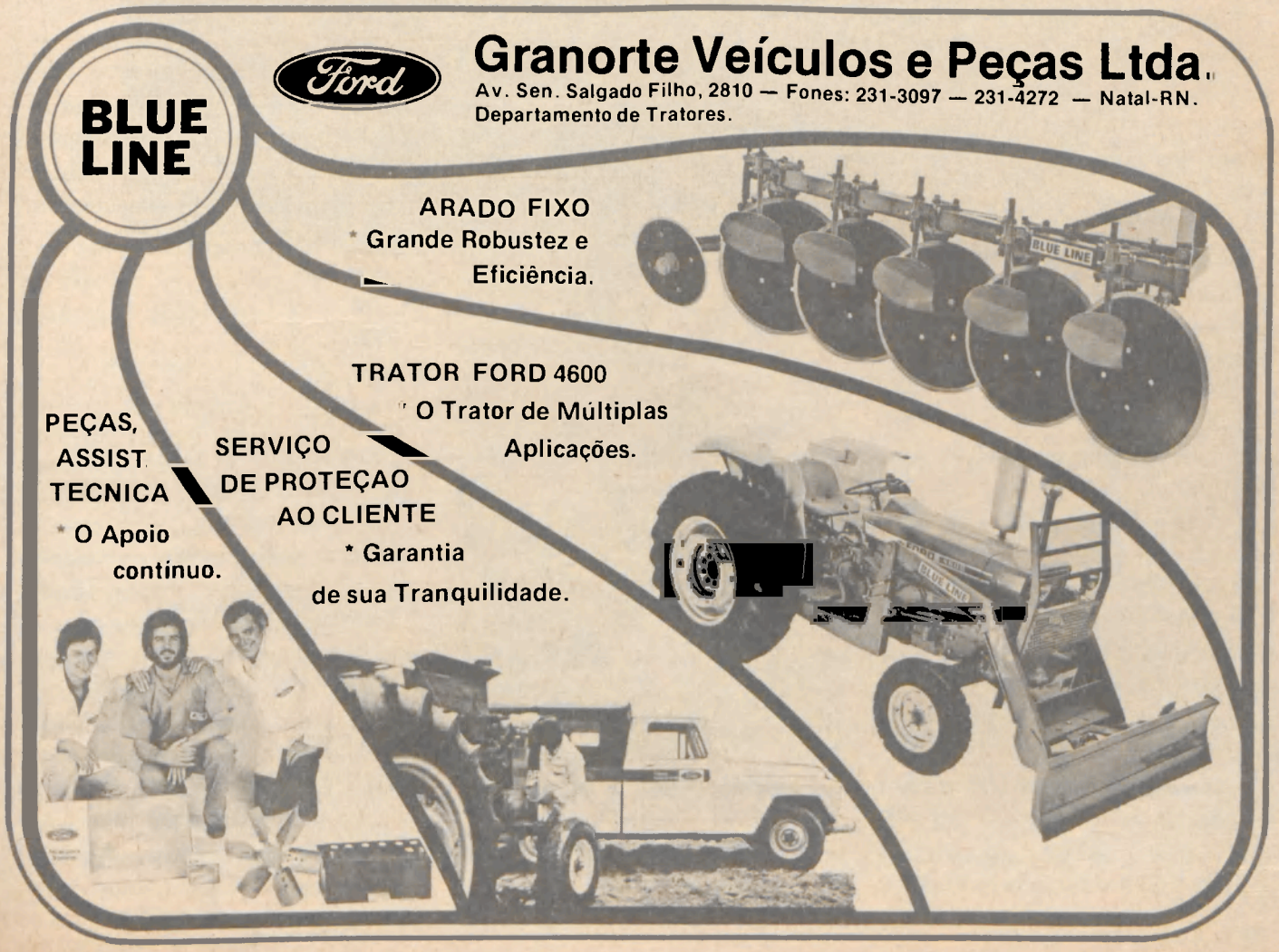
BUROCRACIA GRANDE — Entrando no mercado de tratores em novembro do ano passado, a Granorte Veículos Ltda. já pensa em abrir uma loja nova *"exclusivamente para vender tratores e implementos agrícolas"*, conforme diz com euforia o gerente de vendas João Batista Cavalcanti.

José Gondim, da Comercial Wandick Lopes, não esconde o seu otimismo.

"Até hoje, em apenas 10 meses de atuação no ramo, vendemos cerca de 140 tratores" — afirma com entusiasmo, não esquecendo de fazer apologia dos seus produtos.

João Batista acha que as perspectivas são muito promissoras, mas lamenta que as vendas não sejam melhores devido aos entraves burocráticos:

"A burocracia é muito grande. Às vezes passa-se 60 dias entre a EMATER e os Bancos — para que o projeto seja aprovado. Veja que, para comprar um automóvel de luxo, o cliente não tem problema e recebe o carro na mesma hora. Tudo tranquilo. Mas, numa transação dessa,



que tem uma finalidade muito mais importante, perde-se um tempão" — lamenta ele.

Os tratores da Granorte Veículos são da linha Ford, exclusivamente máquinas de rodas e variam de 63 a 79 CV.

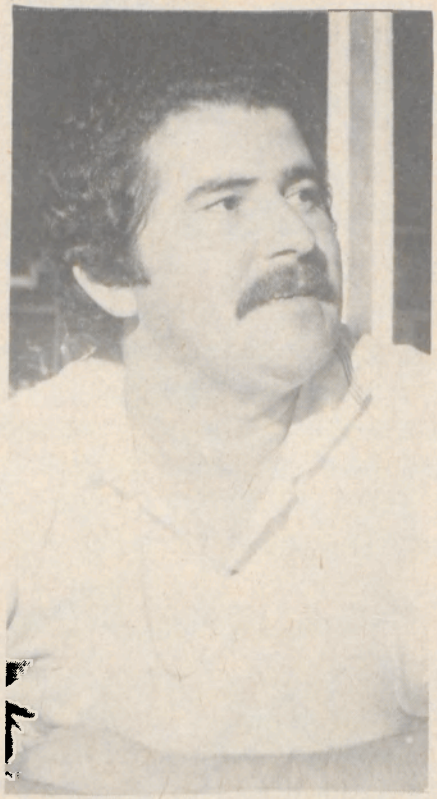
CAPITAL DE GIRO — De uma maneira geral, todas as empresas desse setor têm problemas similares, prestam os mesmos serviços e possuem idênticas aspirações. É um mercado que envolve altas transações e, em função disso, tem que empregar um *"capital de giro muito grande, porque as máquinas são caras e, quando um projeto é aprovado, a gente tem que ter a mercadoria disponível"* — adianta o diretor-financeiro e administrativo de *Jessé Freire Agro-Comercial S/A* Francisco Pandofe. E complementa:

"Estamos no mercado há uns 10 anos. E somente no ano passado vendemos 116 máquinas. Nossos tratores são de 44 a 110 CV e temos apenas um modelo de trator de esteira".

O chefe de vendas de Jessé Freire Agro-Comercial é Poti Lamartine que aponta um detalhe *"fundamental para toda revenda":*

"É importantíssimo garantir uma boa assistência técnica aos clientes".

INDEFINIÇÕES — Paula Irmãos é uma das empresas mais antigas do Estado atuando no setor, explica o seu gerente de vendas Francisco Alfredo Fortuna. Mas lamenta que ultimamente o comércio de tratores tem passado por muitos problemas, a partir da indefinição dos agentes financeiros e da falta de conhecimentos técnicos de quem se dispõe a



João Batista Cavalcanti, da GRANORTE, confia no mercado

Francisco Pandofe, de Jessé Freire Agro-Industrial, analisa o movimento dos últimos meses e fica satisfeito.

comprar máquinas agrícolas.

Para justificar essas considerações, Fortuna aponta a política de crédito adotada pelo Banco do Brasil, que em muitas ocasiões fecha as portas ao financiamento ao agricultor. Sobre o nível técnico do mercado, ele afirma:

"Tem gente que pensa que um trator grande é melhor e que um pequeno não pode puxar um arado".

A reclamação do dirigente de Paula Irmãos pode estar relacionada ao fato de que sua linha de tratores (*Agrale*) é de máquinas de pequeno porte de 16 a 36 CV (as únicas de dois e um cilindros). Fortuna ressalta que o tamanho dos veículos é compensado pelo seu baixo preço, pelo menor consumo de combustível e manutenção mais barata.

Apesar da situação, Fortuna se envolve no mesmo otimismo dos outros revendedores de máquinas e implementos agrícolas, opinando que *"só podemos esperar coisas boas, a começar pelas declarações do General Figueiredo, de que irá dar grande ênfase ao desenvolvimento da agricultura no seu governo".*

SITUAÇÃO — É assim, portanto, que a mecanização agrícola caminha no Rio Grande do Norte. Otimismo geral, vendas em ascenção, perspectivas promissoras e confiança no futuro. Falta, no entanto, maior conscientização dos agricultores, e que as linhas de crédito oficial sejam dinamizadas. E não seria nada mal uma providência do governo no sentido de impedir o aumento galopante dos preços dos tratores e dos implementos, como tem acontecido.

Fazendas Poço Verde S/A

CRIAÇÃO RACIONAL DE GADO NELORE

As **Fazendas Poço Verde S/A**, projeto agropecuário enquadrado no **FINOR** e aprovado pela **SUDENE** está implantado nos Municípios de Tangará, São José de Campestre e Serrinha, em plena atividade e com todas as obrigações sociais rigorosamente em dia. É administrado pelo criador Hélio Nelson e abrange uma área de 1.781 hectares, comprados ao preço de Cr$ 12 mil, cada, o que prova o valor das suas terras, privilegiadamente encravadas numa das melhores regiões do Rio Grande do Norte, Estado que na sua grande maioria está sendo constantemente massacrado pelos rigores da seca.

Na **Fazenda Passagem do Meio** o projeto está dando seqüência à criação de gado mestiço de **Holandês** para leite. Dispõe de aproximadamente cem matrizes, um terço, portanto, do previsto no projeto (300). Grande parte de pastagem formada por capim Brachiaria e Búfalo Grass, para pisoteio, já está plantada, além de também possuir grande quantidade de capim Napier.

As **Fazendas Poço Verde S/A** dispõem de modernos estábulos para deleitar permanentemente mais de cem matrizes, com currais, depósito de ração, tanque de melaço, depósito de máquinas, casa de administração e abastecimento d'água para suprir as suas necessidades, encanada diretamente da cidade de Tangará e fornecida pela **CAERN (Companhia de Águas e Esgotos do Rio Grande do Norte)**, apesar da propriedade **Passagem do Meio** ser cortada pelo Rio Trairi (perene). A empresa ainda está instalando energia elétrica para melhor funcionamento do projeto. Essa propriedade é cortada por estradas asfaltadas que vão em demanda do Seridó e do vizinho Estado da Paraíba.

A **Fazenda Poço Verde**, também integrante do projeto e localizada nos municípios de Serrinha e São José de Campestre, já se encontra com 80% de sua área desmatada. É dividida em 12 cercados de capim Pangola, suportando a criação de mais de mil cabeças de gado. Atualmente existem 600 cabeças de gado **Nelore**, entre novilhas, matrizes e touros controlados. É cortada em seu todo pelo Rio Jacu (perene), existindo, portanto, grande abundância d'água. Possui 46 casas de colonos, igreja, escritório de administração e modernos currais, tornando assim um projeto que num futuro bem próximo será altamente rentável para a pecuária do Rio Grande do Norte.

PROGRAMA DA EMATER-RN DEDICA ESPECIAL ATENÇÃO À PECUÁRIA

A EMATER-RN atua em 128 dos 150 municípios do Rio Grande do Norte, prestando assistência técnica e desenvolvendo programas de apoio ao desenvolvimento da agricultura e da pecuária do Estado.

Um programa de grande envergadura de assistência à pecuária do Rio Grande do Norte está sendo desenvolvido pela EMATER-RN (órgão vinculado à Secretaria da Agricultura), que visa a promoção do homem rural através de técnicas modernas e orientação para melhoria do nosso rebanho e, por conseguinte, elevando a produtividade, o produto e a renda.

Em termos de bovinocultura, corte e leite, a EMATER-RN trabalha na área de alimentação, sanidade e melhoramento genético, em quase todo o Estado (128 municípios), sendo que para execução dessas grandes diretrizes conta com o crédito agrícola, um instrumento que vem facilitar a introdução de novas tecnologias.

META PARA 78 — Dentro de um contexto que envolve 25 mil agropecuaristas, em todo o Estado, a EMATER-RN estabeleceu como meta para 1978 a prestação de assistência a 6.036 criadores, dos quais 1.895 se dedicam à pecuária leiteira.

De um rebanho de aproximadamente 720 mil reses em todo o Estado, serão atingidos, em termos de rebanho de corte, 175.850 reses, e em termos de rebanho leiteiro, 57.350, ou seja, mais de um terço dos nossos bovinos receberão a assistência da empresa.

ALIMENTAÇÃO — Por conta da localização do Estado, em quase toda zona semi-árida, a EMATER-RN trabalha com intensidade para melhorar as condições de alimentação do rebanho. E para tanto orienta a introdução de forrageiras, com implantação de campos de pastagens, gramíneas, leguminosas e forrageiras de corte (capineiras).

Esta ação é complementada com a parte de armazenamento, através da prática de silagem e fenação, para que não haja problemas de alimentação do gado no período crítico da seca. Outra ação da EMATER é fomentar a prática de mineralização do rebanho para compensar o valor nutritivo das pastagens.

MELHORAMENTO GENÉTICO — Por meio do crédito rural, são introduzidos ao rebanho do Rio Grande do Norte matrizes e reprodutores de raça, no sentido da melhoria genética do rebanho. Só no setor de gado de corte foram introduzidas 5 mil matrizes, prevendo-se um considerável aumento deste programa, em 1979.

O mesmo acontece com os bovinos de leite, dentro do plano de tornar auto-suficiente as bacias leiteiras do Estado.

A Operação do crédito rural é feita da seguinte maneira: por solicitação do pecuarista, a EMATER elabora o projeto e o encaminha à Carteira Agrícola do agente financeiro, para aprovação. Durante a execução do projeto, a EMATER o acompanha tecnicamente.

As melhorias genéticas, são feitas com gado Zebu, para o animal de corte, e de puro sangue Holandês, ou mestiço Zebu com Holandês, para o animal de leite.

SANIDADE — Outro fator importante que merece a atenção da EMATER-RN, é o trabalho de educação e motivação para a saúde animal, realizado em todos os seus escritórios, como programa complementar à ação do órgão específico, o PRONASA — Programa Nacional de Sanidade Animal, da Secretaria da Agricultura.

Levando novas tecnologias ao homem do campo, a EMATER-RN possibilita maior produtividade e maior lucro à agricultura.

Os extensionistas da EMATER orientam para que os projetos assistidos utilizem o PRONASA, que oferece exame, vacinação contra aftosa, raiva e brucelose e vermifugação, o que torna o rebanho imune às doenças tradicionais.

CAPACITAÇÃO — Para multiplicar a ação de assistência técnica, a empresa promove treinamento de capacitação dos produtores rurais, através de convênio existente entre o SENAR (Serviço Nacional de Mão-de-Obra Rural) e EMBRATER (Empresa Brasileira de Assistência Técnica e Extensão Rural). E dentro desse convênio a EMATER-RN já promoveu o treinamento de 8.160 produtores rurais, tanto na área da agricultura como da pecuária. Os cursos são ministrados pelos próprios extensionistas.

CAPRINOS E OVINOS — A atenção e orientação técnica à Caprinovicultura potiguar, por parte da EMATER, começou a ser desenvolvida há menos de dois anos, em 29 municípios, por conta do inexpressivo rebanho. Em 1978, no entanto, a meta é beneficiar 1.265 produtores, atingindo a um rebanho de 45.765 cabeças.

Trata-se de duas explorações auxiliares da atividade bovina, com 40% de sua produção destinada ao auto-consumo das fazendas, assegurando ao trabalhador rural a alimentação básica e protéica animal de que necessita, ao mesmo tempo em que gera uma renda adicional na venda de excedente.

MODIFICAÇÕES — O que caracterizava o rebanho bovino e caprino do Rio Grande do Norte era o baixo índice tecnológico utilizado, um plantei de baixa mestiçagem, alimentado quase que totalmente com o aproveitamento da pastagem nativa já utilizada pelo rebanho bovino, isto sem falar nos aspectos sanitários deficientes.

Diante desse quadro, a EMATER-RN se propôs a modificar o panorama, através de orientação aos caprinovinocultores, para formação de pastagens específicas, controle à parasitose, instalações adequadas e melhoria genética do rebanho.

De imediato foram realizados cursos de capacitação aos técnicos envolvidos no programa, com estágio no Centro Nacional de Caprinos da EMBRAPA, e também treinamento de mão-de-obra para desenvolver a capacitação dos criadores.

MAIS AÇÃO — Além da assis-

tência à pecuária, a Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural do Rio Grande do Norte atua na transferência tecnológica, agropecuária e gerencial, incluindo a racionalização do processo produtivo, visando obter em conseqüência, mudanças tecnológicas e gerenciais adequadas; promover a orientação adequada à comercialização agrícola; fomentar a adequada utilização do crédito rural; fomentar o aumento da produção e da produtividade agrícolas; promover a melhoria das condições de vida das famílias rurais; colaborar com os órgãos competentes do Setor Público Agrícola, na formulação e execução da política de Assistência Técnica e Extensão Rural.

E dentro desta filosofia, a EMATER participa do POLONORDESTE, através da integração aos programas "RURALNORTE", "Serra do Martins", "Serra do Mel" e "Sertanejo", do programa de Perímetros Irrigados, além de orientação aos plantios de algodão arbóreo e herbáceo, da cana-de-açúcar, do milho, do feijão, da mandioca, do projeto de Baixa Renda — Produtores Rurais, e do PESCART.

RURALNORTE — Neste programa, a EMATER está presente, atualmente, em 11 municípios. Porém em 1979 ampliará seu campo de ação para 55 municípios, compreendendo as regiões do Seridó, Centro Norte e parte do Oeste, prestando assistência técnica junto a pequenos produtores, incentivando-os ao consórcio de algodão arbóreo com milho e feijão, e executando, em convênio com a CIDA, o sub-projeto de Compra Antecipada da Produção (CAP), cuja meta é a promoção de pequenos produtores que passam a ter mercado garantido para sua comercialização.

Para execução do RURALNORTE, envolvendo os sub-projetos do crédito rural assistencial e Compra Antecipada de Produção, foram destinados recursos na ordem de Cr$ 63,5 milhões e a meta é atingir 6.500 produtores e respectivas famílias.

No Litoral e no Agreste, a EMATER assiste à cultura da mandioca, conseguindo duplicar a produção.

SERRA DO MARTINS — A presença da EMATER, neste programa, é concentrada em sete municípios da Zona Serrana, executando a mesma assistência prestada no RURALNORTE, quanto à Cafeicultura, milho, feijão, mandioca, algodão, suíno e bovino de corte. Os recursos destinados são da ordem de Cr$ 2,4 milhões, atingindo 2.144 produtores e respectivas famílias.

Na Serra do Mel e Lagoa do Boqueirão, onde estão sendo implantados projetos de colonização agrícola, pelo Governo do Estado, de cultura básicas do caju e do coco, a EMATER continua a executar assistência técnica e, para 1979, está prevendo ampliar o número de Vilas atingidas.

SERTANEJO — Concebido pela SUDENE, para execução em todo o Nordeste, o Projeto Sertanejo está presente no Rio Grande do Norte, atualmente, em seis Núcleos, sediados em Mossoró e João Câmara, sob a orientação do Governo do Estado, em Pau dos Ferros, Açu, Caicó e Acari, sob a orientação do DNOCS.

A EMATER desenvolve as suas atividades extensionistas em todos os seis núcleos e o que caracteriza a sua ação é a formação de uma infra-estrutura nas fazendas, de resistência aos períodos de seca que assolam o nosso Estado.

PERÍMETROS IRRIGADOS — Tendo como objetivo transformar o colono num empresário capaz de produzir renda suficiente, para o seu desenvolvimento sócio-econômico, a EMATER-RN e o DNOCS executam um projeto de assistência técnica aos Perímetros Irrigados de Cruzeta e Itans/Sabugi, em Caicó, onde são desenvolvidas culturas de ciclo rápido, como é o caso do feijão, do tomate, da cebola, da banana e do arroz.

A orientação técnica vai desde o preparo das sementeiras, desbrota, adubação, tratos culturais e fitossanitários, até a colheita, quando toda produção fica a cargo do setor de comercialização do DNOCS. Este ano atinge 30 colonos de Cruzeta e 84 do Itans/Sabugi, e há possibilidades do programa ser implantado em Pau dos Ferros, o que está

O agropecuarista potiguar recebe da EMATER a orientação especial para que obtenha crédito bancário mais facilmente.

dependendo apenas da conclusão de obras de infra-estrutura.

BAIXA RENDA — A EMATER está executando o Projeto de Baixa Renda, que tem como objetivo a melhoria da renda e o aumento da disponibilidade de alimentos básicos, bem como para o desenvolvimento de alguns serviços sociais dentro da comunidade, principalmente aos relacionados com a melhoria de saúde e do nível nutricional. Ele está implantado nas Micro-Regiões de Natal, Agreste Potiguar, Borborema Potiguar, Seridó, Sertão de Angicos, Salineira, Açu-Apodi e Serrana, contemplando 33 municípios e envolvendo 5.400 famílias. Na pecuária do leite, o Projeto está assistindo 5.000 cabeças, com 1.235 produtores e em caprinovino, 550 criadores, com 4.000 cabeças.

O projeto conta com o Crédito Rural, que representa o suporte para o seu desenvolvimento, proporcionando um incremento à produção e produtividade das Unidades Produtivas, levando ao conseqüente aumento da renda familiar, meta prioritária para a melhoria da condição de vida do público beneficiário. O montante do custeio agrícola, em 1978, é de Cr$ 2.594.000,00, e o que é mais relevante: em quase sua totalidade com acesso pela primeira vez, o que antes era quase impossível.

A comercialização dos produtos é feita através de cooperativas, dentro do Projeto de Comercialização de Alimentos Básicos do Nordeste, através da CIDA/Cooperativa/Cobal/CFP e BNCC, que visa além da garantia de mercado, a organização da redução dos canais de comercialização. As cooperativas beneficiadas receberam do BNCC um crédito aberto de Cr$ 2.725.450,00, que é orientado no sentido da rotatividade, para comercializarem junto aos pequenos produtores, tendo como meta a aquisição de 20% dos excedentes de feijão e milho. A COBAL funciona como órgão de apoio na regularização do mercado.

Quanto à saúde e higiene, o maior volume de trabalho é resultante das ações diretas de 83 Mini-Postos de Saúde, que beneficiam 5.400 famílias, incluindo 1.750 gestantes e 1.936 nutrizes, destacando-se a parte de assistência pré-natal, controle de doenças transmissíveis e outras medidas profiláticas dirigidas aos grupos de lactentes, pré-escolares e adultos.

ALGODÃO — Por representar a principal atividade agrícola do Estado, a Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural do Rio Grande do Norte tem atenção especial para com o algodão. O Arbóreo, que é consorciado ao milho e feijão, tem assistência em 120 municípios, enquanto o Herbáceo, que representa de 16 a 18% do total de algodão produzido, tem orientação em 25 municípios da Micro-Região do Agreste Potiguar.

A assistência técnica é voltada para o uso de sementes selecionadas, plantio correto, tratamentos cultural e fitossanitários, conservação do solo, orientação quanto a política de comercialização voltada para o produtor, colheita e armazenamento. Os produtores assistidos também se beneficiam do crédito rural orientado.

MANDIOCA — Utilizando a mesma política assistencial à cultura da Mandioca, a EMATER está presente no Agreste e Litoral e os resultados já estão sendo obtidos, principalmente com a recomendação do uso do adubo químico, que está sendo o responsável pela produção em dobro. O plano piloto de incentivo à mandioca ocupa uma área de 362 hectares, atingindo 29 produtores e visa difundir, cada vez mais, o uso de fertilizantes. Uma área de plantio que tradicionalmente produzia apenas 10 toneladas, hoje já produz 20 toneladas de mandioca, em média.

Outros trabalhos da EMATER se relacionam com a assistência técnica aos pequenos e médios plantadores de cana, na faixa litorânea, também dentro da política orientada em benefício da nossa agricultura.

POLÍTICA CERTA — Os bons frutos da nova política da EMATER-RN, presente em quase todo o Estado e atuando nos mais diferentes setores de promoção do Homem Rural, são resultantes da filosofia de trabalho implantada pela sua Diretoria Técnica, que tem como presidente Manoel Gomes Pereira; diretor-técnico Demócrito de Almeida Assis; e diretor-administrativo Francisco Dagmar Fernandes.

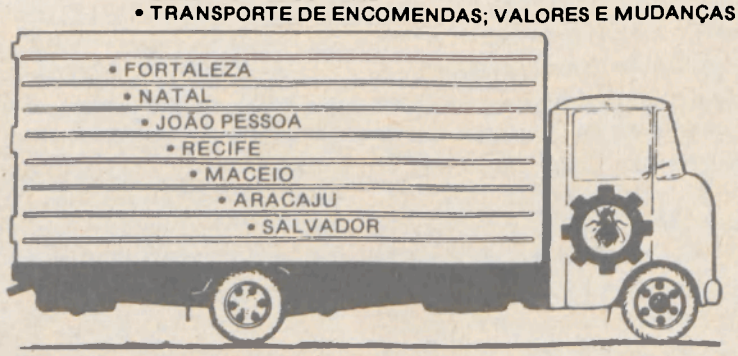
ESTA MARCA REPRESENTA A SOLUÇÃO PARA O SEU PROBLEMA. NÃO IMPORTA QUAL SEJA ELE.

SOMOS UMA EMPRESA DE SERVIÇOS A SERVIÇO DAS GRANDES EMPRESAS, ATUANDO EM 11 ESTADOS COM:

- SERVIÇOS MÉDICOS E PARAMÉDICOS
- CONSERVAÇÃO E MANUTENÇÃO DE HOSPITAIS
- CONSERVAÇÃO E MANUTENÇÃO DE EDIFÍCIOS
- ENGENHARIA AGRO-PECUÁRIA

- ADMINISTRAÇÃO DE CONDOMÍNIOS
- SEGURANÇA E VIGILÂNCIA OSTENSIVA
- IMPLANTAÇÃO, CONSERVAÇÃO E MANUTENÇÃO DE JARDINS
- LOCAÇÃO DE MÃO DE OBRA TÉCNICA E ESPECIALIZADA

- MÃO DE OBRA TEMPORÁRIA
- LIMPEZA INDUSTRIAL
- TRANSPORTE DE ENCOMENDAS; VALORES E MUDANÇAS

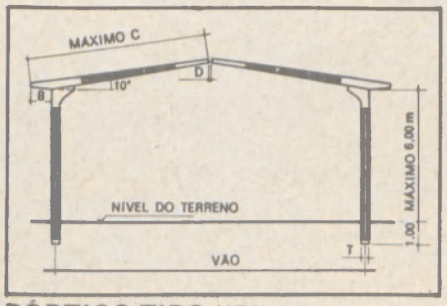


embraSel

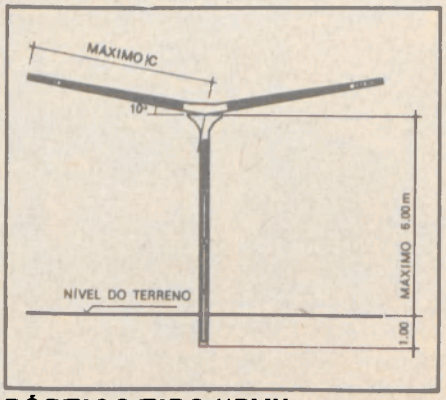
EMPRESA BRASILEIRA DE LOCAÇÃO DE SERVIÇOS LTDA.

RUA FLORIANO PEIXOTO, 422 — FONES: 222-4604 — 222-4287 — NATAL-RN

NEGÓCIO CONCRETO



PÓRTICO TIPO "PL"



PÓRTICO TIPO "PY"

ESTÁBULOS

POTYCRET

Quadra H, Parque - Quintas. Fones: 222.2408 222.4532. Natal-RN. Filial: Mossoró-RN.

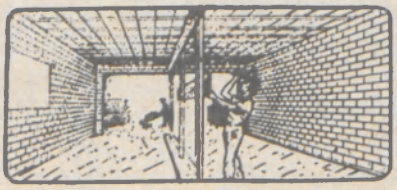
UMA JOVEM PIONEIRA

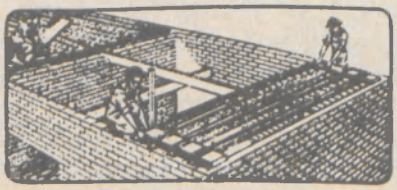
AXEIRO

ARTEFATOS DE CIMENTO LTDA.

Rua Nilo Peçanha, 360 — Fone: 321-3047 — Mossoró-RN.

TAMBÉM PRESENTE NA FESTA MÁXIMA DE MOSSORÓ





QUALIDADE — SEGURANÇA — ECONOMIA

MAIS PROJETOS DA SERTEL PARA DESENVOLVER O RN

A Sociedade de Serviços Técnicos e Econômicos Ltda. — SERTEL, composta por uma jovem equipe de economistas, tem sido responsável nos últimos anos por alguns dos melhores projetos industriais, agroindustriais e agropecuários do Rio Grande do Norte. Agora mesmo a SERTEL está elaborando mais dois projetos de grande porte, que ajudarão ao desenvolvimento da economia potiguar.

Mais dois projetos na área de desenvolvimento industrial e agropecuário estão sendo elaborados pela **SERTEL — Sociedade de Serviços Técnicos e Econômicos Ltda.**, uma empresa especializada na elaboração de projetos para os três setores da economia do Rio Grande do Norte.

Os projetos em implantação são de **MASA — Montenegro Agropastoril S/A**, no Vale do Açu, que será o maior projeto, no gênero, em todo o Estado, e o **MADEIRAMA — Madeira do Amazonas Indústria e Comércio Limitada**, em Eduardo Gomes, que vai produzir lâminas faqueados de madeira.

MONTENEGRO AGROPASTORIL — Com carta-consulta aprovada pela SUDENE, na última reunião realizada em Natal, a **MASA**, que se localizará no município de Ipanguassu, é uma iniciativa do grupo capitaneado pelo agropecuarista **Manoel de Melo Montenegro**, e se destina à cultura de caju e bovinocultura de corte, com a raça Nelore, ocupando uma área de 6 mil hectares para a cultura de caju e 9 mil hectares para o suporte alimentar, onde serão desenvolvidas a pastagem e o manejo. A área global que dispõe o projeto, para ser utilizado futuramente, é de 25 mil hectares.

O investimento é na ordem de Cr$ 120 milhões, contando com recursos do FINOR, da SUDENE e do Grupo Lider, e vai oferecer 140 empregos diretos, na parte de criação do gado, plantio e administração da fazenda; e emprego indireto a 500 famílias, na época da colheita do caju.

Para sua implantação a **MASA** terá um prazo de cinco anos, quando estará produzindo 820 toneladas de castanha de caju, por ano, e com um rebanho Nelore de 7 mil matrizes e 280 reprodutores. Atualmente, o projeto elaborado pela **SERTEL**, está em análise na SUDENE.

MADEIRAS DO AMAZONAS — O Grupo M. D. Melo, contando com recursos próprios e do Programa de Apoio ao Desenvolvimento Agro-industrial, operado pelo BNB/SUDENE, no valor de 25 milhões de cruzeiros, está implantando, com base em projeto elaborado pela **SERTEL**, a **MADEIRAMA — Madeira do Amazonas Ind. e Com. Ltda.**, que vai produzir lâminas faqueados de madeira, que serão utilizadas na indústria de compensado e no mobiliário em geral.

A **MADEIRAMA**, em sua unidade localizada no município de Eduardo Gomes vai transformar a madeira procedente da região Amazônica, onde a empresa tem reservas de matéria-prima da ordem de 9.000 ha., em lâminas, cuja produção, em cerca de 85%, será dirigida para o mercado externo, principalmente para os países que integram o Mercado Comum Europeu.

É um projeto pioneiro no Nordeste, gerador de divisas, utilizando tecnologia brasileira. Quando implantado vai beneficiar 7 mil metros cúbicos de madeira bruta, transformando-os em 10 milhões de metros quadrados de lâminas, por ano.

EXPERIÊNCIA DA SERTEL — Em apenas cinco anos de atividades a **SERTEL — Sociedade de Serviços Técnicos e Econômicos Ltda.**, já elaborou quase cinqüenta projetos, nos mais diferentes setores de nossa economia, entre os quais: Ampliação e Modernização Industrial da Usina Estivas; projeto de uma destilaria de Álcool Anidro, na Usina Estivas; Produção de celulose, derivada de Bambu; e a Ampliação da INPASA; Indústria de Embalagens Potiguar, em Natal, em fase de implantação, que produzirá sacos e embalagens de papel; Ampliação e Modernização da Empresa Nossa Senhora Aparecida; Ampliação da Unidade Industrial da Potycret Artefatos de Cimento; Projeto de Ampliação da fábrica de vidros "TEMP GLASS", do grupo M. D. Melo; Projeto de Ampliação Industrial da CIMAC — Companhia Industrial de Materiais de Construção; Projeto de Organização e Racionalização da CDM/RN; além de vários projetos na área de investimentos fiscais do FINOR/SUDENE.

A equipe técnica é integrada por quatro economistas, com experiência em áreas distintas, em regime de tempo integral, além de um corpo técnico auxiliar. A **SERTEL** está instalada na sala 317 do Edifício Barão do Rio Branco, em Natal.

IPE INAUGURA CENTRO CLÍNICO

COM A PRESENÇA DE FIGUEIREDO

Pelo seu alcance social e pelo valor dos investimentos realizados, o Centro Clínico do I. P. E., inaugurado dia 25 último pelo futuro Presidente João Batista de Figueiredo, representa uma das mais importantes realizações do Governo Tarcísio Maia. Efrem Lima, presidente do Instituto de Previdência dos Servidores do Estado, fala sobre a obra e sobre a atuação do I. P. E. em favor dos funcionários públicos estaduais.

O futuro Presidente da República, general João Batista de Figueiredo, foi quem inaugurou o Centro Clínico do IPE, em ato público que atraiu milhares de pessoas.

Em solenidade que contou com a presença do general *João Batista Figueiredo*, candidato da ARENA à Presidência da República, do governador *Tarcísio Maia* e do presidente do Instituto de Previdência dos Servidores do Estado, *Efrem Lima Filho*, foi inaugurado, no dia 25 deste mês, o *Centro Clínico do IPE*, um moderno edifício de cinco pavimentos e onde funciona um complexo de atendimento aos segurados.

Localizado à rua Jundiaí, ao lado da sede do IPE, o Centro Clínico tem uma área coberta de 3.900 me-

Efrem Lima, com o apoio indispensável do governador Tarcísio Maia, levou adiante a sua idéia de construir um grande Centro Clínico para atender aos segurados do IPE.

tros quadrados, funcionando com 17 clínicas especializadas, em 26 consultórios, além de um complexo odontológico, com cinco equipes e serviço de radiologia; farmácia; Pronto Socorro, que funciona com plantão dia e noite, dispondo de ambulância; laboratório, com prestação de serviços de dez analistas.

BEM COMUM — Para o presidente do IPE, toda a ação executada em sua administração tem como objetivo o bem comum dos servidores do Estado, que desfrutam da assistência do Instituto. E para tanto, não mediu esforços, contando com o aval do governador *Tarcísio Maia*, para aquisição do terreno do Centro Clínico, por 350 mil cruzeiros.

Na obra foram investidos Cr$ 20 milhões, oriundos totalmente de receita própria do IPE, sendo 10 milhões de cruzeiros na construção e outros 10 milhões em equipamento e instalações. O Centro dispõe de lavanderia industrial, gerador próprio, dois elevadores e auditório com 60 lugares, para palestras instrutivas, pelo Serviço de Assistência Social.

SITUAÇÃO DE DESCRÉDITO — Quando *Efrem Lima* assumiu a direção do IPE, em 15 de março de 1975, encontrou o órgão numa situação financeira difícil, por conta da falta de cumprimento de suas obrigações, por parte do Estado, o que gerava um clima de descrédito, entre os segurados e hospitais, médicos e dentistas, que aos poucos foram deixando de prestar seus serviços profissionais ao órgão. As reservas atuariais estavam em torno de Cr$ 18.550.000,00 além do patrimônio das agências de Natal e Mossoró e uma casa à avenida Floriano Peixoto.

Durante um ano foi desenvolvido intenso trabalho, cujo êxito maior foi o pagamento de todas as dívidas remanescentes da administração anterior e o início de uma nova fase de atividades, permitindo uma estabilidade financeira e conseqüentemente a arrancada para um plano de aplicação das reservas de forma a gerar novas rendas.

EMPRÉSTIMO — Encontrando o IPE com apenas uma modalidade de empréstimo à disposição do funcionalismo estadual, a atual administração partiu para novas modalidades, criando o Empréstimo Especial, o Empréstimo Escolar, o Empréstimo Natalino e o Empréstimo Imobiliário, cujos resultados alcançados atingem, hoje, a elevada soma de Cr$ 16.000.000,00, aplicados a partir de 15 de março de 1975, contra os Cr$ 233.000,00, emprestados nos 12 anos anteriores de existência do IPE.

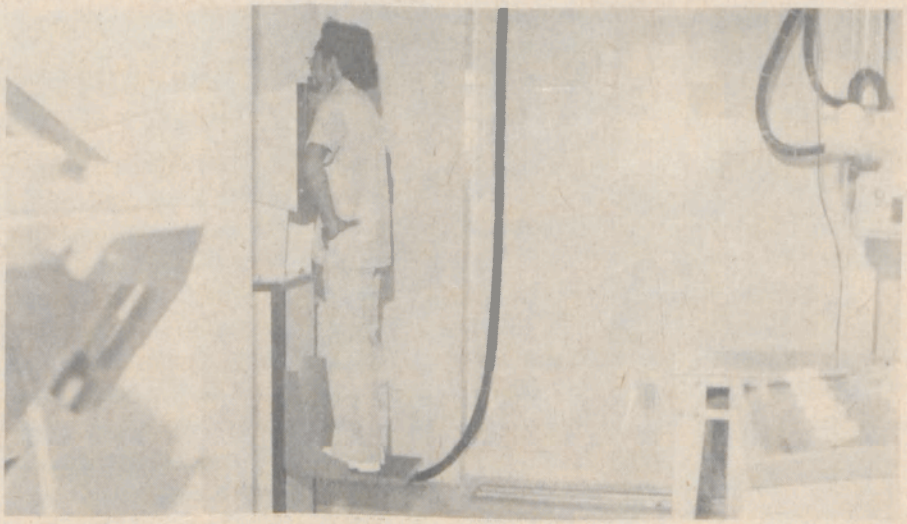
Também procurou ampliar, gradativamente, a prestação da Assistência Médico-Hospitalar e Odontologia, inclusive interiorizando-a, atingindo aos servidores lotados no interior, com o atendimento aos seus dependentes, evitando o seu deslocamento desnecessário a Natal.

MOSSORÓ — Na agência do IPE/Mossoró trabalhavam três funcionários e o serviço limitava-se, exclusivamente, à emissão de guias médicas. Agora, a agência estruturada, tem condições de atender a toda a Zona Oeste, aumentando o número de funcionários para 9 e designando 5 médicos, para o ambulatório com as Clínicas Odontológicas, Pediátrica, Ginecológica, Geral e Farmácia, e 48 médicos credencia-

dos. Os segurados também usufruem dos serviços de empréstimos simples, especial, escolar, natalino e imobiliário, representando sensíveis melhorias para os beneficiários, inclusive com o pagamento de pensões e contas médico-hospitalares.

O progressivo aumento da confiança dos segurados nos serviços que o IPE passou a prestar gerou uma total expansão das atividades, o que exigiu a definição de um plano audacioso: a construção e instalação do ambulatório de Natal, à altura das necessidades presentes e futuras do Instituto.

Dos Cr$ 20 milhões investidos na obra, a metade serviu para as compras dos equipamentos que fazem do Centro Clínico do IPE um dos melhores do País.



SERVIÇO SOCIAL — Uma atenção especial foi dada à assistência social, com a criação de serviços assistenciais para o menor excepcional e para o idoso, e ao planejamento familiar. Está sendo construído o Centro de Formação Profissional, prédio de dois pavimentos, na avenida Floriano Peixoto, entre as ruas Mossoró e Mipibu, que atenderá aos filhos dos segurados, ministrando cursos de datilografia, corte, costura e bordado, sem nenhum ônus para os mesmos.

A importância maior foi para a garantia da Pensão e do Pecúlio. Ao assumir o IPE, *Efrem Lima* encontrou os pensionistas recebendo pensões irrisórias, resultantes dos pequenos aumentos que lhes eram concedidos, nem todos os anos. Para corrigir esta distorção foram concedidos de 75 a 78, aumentos nas seguintes proporções: 38,17%, 40,28%, 56,3% e40%, ou seja os mais altos índices já concedidos. Para se ter uma idéia, em 1975, o IPE pagava, por mês, Cr$ 283.575,33, de pensões, enquanto hoje paga Cr$.... 1.970.000,00.

CASA PRÓPRIA — Acompanhando o programa governamental de oferecer casa própria ao norte-riograndense, o IPE procurou dar uma maior ênfase a esse setor e, na atual administração, já foram financiados, para compra, construção ou reforma da casa própria dos servidores, Cr$ 16.000.000,00, num total de 217 unidades habitacionais.

Para o final de 1978 e todo o ano de 1979, o IPE já elaborou convênio, em análise no BNH, da ordem de Cr$ 40.000.000,00.

Antes de 1975, o Instituto não operava com empréstimos imobiliários, tendo apenas construído, em convênio com a COHAB, 96 casas de pequeno porte, na Cidade da Esperança, investindo Cr$ 233 mil.

INTERIORIZAÇÃO — No programa de interiorização do IPE, *Efrem Lima* autorizou a aquisição de terreno por 300 mil cruzeiros, onde se constrói, em Caicó, uma agência, cujas obras estão em fase de conclusão, que deverá ser inaugurada em outubro. No IPE/Caicó, além da parte administrativa será instalado um ambulatório com cinco clínicas. O investimento atinge aos Cr$... 4.000.000,00.

Num trabalho de avaliação *in-loco* estão sendo visitadas 15 cidades do interior e mantidos contatos com hospitais, médicos e dentistas para, em futuro próximo, estender a assistência odonto-médica-hospitalar a essas cidades, perfazendo assim 45 cidades a serem beneficiadas com esses serviços.

VALORIZAÇÃO — Por conta dos reajustes da Unidade de Serviço, valorizando o trabalho profissional, o IPE ampliou o seu quadro de

credenciados e hoje dispõe de cerca de 84 médicos, 73 dentistas e 26 clínicas.

A situação financeira do IPE hoje é estável, apresentando uma reserva atuarial que atinge aos Cr$... 42.790.000,00, contra Cr$..... 18.524.000,00, existente em março de 1975.

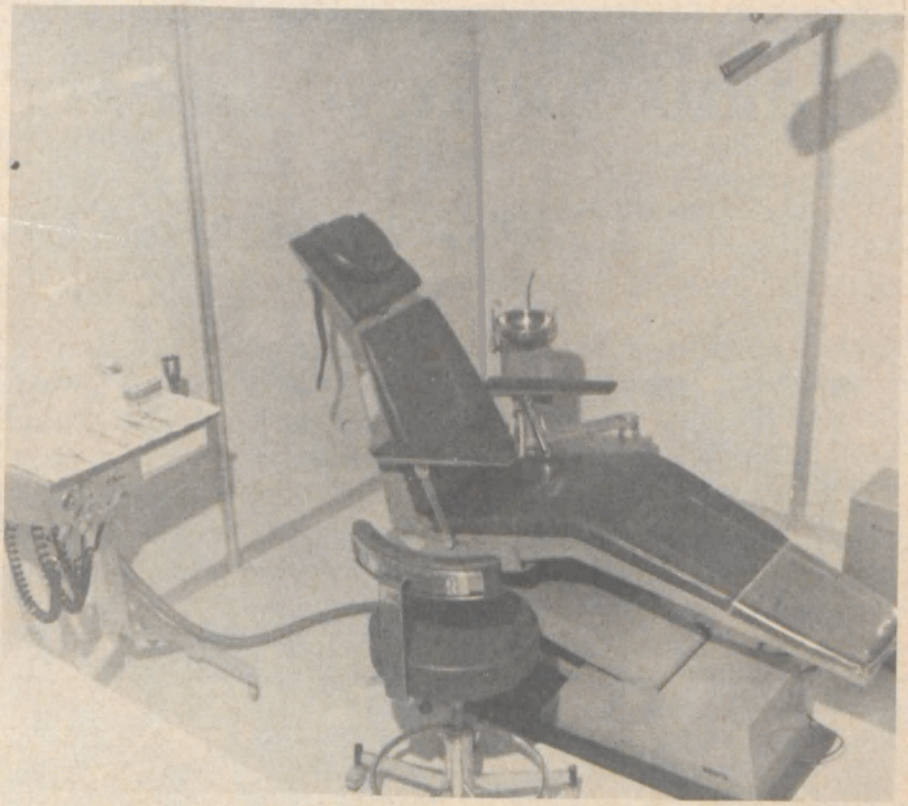
A modernização dos serviços acompanhou o crescimento do IPE, com a racionalização administrativa, melhor ambiente de trabalho e estruturação dos diversos setores, visando o conforto pessoal e o rendimento do trabalho.

Foi criada a Assistência Patronal para o servidor do Instituto, pela qual lhe é assegurado auxílio financeiro para compra de óculos e de prótese dentária, bolsa escolar para o segurado ou seus dependentes, hospitalização em apartamento, correndo todas as despesas por conta do Instituto.

Pela primeira vez, na história do IPE, foram realizadas promoções, este ano, sendo beneficiados os funcionários que atenderam às exigências legais, recebendo assim uma justa recompensa da Administração pela sua dedicação ao serviço.

E é *Efrem Lima* quem conclui:

"Afora tudo isso, poderíamos assinalar ainda algumas providências de grande porte que estão sendo tomadas, como o contrato firmado com o STEA — Serviço Técnico de Estatística e Atuaria, firma altamente especializada em reforma e implantação de serviços na área da Previdência Social, através do qual o IPE receberá projeto de lei reformulando toda a sua legislação previdenciária, inclusive criando a Carteira do Parlamentar, através da qual os parlamentares do Estado poderão também ter a sua Previdência Social, sonho que vem sendo acalentado através de vários Governos, sem solução. Ainda nesse trabalho será apresentado estudo para encampação, pelo IPE, do IPREVINAT (órgão da previdência municipal), proporcionando assim, aos servidores da Prefeitura do Natal, uma maior assistência e prestação de serviços".



Os Gabinetes Odontológicos do Centro Clínico do IPE são o que existe de mais moderno.

DADOS COMPARATIVOS

1975	Cr$	1978	Cr$
Orçamento	27.003.000,00	Orçamento (1979)	79.130.000,00
Pensões (por mês)	283.575,00	Pensões (por mês)	1.975.000,00
Empréstimos Simples		*Empréstimos Simples*	
De 1963 a Mar/75	877.000,00	De Abr/75 a Set/78	30.000.000,00
Empréstimos Imobiliários		*Empréstimos Imobiliários*	
De 1963 a Mar/75	233.000,00	De Abr/75 a Set/78	16.000.000,00
Empréstimos Escolares		*Empréstimos Escolares*	
De 1963 a Mar/75	—	De Abr/75 a Set/78	1.216.000,00
Empréstimo de Saúde		*Empréstimos de Saúde*	
De 1963 a Mar/75	—	De Abr/75 a Set/78	328.000,00
Crédito Natalino		*Crédito Natalino*	
De 1963 a Mar/75	—	De Abr/75 a Mar/78	16.542.000,00
1975		**1977/Dezembro**	
Consultas Médicas...	36.235		81.927
Exames de Laboratório....	14.921		44.443
Exames Especializados de Eletro, Patologia e Radiologia..	3.950		11.374
Internações Hospitalares.	2.011		4.467 (15.685 leitos por dia)
Atendimentos de Urgência (P. Socorro).....	209		
Obturações, Extrações Dentárias.....	16.408		942 42.914
Atendimentos na Farmácia.	621		4.217

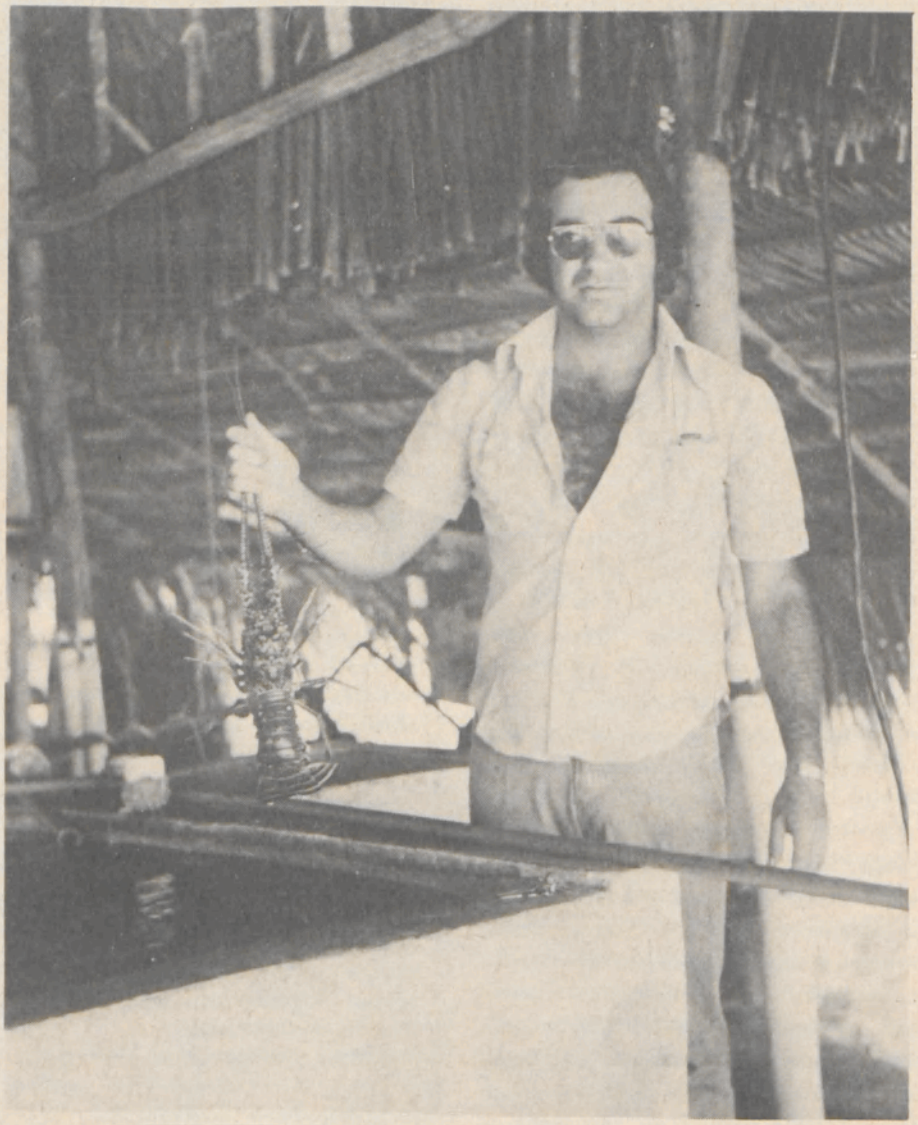
UMA EMPRESA EXPORTA LAGOSTAS VIVAS PARA A EUROPA

Uma pequena empresa de pesca no Estado, sem poder concorrer com os grandes grupos lagosteiros, desviou sua preocupação para uma atividade diferente: enquanto a maioria das indústrias de pesca cuida de exportar caudas de lagostas, ela está vendendo lagostas vivas para o Exterior. A operação é mais trabalhosa e sofisticada, porém oferece ótimos resultados financeiros.

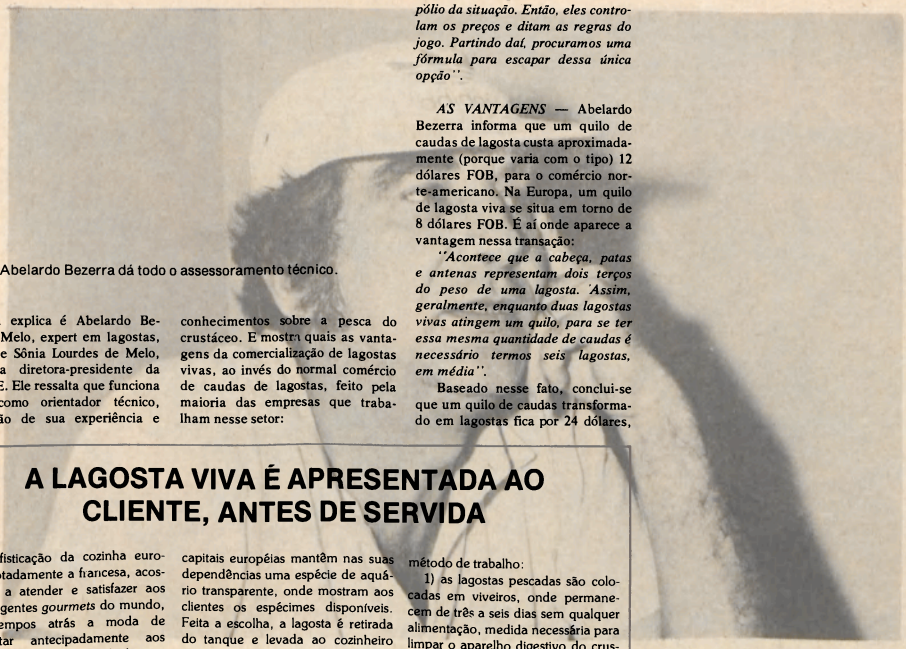
Lagostas vivas estão sendo exportadas para a Europa, onde são consumidas — depois de apresentadas ao cliente — em sofisticados restaurantes da França, Espanha e Suíça, especialmente. Isso vem representando maiores lucros (para uma empresa local) e mais divisas (para o País), numa operação que foge do tradicional monopólio da comercialização desse crustáceo, açambarcado pelo mercado norte-americano. A iniciativa — que era inédita no Rio Grande do Norte — é praticada apenas pela Empresa Frigorífica Natal Pesca — FRINAPE, cuja direção é composta de norte-riograndenses.

Para manter um estoque capaz de atender a esse mercado, a empresa dispõe de dois viveiros (tanques de 10 metros de comprimento, três de largura e 50 centímetros de profundidade), na praia de Muriú, com capacidade para armazenamento de 800 a 1.000 quilos de lagostas vivas. De lá, elas são trazidas para Natal e despachadas por via aérea, com destino ao Rio de Janeiro, de onde são embarcadas para Nice, na França.

O NEGÓCIO — "Nós fazemos essa transação há cinco anos. E as compensações são as melhores possíveis, com excelentes perspectivas para o futuro".



A FRINAPE já desenvolveu a sua técnica de captura e conservação de lagostas vivas, cujo valor do mercado internacional é maior do que o da cauda desse crustáceo.



Abelardo Bezerra dá todo o assessoramento técnico.

Quem explica é Abelardo Bezerra de Melo, expert em lagostas, marido de Sônia Lourdes de Melo, que é a diretora-presidente da FRINAPE. Ele ressalta que funciona apenas como orientador técnico, em função de sua experiência e conhecimentos sobre a pesca do crustáceo. E mostra quais as vantagens da comercialização de lagostas vivas, ao invés do normal comércio de caudas de lagostas, feito pela maioria das empresas que trabalham nesse setor:

"Em primeiro lugar, é preciso observar que a lagosta é praticamente vendida e absorvida pelo mercado americano, que mantém o monopólio da situação. Então, eles controlam os preços e ditam as regras do jogo. Partindo daí, procuramos uma fórmula para escapar dessa única opção".

AS VANTAGENS — Abelardo Bezerra informa que um quilo de caudas de lagosta custa aproximadamente (porque varia com o tipo) 12 dólares FOB, para o comércio norte-americano. Na Europa, um quilo de lagosta viva se situa em torno de 8 dólares FOB. É aí onde aparece a vantagem nessa transação:

"Acontece que a cabeça, patas e antenas representam dois terços do peso de uma lagosta. Assim, geralmente, enquanto duas lagostas vivas atingem um quilo, para se ter essa mesma quantidade de caudas é necessário termos seis lagostas, em média".

Baseado nesse fato, conclui-se que um quilo de caudas transformado em lagostas fica por 24 dólares,

A LAGOSTA VIVA É APRESENTADA AO CLIENTE, ANTES DE SERVIDA

A sofisticação da cozinha européia, notadamente a francesa, acostumada a atender e satisfazer aos mais exigentes *gourmets* do mundo, criou tempos atrás a moda de apresentar antecipadamente aos clientes dos restaurantes de luxo o produto a ser consumido, no caso de peixes, crustáceos, caças, etc. Porém, no caso específico da lagosta, foi adotada com sucesso a técnica de apresentá-la ainda viva, o que deixava muito tranqüilos os fregueses de alta classe, sempre receiosos dos perigos representados pelos crustáceos mal conservados. E a moda, cara mas salutar de fato se alastrou inclusive por outros países.

Hoje, incontáveis restaurantes das capitais européias mantêm nas suas dependências uma espécie de aquário transparente, onde mostram aos clientes os espécimes disponíveis. Feita a escolha, a lagosta é retirada do tanque e levada ao cozinheiro que a prepara na hora.

Para atender esse novo hábito sofisticado, a Europa — ao contrário dos Estados Unidos, que continuam importando somente a cauda congelada — está procurando comprar lagostas vivas. Uma empresa do Rio Grande do Norte, sem a estrutura de outras grandes companhias de pesca que aqui atuam, voltou-se para esse mercado e está tendo resultados positivos. Trata-se da FRINAPE, que adota mais ou menos o seguinte método de trabalho:

1) as lagostas pescadas são colocadas em viveiros, onde permanecem de três a seis dias sem qualquer alimentação, medida necessária para limpar o aparelho digestivo do crustáceo, sendo ainda mantida a água desses viveiros a uma temperatura de 18 graus centígrados e a um PH entre 7 e 8. A oxigenação da água é feita através de bombeamento contínuo de água do mar;

2) vencida essa etapa, as lagostas estão prontas para o embarque por via aérea, acondicionada em embalagens especiais que garantem por mais de um dia a boa conservação do produto vivo e saudável.

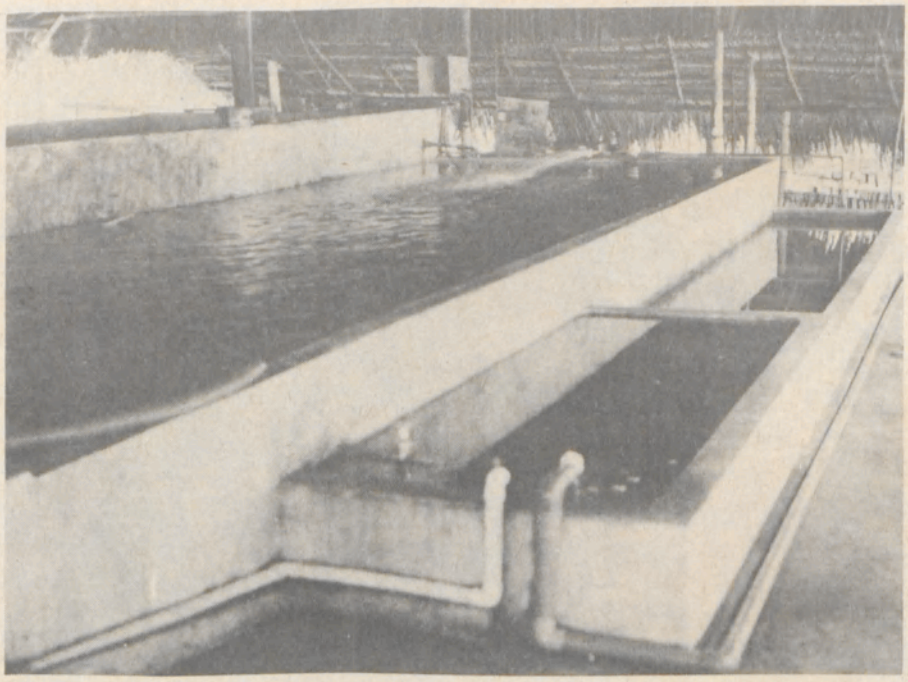
no mercado europeu, ou seja, o dobro do preço obtido pela exportação feita para os Estados Unidos. Essa é a principal razão para o empreendimento da FRINAPE, que já tem projeto para a construção de mais quatro viveiros para depositar as lagostas vivas.

OS PROBLEMAS — É claro que nem tudo é um mar de rosas. E por não dispor de maiores condições de investimentos e sem uma sólida estrutura empresarial, a FRINAPE não pode faturar mais e fica sujeita a imprevistos. Tem um detalhe que poderia até ter significado o fim desse tipo de operação.

"Quando fizemos o primeiro embarque de lagostas vivas, em 1973, elas foram enviadas para a Espanha. Foi uma partida experimental de 300 Kg. Nós não sabíamos que no sábado, data da chegada na Espanha, não havia expediente na Alfândega daquele país. Então, as lagostas ficaram retidas até a segunda-feira, sendo retiradas mortas. Foi a única vez que tivemos prejuízos — por causa de uma cláusula contratual".

Depois disso, a direção da empresa ganhou mais experiência e garantiu o êxito das futuras transações. Assim, durante um embarque para Nice, aconteceu o esquecimento do embarque das lagostas no aeroporto de Paris. No entanto, o índice de mortandade nessa ocasião ficou apenas em 10%, o que significa a perda de 50 Kg de lagostas, ou 400 dólares. *"Mas, com os contratos assinados, o prejuízo foi pago pelo seguro"* — explica o assessor da FRINAPE.

Abelardo Bezerra esclarece que até o momento a empresa de sua mulher já efetuou cerca de quinze operações de exportação de lagostas vivas. Porém, não informa o valor total já arrecadado. Adianta, no entanto, que geralmente as remessas são feitas em caixas que pesam 14 quilos cada uma. Destaca que



Na praia de Muriú, a empresa mantém tanques especiais com bombeamento permanente de água do mar.

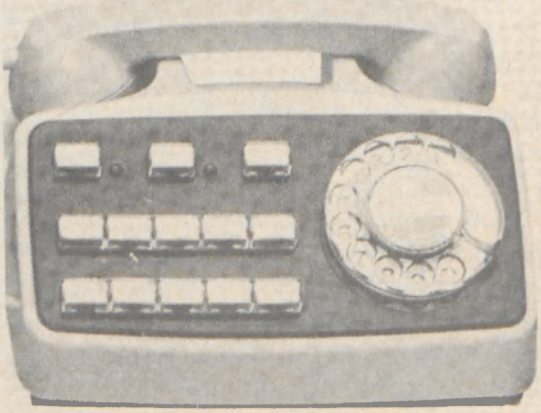
uma das vantagens do mercado lagosteiro é que tudo é pago adiantadamente. E suas despesas de embarque já são pagas pelos próprios compradores europeus. Por conta do exportador fica apenas a despesa com a embalagem.

Lamentando que *"a produção de lagostas vem caindo assustadoramente"*, em função da pesca indiscriminada e predatória, Abelardo Bezerra informa que para a FRINAPE a safra vai ser 50% abaixo da do ano passado. E volta a advertir:

"Se não continuarem a tomar medidas severas, a capacidade de reposição dos estoques de lagostas em nosso litoral estará ameaçada definitivamente".

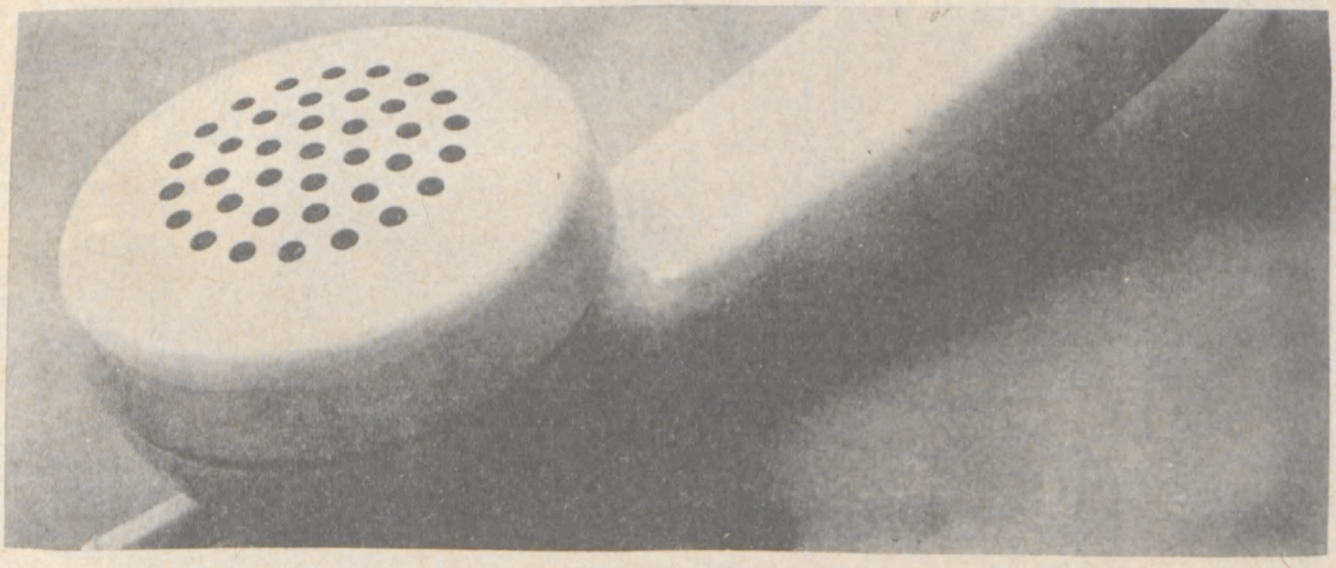
A MELHOR MANEIRA DE SE COMUNICAR INTERNA E EXTERNAMENTE.

O grupo executivo GTE é um sistema que chegou para revolucionar a comunicação interna e externa de casas ou apartamentos, de maneira fácil, rápida e econômica.
Possui capacidade para 2 linhas externas e mais 10 ramais.
Pense nesta moderna solução e procure César S/A Você vai preencher um item muito importante em sua vida: a comunicação



CÉSAR S/A Comércio e Representações
RUA DR BARATA, 209 — C. POSTAL, 71 — FONES 222-0955 E 222-4754 — NATAL-RN.

MAIS COMUNICAÇÃO PARA O ALECRIM



O maior bairro de Natal não pode parar de crescer.
Antes que o Alecrim sofra maiores problemas de comunicação telefônica, a TELERN já iniciou a construção da central 223, com 4 mil terminais, para atender às necessidades do progresso daquele bairro. Desses quatro mil terminais, que entrarão em funcionamento em dezembro de 1979, a TELERN dispõe apenas de 700, que estão sendo vendidos, à vista ou a prazo.

Estes são os últimos telefones postos à venda pela TELERN, finalizando a atual expansão de Natal.

Procure o escritório central da TELERN e adquira o seu telefone para servir-se dele no bairro do Alecrim.

dumbo

GRUPO NORA-LAGE

nora-lage s.a.

serviços técnicos, empreendimentos e participações C.G.C.M.F. - 42.329.672/0001-95 — EXERCÍCIO DE JANEIRO A JUNHO DE 1978 — RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO

Senhores Acionistas:

Em conformidade com as disposições estatutárias, submetemos à apreciação de V.Sas. as demonstrações financeiras relativas ao exercício social encerrado em 30 de junho de 1978.

O exercício social foi alterado para 30 de junho, conforme deliberação da AGE de 29.06.78, visando obter uniformidade no encerramento do balanço em relação às empresas controladas. Desta forma, as cifras apresentadas compreendem as operações realizadas no período de seis meses, 1º de janeiro a 30 de junho de 1978, com as respectivas demonstrações financeiras já adaptadas à nova sistemática estabelecida pela Lei nº 6.404 de 15 de dezembro de 1976.

As diretrizes básicas de gestão do Grupo Nora Lage, no curso do exercício, se pautaram no atingimento de melhor operacionalidade e expansão nos setores de mercado que se afiguram mais promissores.

Assim, durante esse exercício foram intensificadas as inversões em manutenção pesada na Indústria Metalúrgica Forjaço S/A e Refinaria Sal Ita S/A; implementada e inaugurada a fábrica de água sanitária "O'BOA" da Indústrias Químicas Anhembi S/A no Rio de Janeiro, com capacidade para 300.000 dz/mês; instalada a filial-Bahia da Lage Comercial e Distribuidora Ltda.; conclusão das obras de integração ao sistema de produção das salinas adquiridas pela Henrique Lage Salineira do Nordeste S/A ao Grupo Matarazzo. A Camitá S.A. e a Imobiliária Nora Lage Ltda. também mantiveram satisfatoriamente seus níveis de atividade.

Para dar suporte a essas inversões têm sido efetivadas desimobilizações de bens não constitutivos dos sistemas de produção. A estrutura financeira da empresa beneficiou-se ainda com a complementação da integralização do aumento de capital iniciada no exercício anterior, no valor total de Cr$ 20 milhões, homologado pela AGE de 11.04.78.

CONTROLADAS INDUSTRIAIS
EVOLUÇÃO DO CAPITAL

Em milhões de cruzeiros

	30.06.76	30.06.77	30.06.78
Anhembi	15,0	21,7	30,0
Ita	19,6	23,5	33,0
Forjaco	60,0	70,0	90,0 *
H.L.S.N.	31,6	62,0	90,6
Soma	126,2	177,2	243,6
Variação	—	40%	38%

* Inclui Cr$ 20 milhões de depósito para aumento de capital.

INDICES DE LIQUIDEZ GERAL

	30.06.76	30.06.77	30.06.78
Anhembi	1,05	1,22	1,12
Ita	1,10	1,20	1,20
Forjaço	0,47	0,48	0,71
H.L.S.N.	0,80	0,90	1,10

As vendas e resultados das empresas operacionais têm-se manifestado coerentes com a estratégia econômico-financeira do Grupo, a qual, atenta à orientação econômica do governo, procura maximizar seus resultados operacionais mantendo sob controle seu passivo financeiro, em função dos elevados custos para o dinheiro decorrentes da acelerada taxa de inflação atual.

As vendas globais e respectivos resultados (AIR) das subsidiárias operacionais do grupo têm apresentado melhorias sensíveis conforme se depreende dos demonstrativos a seguir:

EMPRESAS CONTROLADAS
EVOLUÇÃO VENDAS

Em milhões de cruzeiros

	75/76	76/77	77/78
Anhembi	118,7	202,2	338,4
Ita	[illegible]	109,4	157,7

CONTROLADAS INDUSTRIAIS
EVOLUÇÃO DOS RESULTADOS AIR

	75/76	76/77	77/78
Anhembi	9,2	19,7	25,9
Ita	1,7	5,0	2,6
Forjaço	(3,7)	(5,9)	1,2
H.L.S.N.	12,3	0,8	1,2
Soma	19,5	19,6	30,9
Variações	—	—	58%

Apesar dos fatores conjunturais adversos os resultados têm melhorado, de um lado pelos aumentos nas escalas da operação e por outro pela melhor eficiência, o que permitiu neutralizar os efeitos da acelerada elevação dos custos em geral.

Ao encerrarmos o presente relatório queremos manifestar nossos agradecimentos aos nossos acionistas, instituições financeiras, com especial ênfase ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico, Caixa Econômica Federal e Banco do Brasil, nossos clientes, fornecedores e funcionários, os quais contribuíram para a consecução de nossos objetivos.

A ADMINISTRAÇÃO

BALANÇO PATRIMONIAL EM 30 DE JUNHO DE 1978
(Em Cr$ mil)

ATIVO			PASSIVO		
CIRCULANTE			**CIRCULANTE**		
Bens Numerários	23		Financiamentos	51.313	
Depósitos Bancários à Vista	1.325		Títulos a Pagar	10.400	
Contas a Receber — Clientes	65		Créditos de Acionistas	6 783	
Créditos a Realizar — BNDE	21.166		Salários e Contribuições Sociais	633	
Bens a Realizar	13.041		Outras Contas a Pagar	6.044	76.173
Outros Créditos	253				
Despesas do Exerc. Seguinte	3.996	39.868	**EXIGÍVEL A LONGO PRAZO**		
			Financiamentos	119.506	
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO			Contrib. a Recolher	447	
Adiantamento p/Aum. Capital	20.000		Financiamento de Controladas	26.546	
Bens a Realizar	8.694		Contas a Pagar a Controladas e Coligadas	55.046	
Contas a Receber de Controladas e Coligadas	5.178		Outras Contas a Pagar	3.215	204.759
Investimentos	539				
Outros Créditos	130	34.541	**PATRIMÔNIO LÍQUIDO**		
			Capital Subscrito e Realizado	69.149	
PERMANENTE			Nacional	64.095	
Investimentos			Estrangeiro	5.054	
Participações em Controladas	246.530		Depósitos p/Aum. Capital	7.207	
Imobilizado			Reserva de Capital	10.207	
Valor Corrigido	55.514		Reserva de Lucros	751	
(—)Depreciações Acumuladas	2.670	299.374	Lucros Acumulados	6.537	93.851
TOTAL		373.783	TOTAL		373 783

DEMONSTRAÇÃO DOS INVESTIMENTOS EM CONTROLADAS

CONTROLADAS	Cap. Social Ações/Quotas (quantidades)	Patrimônio Líq. Corrig. 30.06.78 Cr$ 1.000	Ações/Quotas Possuídas (quantidades) Ordinárias	Prefer.	Result. Líq. do Exercício Cr$ 1.000	Créditos ou (Obrigações) Cr$ 1.000	Receitas (Despesas) Cr$ 1.000
Ind. Químicas Anhembi S/A	30.000.000	68.404	29.999.993	—	23.961	(9.800)	741
Camitá S/A Cia Agro Mineradora Industrial do Tapajós	4.354.500	4.354	4.140.000	—	-	1.370	210
Ind. Metalúrgica Forjaço S/A	70.000.000	96.202	43.196.120	24.999.998	1.227	20.654	296
Galvão S/A Ind. e Comércio	10.000	1.622	9.998	—	40	58	—
Ref. Sal Ita S/A	33.000.000	42.296	24.457.690	—	2.659	(24.004)	608
Henrique Lage Salin. do Nordeste S/A	95.590.856	121.094	49.793.503	354.074	1.167	(20.038)	1.467
Imobiliária Nora Lage Ltda.	2.264.274	(550)	1.154.780	—	(557)	1.622	—
Lage Comercial e Distribuidora Ltda.	500.000	533	499.990	—	41	136	—
Total	235.719.630	331.889	153.252.074	25.354.072	28.376	(30.002)	3.912

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO
PERÍODO DE 1º DE JANEIRO A 30 DE JUNHO DE 1978

(Em Cr$ mil)

Receitas de Serviços	3.086
Receitas de Investimentos	21.052
Outras Receitas Operacionais	108
Total de Receita Operacional	24.246
Despesas Gerais e Administrativas	9.145
Despesas Tributárias	106
Despesas Financeiras	26.452
Depreciações e Amortizações	573
Resultado Operacional	(12.029)
Receitas Não Operacionais	105
Despesas Não Operacionais	342
Saldo da Conta de Correção Monetária	27.284
Lucro Líquido do Exercício (Cr$ 0,29 por ação)	15.018

DEMONSTRAÇÃO DA MOVIMENTAÇÃO DAS CONTAS DO PATRIMÔNIO LIQUIDO
PERÍODO DE 1º DE JANEIRO A 30 DE JUNHO DE 1978

(Em Cr$ mil)

HISTÓRICO	CAPITAL SOCIAL	DEPOSITO P/AUMENTO DE CAPITAL	RESERVAS DE CAPITAL	RESERVAS DE LUCROS	LUCROS ACUMULADOS	TOTAL
Saldos em 01.01.78	52.095	6.219	—	614	8.919	67.847
Variação no P.L. de Controladas na Abertura	—	—	-	15.009	—	15.009
Integralização de Capital	17.054	—	—	—	—	17.054
Correção Monetária no Exercício	-	988	10.207	2.483	1.417	15.096
Resultado Líquido do Exercício	—	—	—	—	15.018	15.018
Capital de Giro a Compensar	—	—	-	(18.106)	(18.066)	(36.172)
Reserva Legal no Exercício	—	-	—	751	(751)	—
Saldos em 30.06.78	69.149	7.207	10.207	751	6.537	94.851

DEMONSTRAÇÃO DE ORIGENS E APLICAÇÕES DE RECURSOS
PERÍODO DE 1º DE JANEIRO A 30 DE JUNHO DE 1978

(Em Cr$ mil)

ORIGEM DOS RECURSOS		
Lucro Líquido do Exercício		15.018
mais: Depreciações		573
menos: Resultado nas Participações		
Ajuste por proporc. patrimonial	(21.052)	
Correção Monetária do Exercício	(27.284)	
		(48.336)
Integralização de Capital Social		17.054
Aumento do Passivo Circulante		31.334
Aumento do Exigível a Longo Prazo		4.910
Variação de Investimentos		4.477
TOTAL		25.030
APLICAÇÕES DE RECURSOS		
Aumento do Ativo Circulante		7.045
Aumento do Realizável a Longo Prazo		9.276
Aumento do Ativo Imobilizado		8.709
TOTAL		25.030

NOTAS EXPLICATIVAS

1. As Demonstrações Financeiras foram elaboradas na forma da nova sistemática introduzida pela Lei 6.404/76.

2. As obrigações de longo prazo, exceto o financiamento do BNDE, estão sujeitas a taxas de mercado e são garantidas por avais dos Administradores e ativos da Sociedade.
O financiamento do BNDE está garantido por bens patrimoniais da Sociedade e de Controladas, estando sujeitos a juros de 7% a.a. e correção monetária limitada a 20% a.a., nos termos do Decreto-Lei nº 1452/76.

3. O Capital Social integralizado, após o aumento homologado em 11.04.78, passou a Cr$ 69.149.437,00 dividido em 69.149.437 ações ordinárias de valor nominal de Cr$ 1,00.

4. Em função da mudança do exercício social para o período de julho a junho a fim de fazê-lo coincidir com a das Controladas, os resultados do exercícios em questão contém parte da correção monetária especial das Controladas, cuja apropriação realizou-se ao final do exercício, ou seja, junho de 1978.

5. Os bens do Ativo Permanente foram registrados de acordo com os seguintes critérios:

Imobilizado — Ao custo, acrescido da Correção Monetária das ORTN.

Investimentos — Ajustados a valor da Patrimônio Líquido das Controladas.

Soma	377,1	560,9	837,4
Variações	—	49, %	49, %

Presidente: Antonio Carlos S. Murley - CPF: 045083437
José Uzêda de Oliveira - CPF: 012819847
Manoel Moreira Paes - CPF: 010998337

Presidente: Manoel Moreira Paes - CPF: 010998337
Armando Daudt d'Oliveira - CPF: 003355177
Sérgio Burrowes Raposo - CPF: 022875787

CPF: 006925607
CRC-RJ-007099-3

Henrique Lage Salineira do Nordeste S.A. C.G.C.-08.225.849/0001-75 EXERCÍCIO DE JULHO DE 1977 A JUNHO DE 1978 - RELATÓRIO ANUAL

Prezados Acionistas:

A diretoria da Henrique Lage Salineira do Nordeste S.A., tem a satisfação de submeter à apreciação de V.Sas., o relatório e as demonstrações financeiras relativas ao exercício encerrado em 30 de junho de 1978.

A configuração da conjuntura econômico-financeira nacional, no período julho-77 a junho-78, guardou, basicamente, as mesmas características do exercício anterior: de um lado as forças inflacionárias promovendo a alta dos custos e de outro, a política governamental adotando medidas de desaceleração da economia através da elevação das taxas de juros e da tentativa de contenção de preços. Ainda assim, a Henrique Lage Salineira do Nordeste conseguiu obter resultados expressivos conforme a seguir exposto.

PRODUÇÃO

No exercício findo, a colheita de sal marinho foi orientada no sentido de atender a capacidade de demanda prevista tendo sido deixada, intencionalmente, nos cristalizadores uma parcela do produto de modo a se obter maior espessamento da lage de sal. Isto permitirá a operação de máquinas mais pesadas dentro dos cristalizadores o que proporcionará maior produtividade. Consoante orientação traçada por nossa holding, NORA LAGE S/A — Serviços Técnicos, Empreendimentos e Participações, concluímos as obras para a incorporação definitiva das salinas São Paulo, adquiridas do Grupo Matarazzo, ao processo produtivo da empresa. Neste campo cabe destaque aos estudos, já avançados, para a construção dos sifões que irão transportar, sob o rio que separa esta salina da salina São Pedro (nossa salina original), a salmoura de uma para outra salina, propiciando sensível melhoria na produtividade do sistema. Nossa expansão está acompanhando o desenvolvimento da implantação da fábrica da ALCANORTE, de forma a habilitarmo-nos a também fornecer-lhe sal bruto, consumidores que serão, em futuro próximo, de expressiva tonelagem.

Também no período em questão, foi concluído o projeto de ampliação e expansão da salina São Pedro, aprovado pela SUDENE e financiado em parte com recursos do FINOR.

Criamos ainda uma seção de aquacultura objetivando a exploração da pesca nas áreas alagadas das salinas e a desenvolver a criação de camarões, atividade esta que se pronuncia compensadora além de dispensar maiores investimentos.

ASPECTOS ECONÔMICO-FINANCEIROS

A despeito da adversidade dos fatores conjunturais a HLSN conseguiu apresentar um desempenho satisfatório conforme se depreende dos demonstrativos de evolução do patrimônio, resultados e índices financeiros.

Observa-se que para um aumento de 20% da Receita Operacional Bruta (Cr$ 117,1 para 147,6 milhões) e 13% do Lucro Bruto (Cr$ 52,8 para 59,8 milhões) a empresa conseguiu um aumento de 87% no Lucro Operacional.

NOVO ESTATUTO SOCIAL

A Assembléia Geral Extraordinária realizada em 31.08.77 deliberou alterar o estatuto social e adaptá-lo aos preceitos da nova Lei das Sociedades Anônimas. Adaptou-se as atribuições do Conselho de Administração às novas prescrições legais e foi estabelecido o dividendo mínimo obrigatório de 25% do lucro líquido ajustado, de acordo com a Lei 6.404/76. No entanto, como orienta a Lei, as demonstrações financeiras só serão adaptadas à nova sistemática no balanço de abertura do exercício 78/79.

CONCLUSÃO

Ao encerrarmos o presente relatório, certos de termos conduzido a bom termo as atribuições a nós conferidas, queremos manifestar nossos agradecimentos às instituições financeiras, em especial ao BNDE, FIBASE, SUDENE, Banco do Brasil, Banco do Nordeste e Banco do Estado do R.G. do Norte, clientes, fornecedores e nossos funcionários pela contribuição prestada na consecução de nossos objetivos.

A DIRETORIA

EVOLUÇÃO DA ESTRUTURA DO PATRIMÔNIO

	30.06.76		30.06.77		30.06.78	
	Cr$ 10^6	%	Cr$ 10^6	%	Cr$ 10^6	%
Ativo Circulante	21,3	25,0	33,6	32,2	25,8	15,6
Realizável a Longo Prazo	3,0	4,0	—	—	25,3	15,2
Imobilizado	57,0	68,0	64,1	61,3	109,3	66,0
Pendente	2,1	3,0	6,8	6,5	5,1	3,2
Total do Ativo	83,4	100,0	104,5	100,0	165,5	100,0
Exigível a Curto Prazo	19,1	23,0	25,7	24,6	26,6	16,1
Exigível a Longo Prazo	9,7	12,0	14,0	13,4	17,8	10,7
Não Exigível	54,6	65,0	64,8	62,0	121,1	73,2
Total do Passivo	83,4	100,0	104,5	100,0	165,5	100,0

NOTAS: (em Cr$ 10^6)	30.06.76	30.06.77	30.06.78
a. Patrimônio Líquido	52,5	58,0	115,9
b. Estoque	3,3	5,1	7,8
c. Capital	31,6	62,0	90,6

INDICES FINANCEIROS

	30.06.76	30.06.77	30.06.78
Liquidez Seco	0,9	1,1	0,7
Liquidez Corrente	1,1	1,8	1,0
Liquidez Geral	0,8	0,9	1,1

EVOLUÇÃO DOS RESULTADOS

	75/76		76/77		77/78	
	Cr$ 10^6	%	Cr$ 10^6	%	Cr$ 10^6	%
Renda Operacional Bruta	96,7	186,7	117,1	185,3	147,6	193,4
– IUM	10,3	19,9	15,8	25,0	24,7	32,4
– Fretes Marítimos	34,6	66,8	38,1	60,3	46,6	61,0
– Renda Operacional Líquida	51,8	100,0	63,2	100,0	76,3	100,0
– Custo Prod. Vendidos	5,5	10,6	10,4	16,5	16,5	21,6
– Lucro Bruto	46,3	89,4	52,8	83,5	59,8	78,4
– Gastos Gerais	32,9	63,5	49,7	78,6	54,0	70,8
= Lucro Operacional	13,4	25,9	3 1	4,9	5,8	7,6
± Resultado não Operacional	(1,1)	(2,1)	(2,3)	(3,6)	(4,6)	(6,0)
= Resultado A.I.R.	12,3	23,7	0,8	1,3	1,2	1,8

BALANÇO GERAL ENCERRADO EM 30 DE JUNHO DE 1978
(Em Cr$ mil)

ATIVO

DISPONÍVEL			
Bens Numerários		24	
Depósitos Bancários a Vista		4.243	4.267
REALIZÁVEL A CURTO PRAZO			
Estoques			
Produto Acabado	2.446		
Produtos em Elaboração	1.327		
Almoxarifado e Mat. Consumo	1.264		
Produtos no Cristalizador	2.673		
Reembolsável	93	7.803	
Créditos			
Contas a Receber - Clientes	39.461		
(–) Valores Descontados	31.567		
(–) Provisão p/Dev. Duvidosos	789	7.105	
Outros Créditos			
Títulos a Receber	1.845		
Adiantamentos	535		
Depósitos Vinculados	1.511		
Devedores Diversos	2.356		
Investimentos	377	6.624	21.532
Ativo Circulante			25.799
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO			
Títulos a Receber		1.230	
Créditos a Realizar		3.000	
Contas Correntes Devedoras		21.027	25.257
IMOBILIZADO			
Imobilizações Técnicas			
Valor Histórico Corrigido	135.152		
(–) Depreciações Acumuladas	33.114	102.038	
Outras Imobilizações		551	
Imobilizações Financeiras			
Ações e Part. em Outras Cias.	255		
Depósitos p/Investimentos	4		
Ações e Part. em Empr. Coligadas	6.433	6.692	109.281
Ativo Real			160.337
RESULTADO PENDENTE			
Despesas Diferidas		810	
Outros Valores		4.337	5.147
Total			165.484

PASSIVO

EXIGÍVEL A CURTO PRAZO			
Fornecedores	3.325		
Instituições Financeiras	6.696		
Provisões Diversas	593	10.614	
Outras Exigibilidades a Curto Prazo			
Folha de Pagamento	29		
Encargos a Recolher	896		
Obrig. Tributárias e Fiscais	4.492		
Fretes e Carretos	6.662		
Retenções a Recolher	40		
Serviços de Terceiros	22		
Credores Diversos	3.335		
Dividendos a Pagar	506	15.980	26.594
Passivo Circulante			26.594
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO			
Instituições Financeiras			17.796
Passivo Real			44.390
NÃO EXIGÍVEL			
Capital Subscrito e Realizado		90.591	
Crédito Acionistas p/Aum. Capital		109	
Reserva Legal		820	
Correção Monetária do Ativo Imobilizado		25.969	
Reserva p/Aumento de Cap. - FINOR		1.438	
Reserva de Ações Bonificadas		1.000	
Lucros em Suspenso		1.167	121.094
Total			165.484

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Renda Operacional Bruta		147.572
Venda de Produto		145.718
Outras Rendas Operacionais		1.854
Imposto Faturado		24.674
Renda Operacional Líquida		122.898
Custo dos Produtos Vendidos		16.516
Lucro Bruto		106.382
Despesas com Vendas		74.999
Gastos Gerais		25.475
Depreciações e Amortizações		142
Lucro Operacional		5.766
Rendas Não Operacionais		2.870
Despesas Não Operacionais		7.406
Resultado do Exercício Antes do Imposto de Renda		1.228
Resultado a Distribuir		1.228
Reserva Legal	61	
Saldo a Disposição da A.G.O.	1.167	1.228

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO
Presidente: Armando Daudt d'Oliveira - CPF: 003355177
Paulo Rubens G.B. Vianna - CPF. 003635074
Bento Luiz de Aguiar - CPF: 000909724

DIRETORIA
Superintendente: Paulo Rubens G.B. Vianna - CPF: 003535074
Jacques Tavares Pedrosa - CPF. 045500487
Reynaldo Garcia Pallares - CPF: 071958648

Contador: Carlos Reginaldo Filho
CPF: 011908064
CRC-RN-633

AGENDA DO EMPRESÁRIO

OBRIGAÇÕES PARA OUTUBRO

Dia 10 — Último dia do prazo para recolher o PIS referente ao faturamento do mês de abril/78;

— Prazo final para recolhimento do PIS referente à folha de pagamento de abril/78;

— Último dia para entrega da DRC solicitando os DIPIS para cadastramento dos empregados admitidos em setembro e ainda não cadastrados no PIS;

— Prazo final para remessa ao IBGE da 2ª via das notas fiscais referentes às operações realizadas em setembro.

DIA 15 — Último dia para as empresas comunicarem à Delegacia Regional do Trabalho as dispensas e admissões ocorridas em setembro;

Dia 30 — Prazo final para entrega à CIPAS do formulário DRT devidamente preenchido o seu anexo I, previsto na Portaria 3456/77.

Dia 31 — Último dia para entrega ao PIS dos documentos relativos ao cadastramento de novos empregados admitidos em setembro;

— Prazo final para recolhimento do Imposto de Renda descontado na fonte, dos empregados e dos rendimentos pagos a título de comissão no mês de setembro;

— Último dia para que as empresas cujos balanços foram encerrados em 30 de junho realizem a correção monetária do seu ativo imobilizado;

— Prazo final para depósito dos valores do FGTS referentes às remunerações pagas em setembro;

— Último dia para recolhimento do IUM ao Banco do Brasil;

— Prazo final para recolhimento ao INPS dos valores descontados em folhas de pagamento do mês de setembro;

— Último dia para recolhimento do ISTR, referente ao movimento do mês de setembro.

PROIBIDA VENDA DE MUDAS CÍTRICAS

Conforme Portaria 139, de 31.8.78, da Secretaria Nacional de Defesa Agropecuária (SNDA), está proibida a partir do dia 1° de outubro, em todo o território nacional, à venda ambulante de mudas cítricas. Todas as mudas apreendidas serão destruídas, não cabendo aos vendedores qualquer indenização. Haverá fiscalização por parte do órgão competente.

CRS DO FGTS TEM NORMAS DE CONCESSÃO

Para obtenção do CRS (Certificado de Regularidade de Situação), fornecido às empresas que se encontram em situação regular perante o FGTS, determinação CDS n° 08 do FGTS, de 30 de agosto, indica a partir de agora, a obrigatoriedade da apresentação dos seguintes documentos: a) requerimento em modelo próprio; b) comunicação de fornecimento do CRS; c) guias de recolhimento (GR) e guias de recolhimento em atraso (GRA) correspondentes aos depósitos mensais relativos aos últimos 24 meses anteriores à data do pedido ou ao tempo de atividade da empresa, quando este for inferior àquele período; d) declaração escrita, informando se possui ou não filial, agência ou outra qualquer espécie de dependência e, em caso afirmativo, relacioná-las com os respectivos endereços. A empresa que se encontrar em regime de parcelamento de débito, deve comprovar a regularidade do seu cumprimento.

EXPORTAÇÃO DE SAL: PRORROGADO PRAZO DE ISENÇÃO

Decreto-Lei n° 1.635, de 1/9/78, prorrogou até 31 de dezembro de 1980 o prazo para concessão de isenção do Imposto Único sobre Minerais (IUM), às saídas de sal marinho para o exterior.

SALÁRIO-EDUCAÇÃO: PREENCHIMENTO DO FASE

Os formulários do FASE (Formulário para Aplicação de Salário-Educação) deverão ser preenchidos e entregues até dia 30 de janeiro de 1979, em duas vias, por parte das empresas organizadas há mais de 12 meses e que tenham disponibilidade financeira para optar pela forma alternativa de manutenção do ensino gratuito de seus empregados e o ensino dos filhos destes entre 7 aos 14 anos, ou a concorrer para esse fim mediante contribuição do salário-educação, e as empresas isentas do recolhimento do referido salário, por manterem instituições de ensino de 1° grau às suas expensas.

CUSTEIO AGRÍCOLA

Na concessão de financiamentos de custeio agrícola deverão ser observados os procedimentos fixados na Circular n° 391, de 24/8/78, sem prejuízo da aplicação das normas pertinentes do manual do Crédito Rural, de conformidade com as diretrizes da Resolução n° 489/78, que dispõe sobre a constituição do penhor de safras no custeio agrícola. A nova Circular traz importantes modificações que serão observadas, dentre as quais a que se refere ao penhor das safras.

LEGISLAÇÃO NORDESTINA

LN JURISPRUDENCIA

As mais completas revistas de leis editadas no Brasil. Levamos até você matéria FEDERAL, ESTADUAL e MUNICIPAL, sempre atualizadas com a legislação em vigor. Tudo isso em excelente apresentação gráfica. Torne-se o assinante mais atualizado do Brasil.

Contratos, em Natal, com RN-Econômico, pelo fone 222-0806 ou escreva para Editora Legislação Nordestina Ltda., atenção do Sr. Nelson Ramos de Souza — Av. Conde da Boa Vista, 250 — Conj. 411 — Fone (081) 222.3781 — Recife-PE.

A CADA ANO DIMINUEM OS CONTRIBUINTES DO RN

Já diminuiu em mais de seis mil o número de declarações de rendimento nos dois últimos anos no RN. Declarações com impostos a pagar aumentaram muito pouco, assim como também aumentou o total de cheques de restituição.
Fundo 157, muito polêmico, merece explicação detalhada.

Se levarmos em consideração que pagar Imposto de Renda é indício de poder aquisitivo, pelos dados constantes da Receita Federal, no RN, verifica-se praticamente uma estagnação.

De um total de 33.523 declarantes em 1977, verificou-se um extraordinário decréscimo este ano, quando apenas 26.891 declarações foram encaminhadas à repartição fiscal.

Desse total de declarantes, 3.151 tiveram imposto a pagar em 1977, enquanto neste exercício os contribuintes serão 3.279. Isto significa que apenas 128 pessoas declararam com imposto a pagar, a mais do que no ano de 1977, num aumento muito pequeno, um percentual quase insignificante.

Os números apresentados não deixam margem de dúvidas sobre a redução do número de declarantes, o que denota claramente que o fenômeno da concentração da renda também ocorre no Rio Grande do Norte. Explica o delegado da Receita Federal neste Estado, João José de Figueiredo Neto, que a redução *se verifica em decorrência da dispensa dos contribuintes que não atingiram a faixa de renda tributável, da obrigação de declarar.* E é o próprio delegado da Receita Federal quem justifica:

"Atente-se, que o teto de isenção, este ano, foi da ordem de Cr$ 43,7 mil. Como expliquei, tanto os contribuintes que ultrapassarem esse teto são obrigados a prestar declaração, quanto aqueles que mesmo abaixo desta faixa possuírem imóvel com mais de 100 metros quadrados de área construída, automóvel estrangeiro ou, sendo nacional, de mais de 80 HP, e ainda os profissionais liberais".

Infelizmente, devido a não existência de dados na Receita Federal, não se pode ter uma idéia exata, para o nosso Estado, da média dos rendimentos brutos apresentados nos dois últimos anos, nem da distribuição do Imposto de Renda por Categoria, o que nos possibilitaria saber qual a categoria profissional que mais contribui. Dados a esse respeito podem ser levantados, mas só a nível nacional, segundo informa a repartição arrecadadora. Contudo, estima-se que no Rio Grande do Norte os assalariados contribuem com cerca de 35% da receita e os profissionais liberais um pouco abaixo, na faixa de 20%.

Em números reais, houve um aumento razoável na arrecadação do Imposto de Renda no RN. Em 1977, correspondendo ao ano-base de 1976, arrecadou-se a soma de Cr$ 22.786.598,49 e este ano a previsão da Receita Federal é de se superar os Cr$ 30 milhões, o que significa em apenas um ano um aumento de Cr$ 8 milhões.

Por outro lado, em 1977 foram distribuídos 13.557 cheques de devolução do Imposto de Renda, enquanto este ano estão emitidos para distribuição um total de 16.208, observando-se portanto que 2.651 pessoas, a mais do que no ano passado, vão receber de volta imposto retido na fonte.

Ainda existem muitas controvérsias nas opiniões sobre os acertos ou desacertos da atual política empregada no Imposto de Renda das pessoas físicas. Na opinião de muitos, esse imposto seria mais justo, socialmente falando, se deixasse de considerar os salários como renda e de enquadrar num mesmo teto final os rendimentos do trabalho e os do capital. Todavia, a palavra do delegado da Receita Federal no RN, João José de Figueiredo Neto, a respeito do assunto é que define a filosofia que vem sendo seguida:

"Esta é uma questão muito complexa e muito antiga. O problema é de semântica e de interpretação. A crítica de que consideramos salários como renda decorre, precisamente, do desconhecimento pelo grande público do nome real do tributo que é IMPOSTO SOBRE A RENDA E PROVENTOS DE QUALQUER NATUREZA. Dissequemos e analisemos por partes todo o título: eliminaremos o IMPOSTO SOBRE A RENDA, onde está tipificada a palavra RENDA, não podendo residir dúvidas em sua interpretação de incidência. Mas a segunda parte do título diz: PROVENTOS DE QUALQUER NATUREZA e é nela que se enquadra salário. Conseqüentemente, não há então o come-

timento de injustiça social. Além do mais o teto de tributação é uma decorrência do estágio do desenvolvimento econômico de uma nação. Em países desenvolvidos a alíquota de progressão do tributo atinge até 90%. No Brasil, com um processo de desenvolvimento em evolução, há necessariamente que se estimular os investimentos que, por sua vez, são oriundos das poupanças. Em um país carente de investimentos, se o Governo elevasse aquela alíquota, conseguiria em contrapartida o desestímulo da poupança, o que não seria uma política econômica desejável. Por outro lado é oportuno esclarecer que o Ministério da Fazenda tem, dia a dia, substituído sua receita de IMPOSTOS SOBRE PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS (que é um tributo indireto e altamente regressivo, tributando igualmente qualquer pessoa) pela de IMPOSTO DE RENDA (que é um tributo direto e relativamente progressivo, onerando mais quem ganha mais). Hoje, nenhum produto alimentício paga IPI, enquanto outros produtos essenciais estão se beneficiando com a redução sistemática da alíquota".

A explicação do delegado da Receita Federal é bastante convincente. Mas vale a pena lembrar que vem ocorrendo um sensível aumento de carga tributária sobre os contribuintes de classe média, talvez por algumas causas básicas como, por exemplo, os artifícios das irrisórias deduções e abatimentos, para forçar o crescimento de renda líquida dos contribuintes, como é o caso dos juros, ou das despesas com instrução, dos dependentes, etc., ou mesmo uma tabela de incidência do imposto dissociada do coeficiente inflacionário, gerando também substanciais aumentos nominais da renda líquida, termômetro para estabelecimentos das bases da tributação.

A devolução ao contribuinte de parte do Imposto de Renda efetivamente devido sob a forma de Certificado de Compra de Ações (Fundo 157), é um consolo que não agrada, pois ninguém tem usufruído de resultados reais. As campanhas, inadequadas por sinal, feitas através dos jornais e da TV, servem apenas para que o possuidor do CCA o entregue na primeira agência bancária que encontrar, sem ao menos saber como e quando receberá de volta esse dinheiro, ou se ele renderá algo.

João José de Figueiredo Neto, da Receita Federal, apresenta os números do Imposto de Renda no RN.

Até o momento, entretanto, pouco foi feito no sentido de um esclarecimento ao contribuinte de que o que ele recebe junto com sua notificação do IR é um certificado que significa dinheiro vivo e devolução parcial do imposto. O fato dos bancos se lançarem avidamente à captação dos certificados de compra de ações (Fundo 157), não é um favor nem um serviço gratuito. Pelo contrário: o CCA é dinheiro para ser investido em ações, através de fundos fiscais. E o número 157, como se tornou mais conhecido o Certificado de Compra de Ações (CCA) nada mais é do que o número do Decreto-Lei que deu origem ao sistema, no ano de 1967. Ao investidor deveria caber, portanto, comparar a rentabilidade e desempenho dos fundos existentes, para obter mais lucro com seu dinheiro.

Com relação ao problema da orientação ao contribuinte, no que se relaciona com o CCA, o Banco Central resolveu tomar a iniciativa de, através da Resolução 470, de 20/4/78, dar ênfase especial à informação ao contribuinte-investidor, além de corrigir uma série de distorções na atuação dos fundos fiscais em relação aos objetivos para os quais foram criados. A Resolução tem vários aspectos informativos, como no seu item XI, que estabeleceu: *"As instituições administradoras de fundos fiscais de investimento deverão prestar a cada cotista, semestralmente, no mínimo, as seguintes informações: 1) número de cotas possuídas e seu valor; 2) rentabilidade auferida no semestre; 3) número de cotas livres para resgate; 4) a data mais próxima de liberação de cotas, para efeito de resgate".*

Por sua vez, o item XIII, diz: *"Anualmente as instituições administradoras de fundos fiscais de investimento deverão enviar relatório a todos os cotistas, contendo, no mínimo, os seguintes dados: 1) informações sobre a carteira de valores mobiliários descriminando nomes das companhias emissoras, quantidade, espécie e cotação dos valores de cada companhia, valor de cada aplicação e sua porcentagem sobre o valor total da carteira;*

2) rentabilidade do fundo nos últimos seis anos, tomados como base, sempre exercícios completos; 3) valor da cota, por ocasião do balanço, nos últimos seis anos; 4) rendimento distribuído a cada cotista, em dinheiro ou em cotas-dividendos, expresso em porcentagem sobre o valor da cota no início do exercício; 5) taxa anual de administração, expressa em percentual sobre o patrimônio líquido do fundo, no exercício; 6) montante dos encargos e das despesas debitado ao fundo no semestre anterior, expresso em percentual sobre o patrimônio líquido médio do fundo no mesmo período''.

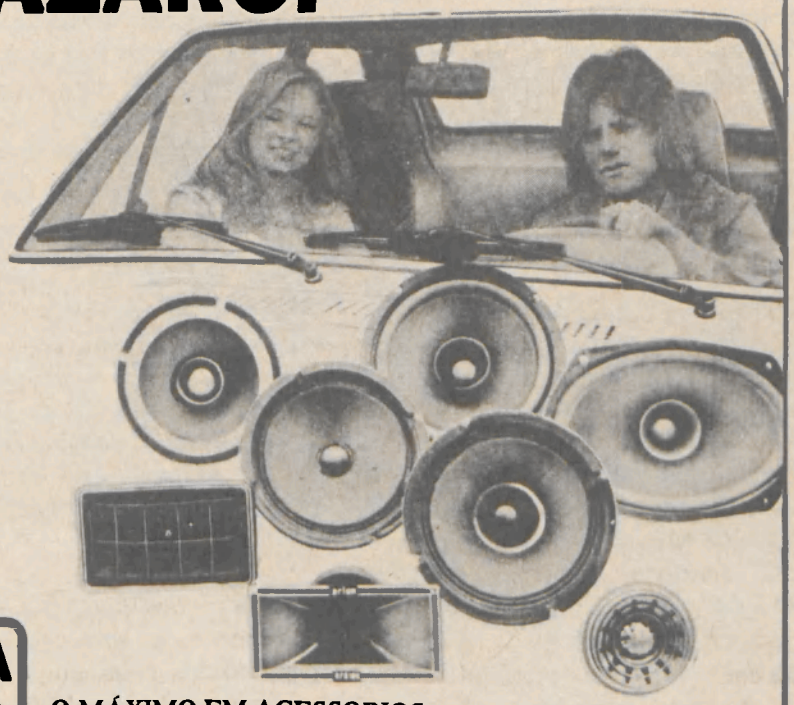
E para que não fiquem prejudicados a informação e o esclarecimento ao investidor, a Resolução 470, em seu item VII, estabelece que *''as instituições administradoras de fundos fiscais de investimento destinarão 3% de sua receita anual de taxa de administração para aplicação em programas de educação e divulgação do mercado acionário, aprovados pelo Comitê de Divulgação do Mercado de Capitais (CODIMEC). A arrecadação de recursos e sua aplicação em programas devidamente aprovados pelo CODIMEC serão feitas pelas entidades a que pertencerem os administradores de fundos fiscais''.*

Procurando dirimir as dúvidas de uma vez por todas, o delegado da Receita Federal, João José de Figueiredo Neto, solicitado para as explicações sobre o processamento de devolução do Fundo 157, foi explícito em sua informação:

''O Fundo de Investimento criado pelo Decreto-Lei nº 157/67 é possuidor de texto legível e de fácil assimilação; vamos raciocinar e verificar esta afirmativa transcrevendo-o: os recursos aplicados de acordo com os Decretos-Leis nºs. 157/67 e 880/69, e legislação posterior, serão resgatáveis nos prazos abaixo, contados a partir da data do investimento conforme determina a Portaria MF nº 70/77, do modo seguinte: I — quando se tratar de cautelas apresentadas às instituições financeiras até 31 de dezembro; a) 30% ao final do 2º ano; b) 50% ao final do 3º ano; II — quando se tratar de cautelas apresentadas às instituições financeiras a partir de 1º de janeiro de 1975: a) 50% ao final do 5º ano; b) saldo remanescente ao final do 6º ano. Entretanto, considerar-se-á como data de investimento o dia 15 do 3º mês subseqüente ao da entrega da cautela pelo investidor à instituição financeira. No caso de cautela de valor inferior à metade do maior valor de referência de que trata a Lei nº 6.205/75, será considerada data do investimento o dia 15 do mês seguinte à entrega da cautela. Uma leitura mais cautelosa dará perfeitamente para um entendimento claro do Fundo 157''.

O SOM DO SEU CARRO ESTÁ NA LÁZARO.

COM AMPLIFICADOR



AMPLICAR 1160

A TECNOLOGIA A SERVIÇO DE SUA AUDIÇÃO.
E AUTO-FALANTES ARLEN
A QUALIDADE QUE SE OUVE.

EQUIPADORA LÁZARO

O MÁXIMO EM ACESSORIOS.
Avenida Deodoro, 431 — telefone (DDD 0842) 222-0284
Natal-RN.

DIÁLOGO COM O GOVERNO FOI APENAS UMA ILUSÃO

Os dirigentes das grandes empresas de construção civil do Estado não escondem mais a sua frustração diante da política oficial que lhes tem negado a oportunidade de construir obras no Rio Grande do Norte. As promessas de diálogo, feitas pelo governador Tarcísio Maia, se diluíram no tempo. E as grandes obras públicas, de iniciativa do Governo Estadual, continuam sendo entregues quase em sua totalidade a empreiteiros de fora.

Decorrido mais de um ano da entrega do Memorial de Reivindicações ao governador Tarcísio Maia pelo Sindicato das Indústrias da Construção e do Mobiliário no Estado do Rio Grande do Norte, praticamente nada mudou. As promessas feitas pelo governador até agora não foram cumpridas, mesmo nos itens por ele considerados na ocasião como viáveis e de fácil solução.

As empreiteiras de outros Estados continuam cada vez mais ganhando as concorrências locais segundo os dirigentes das nossas construtoras, pelo fato de oferecerem preços abaixo da realidade com a finalidade de conquistar o mercado, opinião aliás rebatida pelos empreiteiros de fora.

O DIÁLOGO — Em junho do ano passado uma comitiva de empresários que tinha à frente o engenheiro Fernando Luiz Gonçalves Bezerra, presidente do Sindicato das Indústrias da Construção e do Mobiliário do Estado do Rio Grande do Norte, fez entrega ao governador Tarcísio Maia de um extenso memorial contendo sete reivindicações básicas para a solução dos maiores problemas sofridos pelas empresas de construção civil do Estado.

As reivindicações foram catalogadas e expostas ao governador que se mostrou interessado na solução dos problemas, prometendo estudá-los minuciosamente e resolvê-los, na medida do possível, atendendo em curto espaço de tempo algumas das reivindicações que considerava mais justas.

"Do diálogo mantido com o governador, os empresários saíram confiantes — afirma Fernando Bezerra — *e ficaram a esperar pelas soluções prometidas, as quais, até o momento, infelizmente, não surgiram".*

E prossegue, afirmando:

"Não desistiremos da nossa luta. Agora, vamos manter novos entendimentos com o futuro governador Lavoisier Maia e novamente lembrar as reivindicações feitas e o cumprimento das promessas do atual Governo. Recentemente, num ligeiro contato mantido com o governador Tarcísio Maia, ele voltou a reafirmar sua disposição para novo diálogo. Vamos iniciar novos entendimentos, partindo inicialmente do secretário de Transportes, Carlos Leite Sales, embora sabendo que ele foi contrário às nossas pretensões anteriores".

AS REIVINDICAÇÕES — Foram as seguintes as sete reivindicações apresentadas pelas empreiteiras ao governador Tarcísio Maia, pela ordem:

1ª) PREFERÊNCIA PARA AS FIRMAS LOCAIS, EM IGUALDADE DE CONDIÇÕES.

"Era uma reivindicação que acreditávamos justa — afirma o presidente do Sindicato das Empreiteiras — *pois se numa concorrência os preços e condições apresentados fossem idênticos entre as empreiteiras de fora e as do Estado, a preferência poderia ser nossa, a título de incentivo que seria dado pelo Governo às firmas locais. Entretanto, esta pretensão foi de imediato afastada sob alegação da inconstitucionalidade da medida sugerida".*

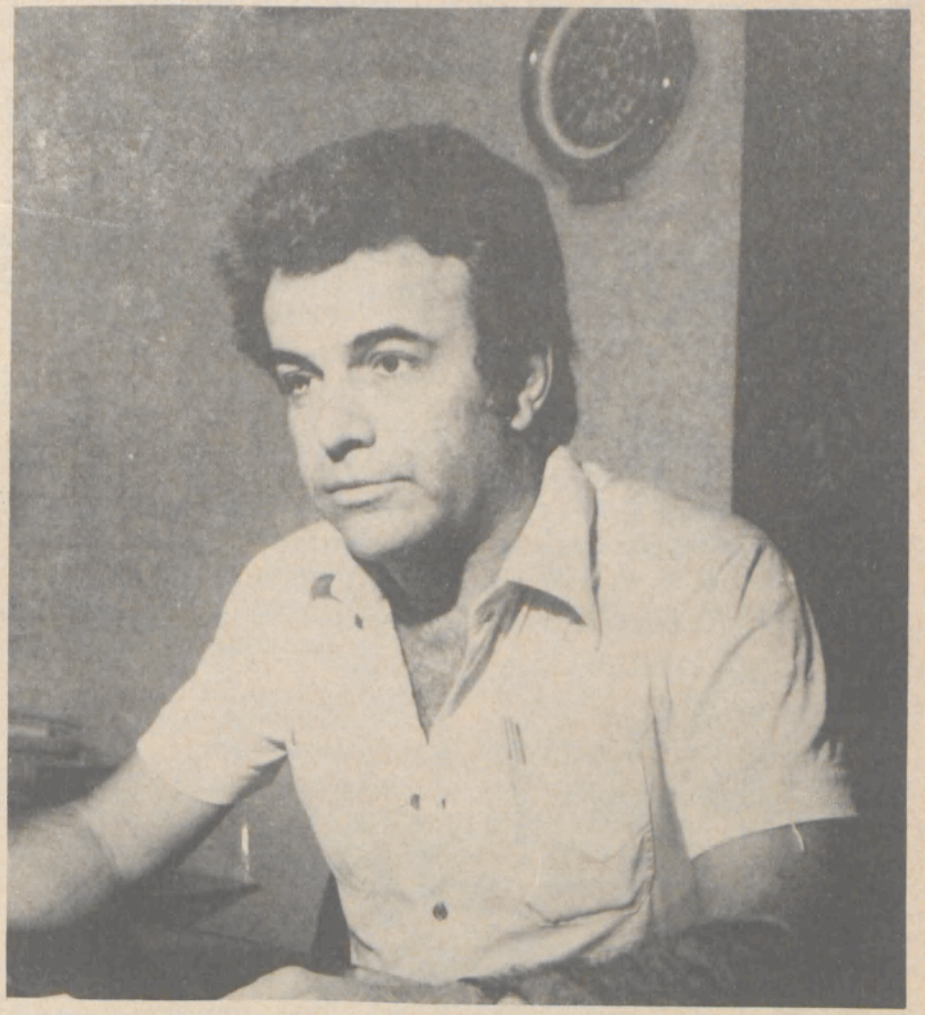
2ª) MUDANÇA DOS CRITÉRIOS DE JULGAMENTO DAS LICITAÇÕES ESTADUAIS.

"A propósito desta solicitação, que é a mais importante dentre todas, para nossas empreiteiras — afirma Fernando Bezerra — *desejamos esclarecer bem o fato: o critério do menor preço tem sido a regra nas licitações estaduais. Com o devido respeito, entendemos que esse critério apresenta-se inteiramente superado na atual conjuntura econômico-financeira, posto que a administração visa única e simplesmente a aparente vantagem econômica na obtenção da obra, do serviço ou da compra. Ocorre que são múltiplos os exemplos de oferta irreal de preço, resultando em graves e, em alguns casos, irremediá-*

veis prejuízos ao poder público, o qual, muitas vezes, passa a financiar ou até administrar diretamente a obra para conseguir concluí-la (como o exemplo, recente, da construção do prédio do ambulatório do IPE, que teve de ser terminada sob regime de administração do próprio Instituto). Vê-se, portanto, que o menor preço terminou se transformando no MAIOR ÔNUS para a entidade contratante, levando-se em conta que a rescisão do contrato passa a ser um péssimo negócio, pois a empresa sucessora terá que cotar preços realísticos, implantando nova infra-estrutura de obras, além da defasagem provocada pela espiral inflacionária. Dentro desse raciocínio, a maioria dos órgãos públicos tem procurado nos procedimentos licitatórios a verdade dos preços, *através de critérios de preço médio. Por esta razão foi sugerido por ocasião desta reivindicação, a adoção no Rio Grande do Norte das normas de licitação já em pleno vigor em Brasília e outras capitais, que torna necessária a entrega, juntamente com o projeto, da composição de custos que originou o preço básico, bem como a fixação do máximo e do mínimo de lucro (de 20 a 25 por cento), como já se tornou praxe nas obras da Caixa Econômica Federal. Outro aspecto básico, ainda nesta solicitação feita ao governador* — continua Fernando Bezerra — *e também igualmente prioritário, é a atualização dos custos, em função da data do orçamento, quando da efetiva realização da concorrência. Isso porque são comuns os casos em que decorrem seis, oito meses, ou mais, entre a composição dos custos do preço básico e a apuração da licitação".*

3ª) LINHA DE CRÉDITO, NO BANDERN, PARA DESCONTO DE DUPLICATAS ACEITAS PELOS ÓRGÃOS ESTADUAIS DA ADMINISTRAÇÃO INDIRETA.

Explica Fernando Bezerra que *"este item é de grande importância para as empreiteiras, porque não existe atualmente uma linha de crédito direto que possa servir a todas elas. O desejo nosso era ter esse crédito aberto para, nos momentos de necessidade, emitirmos duplicatas que fossem pagas prontamente, para podermos cumprir com as nossas obrigações e suprir atrasos que por ventura acontecessem no recebimento de nossas faturas junto aos órgãos contratantes. Embora não tivéssemos atendida esta pretensão em sua totalidade, faço questão de registrar, a bem da verdade, que o BANDERN mesmo sem essa abertura de crédito especial, é o único estabelecimento creditício que vem nos atendendo em larga escala. E verdade que o Banco de Investimento, concede crédito a qualquer tempo. Todavia, os juros pagos de 5% ao mês, são muito altos para compensar uma pequena margem de lucro que temos e que se formos pegar financiamento do Banco de Investimento para todos os nossos serviços, no final o lucro obtido talvez só dê para pagar os juros.*



Fernando Bezerra, presidente do sindicato das construtoras, perdeu as esperanças de merecer a atenção do Governo.

É bom ressaltar — continua o presidente do Sindicato dos empreiteiros — *que esta proposta assegurava benefícios como numerário para a empresa que, tendo executado as etapas dos serviços, necessitava de recursos financeiros para arcar com o ônus do seu negócio; capital de giro para as empresas, resultando, em última análise, no barateamento do custo das obras, ante a certeza de que as obrigações serão resgatadas, de acordo com os limites de desconto concedidos a cada firma; considerando que o código de fiscalização financeira do Estado veda ao órgão público contratar obra sem prévio empenho, conclui-se que*

a liberação dos pagamentos pode vincular-se a dificuldades globais do erário, o que, entretanto, não projetará conseqüências negativas sobre os empreiteiros, pois eles terão a certeza dos descontos dos seus créditos. Além disso, a medida possibilitaria considerável receita ao Banco do Estado, na cobrança de juros e taxas legais. Para os órgãos da administração direta, a apresentação das faturas, com a comprovação da realização dos serviços, seria documento suficiente para que, dentro dos limites individuais, se processasse o desconto. No caso da administração indireta, a duplicata seria aceita expressa ou tacitamente, após decurso do prazo de dez dias, previsto no art. 7º, da Lei 5.474, de 18.7.68.

4ª) LIBERAÇÃO DAS CAUÇÕES EM DINHEIRO.

Esta solicitação, tida a princípio como inviável, aos poucos foi sendo melhor estudada e se não foi aceita em sua totalidade, pelo menos hoje, algumas das empresas ligadas ao Governo (como a COHAB-RN e outras), já aceitam como caução ORTN's (Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional) e Letras Imobiliárias, o que já se constitui, um grande avanço no sentido de se atender as pretensões das empreiteiras.

5ª) AUMENTO DA COTA NO ABASTECIMENTO DO CIMENTO *NASSAU E PERMISSÃO DE COMPRAS DIRETAS PELAS CONSTRUTORAS.*

Até o momento, nenhuma resposta foi dada a esta solicitação das empreiteiras.

6ª) OBRAS DA ALCANORTE.

Neste item, o presidente do Sindicato das Indústrias da Construção e do Mobiliário do Estado do Rio Grande do Norte, tece algumas considerações: *"Dentre as construtoras existentes no nosso Estado, existem algumas que têm estrutura suficiente para competir na execução de grandes obras, e além do mais foi feito um consórcio de empresas sólidas e estruturadas do RN para competir com as empresas vindas de outros Estados na licitação das obras da ALCANORTE, de grande vulto, de construção civil no município de Macau e adjacências. Apesar do consórcio local ter preenchido todos os requisitos, em sua unanimidade com níveis superiores aos solicitados pela ALCANORTE, tal como Capital de Cr$ 236 milhões (quando era exigido Cr$ 100 milhões), bem como de experiência comprovada de obras industriais, onde o consórcio local apresentou know-how, constando mais de 15 indústrias construídas, além do curriculum vitae de 83 técnicos e comprovação de mais de 1 milhão de metros quadrados de área construída. Até hoje não sabemos porque o consórcio local foi desclassificado sob uma alegação infundada de "não ter condições para efetuar as obras".*

7ª) REAJUSTAMENTO E CORREÇÃO MONETÁRIA.

Sempre que uma obra ultrapassa 180 dias em sua execução, se torna obrigatório o reajustamento dos seus custos, face aos vários problemas surgidos, como aumento dos preços de materiais, etc. Daí, a necessidade do reajuste, bem como do pagamento da correção monetária que seria efetuado nos atrasos superiores a 30 dias por parte dos órgãos contratantes. A propósito do assunto, o governador Tarcísio Maia achou justa a reivindicação. Todavia, declarou que não poderia atendê-la, tendo em vista se tratar de um problema nacional, citando inclusive que o ministro da Fazenda estuda cuidadosamente uma solução para este problema.

DIVERGÊNCIAS — Um dos pontos invocados pelos empreiteiros do Estado como negativos às pretensões das empresas do Rio Grande do Norte é a concorrência muito acentuada das firmas de outros Estados. Para Fernando Bezerra, diretor da ECOCIL, a razão do grande número de empresas de outros centros, ganhando concorrências e atuando em nosso Estado é, na maioria das vezes, motivada pelo preço muito aquém da realidade apresentado por essas firmas, que segundo ele, assim procedem para ganhar mercado, não importando as conseqüências negativas desse ato.

Com este pensamento não concorda José Aldemir Holanda Guerra, diretor da Simas Construções Ltda., firma cearense que vem atuando a algum tempo em nosso Estado. Para ele, *"não existe esta história de preço abaixo da realidade. Todos que participam de uma licitação, é evidente, colocam um preço devidamente estudado e que dá uma margem de lucro razoável; jamais alguém, no uso da razão, entra numa licitação com preço que não deixe uma margem de lucro capaz de assegurar a manutenção da firma. Por esta razão não acredito que nenhuma firma concorra somente com a finalidade de ganhar mercado. O que acontece, no RN, é que na maioria das vezes, a falta de capacidade técnica origina o medo de enfrentar uma obra que oferece muitas dificuldades para sua realização. Nós, por exemplo, viemos atuar em Natal num desafio que nos foi feito quando, dada as dificuldades técnicas, a maioria das firmas deste Estado temeu executar uma determinada obra. E nós, pela experiência que temos, aceitamos imediatamente este desafio e concluímos agora a obra".*

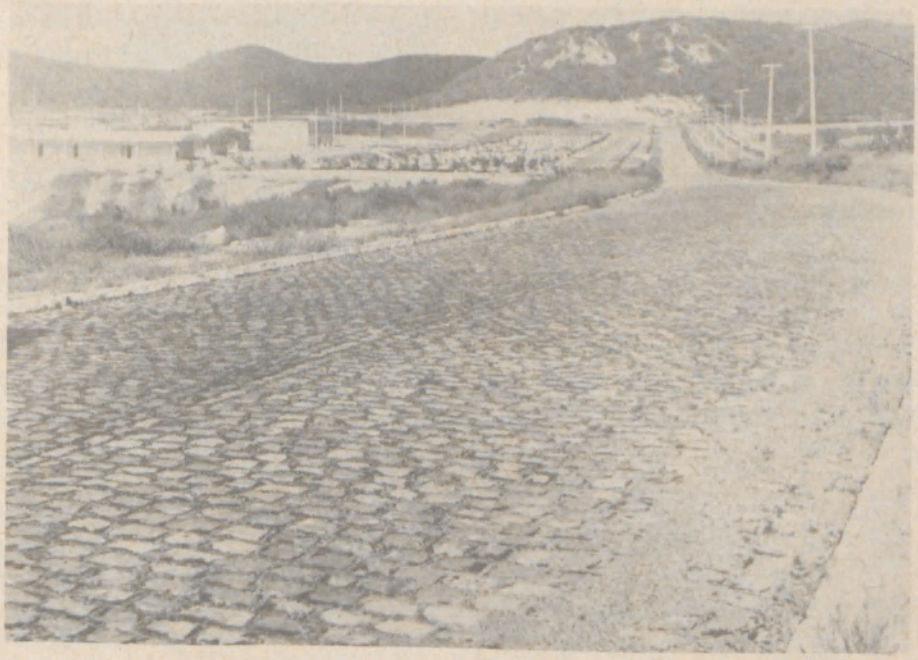
CONCORDÂNCIA — Se existe divergência com relação a preço nas licitações, o mesmo não ocorre com relação aos problemas atuais que as empreiteiras vêm encontrando para sua atuação em nosso Estado. José Aldemir Holanda Guerra é de opinião que a mão-de-obra qualificada ainda é um entrave para a execução dos trabalhos, com o que concorda Fernando Bezerra, da ECOCIL, que vai mais adiante afirmando *"a falta de um treinamento especializado tem nos causado grandes prejuízos, pela utilização de trabalhadores que se dizem qualificados, mas que (apesar de constar em carteira) na realidade não o são"*. No seu entender, isto se constitui, na atualidade, no maior problema encontrado pela construção civil, além da falta de crédito especial.

O método BRIPAR já está sendo exportado

No Rio Grande do Norte existem algumas estradas construídas há mais de dez anos que, mesmo possuindo tráfego intenso, nunca precisaram do menor serviço de conservação. Continuam sendo ótimas estradas, tão confortáveis quanto aquelas que têm revestimento asfáltico, muito embora os seus custos sejam muito menores. Estamos falando das rodovias pavimentadas pelo Método BRIPAR, criado pelo engenheiro natalense Milson Dantas. Vencendo todos os obstáculos e os testes mais rigorosos, esse novo sistema de construir estradas já atrai a atenção do País e já começa a ser exportado para outros Estados.

O Método de Pavimentação BRIPAR — uma técnica nova, criada no Rio Grande do Norte — já começa a ser reconhecido e utilizado em todo o Brasil. Entre as principais características do Método, encontra-se a sua especial vantagem de não exigir a conservação constante, comum aos outros tipos de pavimentação, e dispensar quase integralmente as despesas de bases compactadas que encarecem outros pavimentos rodoviários e urbanísticos. Tudo isto transforma o BRIPAR num Método muito mais econômico e duradouro.

Idealizado pelo engenheiro Milson Dantas, o BRIPAR pode ser até mesmo uma solução para a utilização da mão-de-obra não qualificada excedente no Nordeste e noutras regiões, utilizando inclusive matéria-prima também regional e economizando divisas para o País, pois diminui as despesas com asfalto, problema que vem gerando muitas restrições nas construções de obras que exijam o revestimento asfáltico tradicional.



A segunda etapa do anel viário do Campus da UFRN foi construída pelo método BRIPAR. É uma obra que suporta um grande tráfego sem problemas.

UMA LONGA LUTA — A luta pela implantação do método BRIPAR vem de bastante tempo e custou muito ao seu criador, pois de início poucos eram os que acreditavam que um processo idealizado e posto em prática aqui, pudesse superar os métodos tradicionais e conhecidos. Naquela fase inicial, muitas explicações, aulas, palestras e testes foram realizados para que os administradores e as empresas conhecessem o método. Porém o ceticismo natural das autoridades e governantes fez com que por muito tempo ninguém quisesse optar pelo risco de aceitar e incentivar a nova idéia. Assim, todos continuavam utilizando os processos tradicionais de pavimentação, que oferecem menores condições de durabilidade, tornando-se afinal mais dispendiosos. Isso tudo apesar de se verificar em quase todas as ruas e estradas do

Rio Grande do Norte que permaneciam acontecendo os deslocamentos de pedras e os precoces buracos no asfalto, comumente observados e tolerados pelos usuários, logo nos primeiros meses de uso.

Tal fragilidade é explicada pelo engenheiro Milson Dantas, quando diz que o processo de pavimentação tradicional a paralelepípedo com rejunte de argamassa cimento/areia, batido com malho de vinte quilogramas, apenas tem condições de suportar carga de três toneladas eixo, quando no Brasil, pelas normas do DNER, o pavimento tem que ser executado para o suporte de dez toneladas eixo. Explica ainda Milson Dantas que, em virtude disto, um serviço de pavimentação a paralelepípedo (pelo método tradicional) pode se estragar até em um só dia, bastando para isto que seja colocado tráfego pesado sobre ele. Tais fatos inquestionáveis foram motivo para palestras realizadas em congressos de caráter nacional de técnicos rodoviários realizados em Belo Horizonte e em João Pessoa, além de debates na Assembléia Legislativa do Rio Grande do Norte e na Câmara de Vereadores de Natal, como também de conferências realizadas nas companhias de urbanização de João Pessoa, Recife e Jaboatão, na Associação Brasileira de COHABs e no Centro de Tecnologia da UFRN.

AS PRIMEIRAS ESTRADAS — Após um trabalho intensivo de convencimento, surgiam as primeiras estradas construídas com o Método BRIPAR — para a praia da Redinha e para a cidade de Extremoz. Mais uma vez, o ceticismo persistia em muitas pessoas que quiseram pagar para ver, aguardar os acontecimentos e verificar a resistência e o comportamento daquelas estradas. No começo, todos gostaram das condições de tráfego, pois a colocação de pedras naturais rejuntadas com brita e impermeabilização asfáltica, proporciona, segundo Milson Dantas, conforto superior a 80 por cento do obtido no revestimento asfáltico tradicional. Também, em questão de absorção de luz, o BRIPAR mostrou ser mais tranqüilo para o motorista, exigindo menos de 70 por cento da iluminação necessária aos outros pavimentos.

Obras da Marinha e da Aeronáutica têm sido realizadas com a utilização do método BRIPAR. Na foto acima, o engenheiro Milson Dantas explica às autoridades militares detalhes técnicos do seu processo de pavimentação.

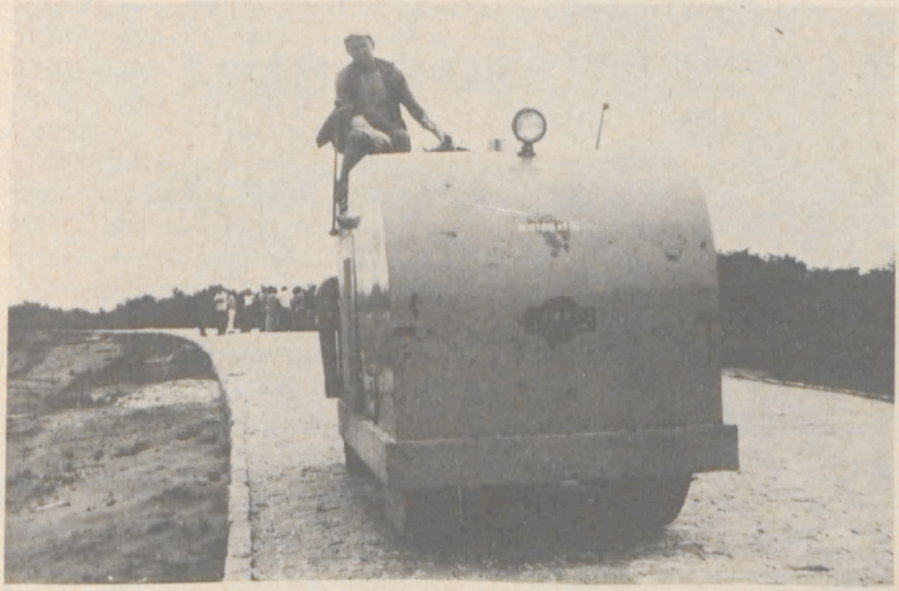
Estas vantagens que foram observadas no momento da implantação, foram somadas a outras que surgiram depois, principalmente agora, quando as estradas já estão com cinco anos de uso, sem que tenha sido necessário fazer um só reparo.

O sucesso do emprego do BRIPAR naquelas estradas parece ter sido a pedra de toque para os administradores, pois as obras com o método BRIPAR não pararam mais. Quase todos os órgãos públicos federais, estaduais e municipais passaram a utilizá-lo em suas obras. Foi quando o DER, que já o havia utilizado em Extremoz e na Redinha (é importante destacar que a estrada da Redinha apareceu com problema criado por falta de acostamento, nunca por falha do método BRIPAR), resolveu continuar e vem fazendo diversas ligações entre as cidades do Estado pelo Método.

A APROVAÇÃO DA UFRN — Logo depois seria a vez da Universidade Federal do Rio Grande do Norte que, depois de testar diversos tipos de pavimento, resolveu fazer a pavimentação de seu anel viário com o BRIPAR. Foram 48 mil metros quadrados de estradas e estacionamentos. Estas obras foram inauguradas pelo Reitor Domingos Gomes de Lima e pelo representante do ministro da Educação e Cultura, Rubens Suffertt, no dia 20 de maio último, durante as festas de aniversário da Universidade. Agora, a comprovação da viabilidade já faz com que a UFRN contrate mais outros tantos metros de pavimentação pelo método BRIPAR da outra faixa do anel viário, atualmente pavimentada pelo processo tradicional e exigindo constantes e dispendiosos cuidados de conservação.

Também o INOCOOP e a COHAB resolveram utilizar em seus conjuntos residenciais o Método BRIPAR. Ponta Negra e Alagamar, os dois mais novos conjuntos do INOCOOP, recebem cerca de 270 mil metros quadrados desta pavimentação, atendendo à orientação lúcida de seus dirigentes. Também as obras da Marinha e da Aeronáutica passaram a utilizar o processo.

Descoberto e reconhecido por todos, o BRIPAR começaria a ser solicitado por Prefeituras de todo o Nordeste, a começar pela de Natal, que já está utilizando o Método na Alexandrino de Alencar e outras



O método BRIPAR utiliza matéria-prima quase indestrutível e dispensa 70% dos trabalhos necessários às bases de outros processos de pavimentação.

ruas, além da Prefeitura de Mossoró, que vai pavimentar, em convênio com a EBTU, cerca de 100 mil metros quadrados.

João Pessoa e Recife também já começam a preferir o BRIPAR, num reconhecimento da sua qualidade, custo e garantia.

VANTAGENS — Para o seu criador, Milson Dantas, o BRIPAR apresenta as seguintes vantagens:

1) é a técnica que executa a pavimentação com pedra natural e que dá mais conforto ao trânsito de veículos, mantendo este conforto por muitos anos, sem necessidade de conservação;

2) utiliza matéria-prima quase que indestrutível pelo tráfego (pedra);

3) geralmente, dispensa quase 70 por cento dos trabalhos necessários às bases de outros pavimentos, sendo ainda mais fresco que os demais pavimentos, fato que vai beneficiar os pneus e componentes dos veículos;

4) não desprende alcatrão, como ocorre com a pavimentação asfáltica comum, fato que pode, segundo muitos, dar origem à formação de células cancerígenas no organismo humano.

O engenheiro Milson Dantas é o inventor do BRIPAR.

Quanto ao aspecto social, diz Milson Dantas que o BRIPAR apresenta como vantagem a utilização de 95% de matéria-prima local, utilizando 100 por cento de mão-de-obra não especializada, permitindo salários bem maiores do que o mínimo, faixa em que estes trabalhadores são geralmente classificados. Afirma ainda Milson Dantas que os recursos financeiros utilizados com o Método BRIPAR, permanecem em sua maioria dentro da própria região.

Sobre a utilização desse sistema para recuperação de estradas construídas exclusivamente com paralelepípedo, é importante destacar que o BRIPAR pode ser aplicado, o que representa apenas 40 por cento dos custos com o recapeamento de asfalto de curta durabilidade.

Milson Dantas, que tem como sócio o engenheiro José Mesquita Fontes, diz, que são estas vantagens os principais motivos da aceitação do Método BRIPAR, que dia a dia vem se conceituando como o mais moderno, econômico e, sobretudo, durável sistema de pavimentação.

OPINIÕES — *"Conheço o processo BRIPAR há quase cinco anos, pois sou veranista em Muriú e quase todas as semanas passo pela estrada de Extremoz, construída com ele. Acho ótimo, principalmente porque neste tempo todo não vi, nenhuma vez, turmas fazendo serviço de recuperação e, no entanto, o pavimento continua excelente"*. Esta é a opinião do professor Jardelino de Lucena Filho, pró-Reitor da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, referindo-se ao método de pavimentação BRIPAR. Jardelino falou no dia da inauguração do anel viário do Campus, construído pelo mesmo sistema, dizendo que *"mesmo antes da inauguração, já estou rodando por ali e tudo vem saindo vem, com a estrada correspondendo"*.

Outro professor e pró-Reitor da UFRN — Marco Antônio da Rocha — também falou sobre o processo BRIPAR, declarando que reconhece suas vantagens, *"principalmente porque não precisa de conservação e por conta de sua durabilidade"*.

Quem também manifesta sua aprovação é a diretora do INOCOOP, Severina Porpino. Explica ela que o órgão está utilizando o processo de pavimentação nos conjuntos residenciais que constrói no momento, como o Ponta Negra, onde toda área recebeu pavimentação com BRIPAR, representando 210 mil metros quadrados.

MUDANÇAS NO COMÉRCIO DA CANA JÁ DESESTIMULAM OS PLANTADORES

Talvez com o intuito de resolver e superar velhas querelas entre usineiros e plantadores de cana, o IAA está implantando novo sistema de comercialização da cana-de-açúcar, substituindo o fator peso pelo teor de sacarose. O critério parece mais lógico, pois é a sacarose a matéria-prima para a produção do açúcar. Mas existem críticas à conjuntura da economia canavieira. E os plantadores revelam muita insatisfação.

Por Resolução do IAA (Instituto do Açucar e do Álcool), a partir do dia 15 de outubro entra em vigor no Estado de Alagoas a nova sistemática do pagamento do preço da cana-de-açúcar que, segundo informes do órgão competente, no mais tardar a partir do próximo semestre, também vai entrar em vigor em todos os outros Estados nordestinos.

A partir dessa Resolução que tem o nº 06/78, de 22 de agosto último, não mais será efetuado o pagamento da cana pelo seu peso, como se faz atualmente; a nova sistemática fixa o pagamento com base no teor da sacarose existente em cada tipo de cana.

Para o IAA, como também para os usineiros, a medida a ser adotada é justa e vem de encontro aos desejos da maioria. Com isto, porém, não concordam os plantadores de cana que vêem na medida uma forma de levá-los a uma situação de insegurança, capaz até mesmo de desestimular a continuação regular dessa cultura.

O atual sistema de pesagem deverá ser substituído pelo do teor de sacarose.

HISTÓRICO — Desde algum tempo que muitos problemas têm surgido entre usineiros e plantadores de cana, notadamente com referência à pesagem. Os usineiros quase sempre reclamam da qualidade da cana enquanto os plantadores chegam também a afirmar que as balanças dos usineiros sempre pesam a menos. E, assim, os desacordos vêm acontecendo.

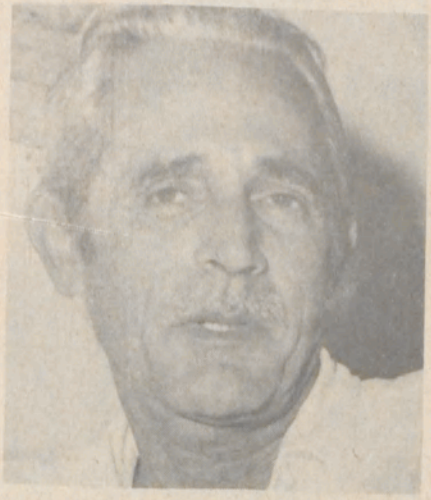
"Visando encontrar um denominador comum, o IAA inicia pelo Estado de Alagoas o critério do preço a partir do teor de sacarose, sistemática que vai solucionar a curto prazo o problema" — é o que afirma o representante do IAA para o Rio Grande do Norte, Domingos Fragoso Neto. A verdade é que esta medida, que somente agora vai ser adotada em nosso País, mais precisamente na região Nordeste, já tem larga aplicação em outros países com resultados positivos.

O NOVO CRITÉRIO — Na atualidade os plantadores de cana vendem seu produto às usinas com base no peso. Cada carrada é pesada por balança própria da usina. Com a implantação da nova sistemática para o Nordeste, o que segundo as previsões acontecerá no Rio Grande do Norte a partir do ano que vem,

o método de pesagem será abolido, dando lugar ao novo sistema de pagamento pelas usinas aos produtores com base no teor de sacarose de cada tipo de cana-de-açúcar.

Segundo as informações do representante local do IAA, *"a qualidade das canas entregues às usinas e destilarias autônomas do Estado, visando o pagamento pelo teor de sacarose, será aferida através de análise tecnológica, em amostras coletadas no momento da entrega das canas às usinas e destilarias autônomas. Esta amostragem será realizada procedendo-se à retirada de três amostras individuais, distribuídas em três pontos diferentes do carregamento, através do sistema de perfurações laterais da carga por sonda mecânica. A amostra a ser analisada será resultante da mistura íntima das amostras simples, adequadamente preparadas, conforme especificações técnicas do IAA".*

Existem critérios que determinam as amostragens, já determinados pelo Instituto do Açúcar e do Álcool, conforme explica o seu representante para o nosso Estado:



Murilo Tavares, da Usina Estivas, considera válida a medida mas acena com a falta de estrutura para a sua implantação a curto prazo.

"Basicamente são três os critérios que foram estabelecidos pelo IAA com relação às amostragens: 1º) para fornecedores que entregam até 3 carregamentos diários serão amostrados todos os carregamentos individuais; 2º) para fornecedores que entregam de 4 a 10 carregamentos diários, serão amostrados, no mínimo, 50% dos carregamentos entregues, escolhidos ao acaso, estabelecido o limite mínimo de três; 3º) para fornecedores que entregam acima de 10 carregamentos diários, serão amostrados, no mínimo, 30% dos carregamentos entregues, escolhidos ao acaso, estabelecido o limite mínimo de cinco".

"Com relação aos valores referentes ao peso, pureza do caldo e pol da cana corrigida a cada carregamento, que serão considerados na nova sistemática — adianta Domingos Fragoso Neto — *ou no conjunto de carregamentos, quando se tratar de fornecedores de 4 a mais de 10 carregamentos diários, deverão ser enviados, no mínimo uma vez por semana, pelos laboratórios de análises à Coordenadoria Regional do Nordeste do Plano Nacional do Açúcar (PLANALSUCAR), a qual se encarregará dos cálculos relativos a pureza média ponderada".*

LABORATÓRIOS — Um problema de imediato surgido para o funcionamento da nova fórmula, diz

ARMAZÉM PARÁ DO ALICERCE AO TELHADO

Pense aí num tipo de madeira.
Pensou?
Agora vá concretizar seu pensamento no ARMAZÉM PARÁ, o maior estoque de madeiras na maior variedade do Estado.
Mas não é só madeira.
Veja de pertinho o volume e as opções do ARMAZÉM PARÁ em todo e qualquer tipo de material de construção.
Do alicerce ao telhado.
Do começo ao acabamento.
A vista ou a prazo. Até 18 meses.
Sim: não deixe de conhecer também os preços do ARMAZÉM PARÁ.

Armazém PARÁ
A CASA QUE LHE SERVE
Rua Almino Afonso, 38/40 Fone 222-4141

respeito à criação dos laboratórios. A Resolução 06/78, do IAA, deixa claro que esses laboratórios destinados à aferição da qualidade da cana-de-açúcar deverão ser localizados no páteo das usinas e sua implantação compreende construção do prédio e aquisição de equipamentos, tudo sob a responsabilidade da usina.

O funcionamento do laboratório, conforme determina a Resolução do IAA, será de responsabilidade conjunta da usina e dos seus fornecedores, estes últimos representados pela Associação dos Plantadores de Cana.

Para o atual presidente da Associação dos Plantadores de Cana do Rio Grande do Norte, Múcio Vilar Ribeiro Dantas, vai ser difícil conciliar o problema da atuação do laboratório, uma vez que, ficando este localizado na própria usina existirá sempre motivo de dúvidas com relação a eficácia dos seus serviços, ainda mais porque, os usineiros talvez não desejem uma atuação direta da Associação no interior das usinas. E explica:

"Atualmente um dos pontos de maior discordância reside justamente na pesagem da cana. Os plantadores dispõem de balanças modernas e corretas para pesagem dos seus produtos e esta pesagem é feita no momento da saída do carregamento para as usinas; entretanto, além de nunca conferir o peso aferido nas balanças dos plantadores com o que é fornecido pela balança dos usineiros (esta sempre a menos), existem descontos feitos ao bel prazer por parte da usina, sob alegação de perda de peso da cana e demora de transporte, que sempre ocorre, não por culpa dos fornecedores, mas da própria usina, de vez que os vagões transportadores são de propriedade da mesma. Com a implantação do novo sistema — prossegue Múcio Vilar — *acredito que a melhor maneira de evitar problemas é sem dúvida a assinatura de contrato entre Usina, Plantadores e um Laboratório especializado, com despesas subdivididas em partes iguais*

Múcio Ribeiro Dantas diz que as contas nunca combinam entre os plantadores e os usineiros.

entre Compradores e Fornecedores, a fim de que o critério adotado não deixe margem a dúvida, devendo existir fiscalização de ambas as partes".

DIVERGÊNCIAS — Após a Resolução tomada pelo IAA, logicamente duas correntes estão formadas: a dos usineiros e a dos plantadores. Para as usinas, a nova sistemática para pagamento da cana-de-açúcar baseada no teor da sacarose é uma boa medida, conforme afirma Murilo Tavares de Melo, diretor-superintendente da Usina Estivas S/A:

"Esta tomada de posição por parte do IAA, com a Resolução que brevemente estará vigorando entre nós, tornando o pagamento da cana baseado no teor de sacarose, e que certamente será gradativamente implantada, é necessária. Para as usinas o importante é conseguir a matéria-prima da melhor qualidade, o que no momento não ocorre, uma vez que, comprando pelo peso, não temos condições perfeitas de escolher o melhor tipo de cana, isto é, aquela que realmente se constitui, pelo seu teor de sacarose, matéria-prima para a fabricação do açúcar. E assim somos obrigados a receber tipos de cana com teor irrisório de

Philco Split System.

O ar condicionado que você não vê, não ouve, mas sente.

As vantagens do ar condicionado central são conhecidas.
Sabemos também que os sistemas convencionais são caros e de difícil instalação.
Por isso a Philco lançou o **SPLIT SYTEM**. Um ar condicionado projetado para escritórios, lojas, restaurantes e residências.
Sua instalação é simples e fica fora do ambiente, invisível. Seu preço é 40% menor do que os demais sistemas.
Chame a **SUMMA ENGENHARIA**. Nós daremos assessoria técnica que você desejar.

Projeto
Venda
Instalação e
Manutenção com garantia da fábrica

SUMMA
ENGENHARIA LTDA.
AR CONDICIONADO
COMERCIAL RESIDENCIAL
INDUSTRIAL

Rua Fabricio Pedroza, 46 - Fone: (084) 2225857
.. Cx. Postal, 15 - Natal-RN
Rua Salvador de Sá, 398 - Fone: (0812) 222287 - Recife-PE

Revendedor Autorizado
PHILCO

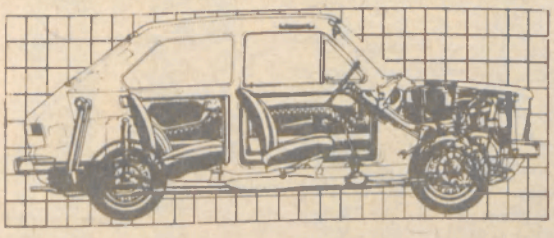
sacarose, que não servem praticamente para nosso trabalho. Apenas um ponto de vista eu tenho firmado: é o de que ainda não existe entre nós, pelo menos neste momento, uma estrutura usineira preparada para receber esta mudança".

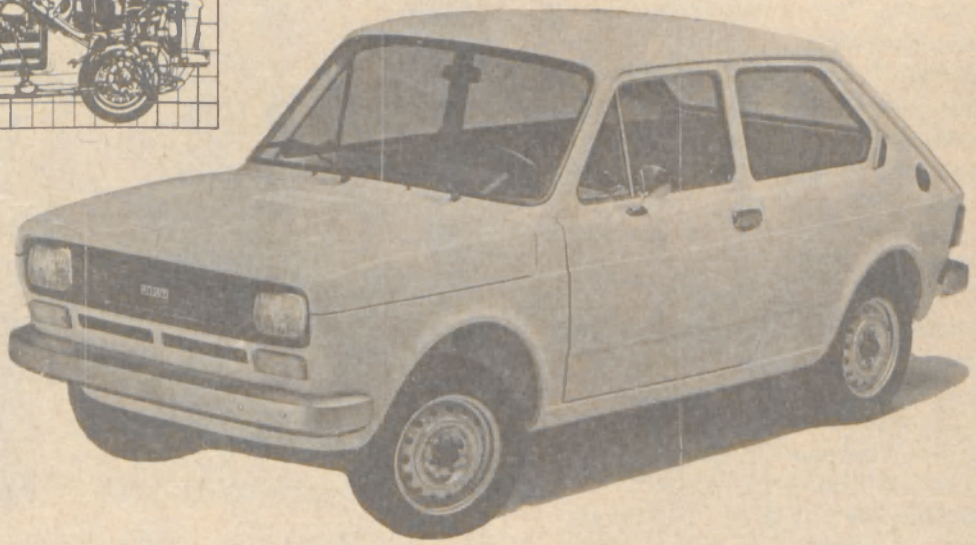
Junto a alguns plantadores, cujos nomes se omitem a pedido dos mesmos, se constata a preocupação causada pela mudança que o IAA está implantando e as razões são muitas. Alegam, por exemplo, que os próprios plantadores (alguns deles) são os culpados, pois estão comprometidos financeiramente com as usinas a tal ponto de serem obrigados a aceitar pacificamente todas as medidas tomadas pelos usineiros, sempre em detrimento da própria classe. A Associação dos Plantadores de Cana do Estado tem feito de tudo para conseguir melhores condições para os seus associados, todavia, tudo que fica combinado acaba não sendo feito pelo comprometimento de alguns ou pela instabilidade de outros, que ficam na corda bamba, indecisos, e terminam por aceitar condições impostas pelos usineiros. A verdade é que a situação para os plantadores, atualmente, não é boa. E após essa sistematização, ficará ainda pior. Os mais exaltados afirmam que não existe solução para os plantadores pois até o serviço de fiscalização do IAA, por contar com um número reduzido de fiscais, se torna ineficiente. Quando alguma irregularidade é constatada (como já tem ocorrido), em prejuízo dos plantadores, as medidas que são tomadas contra os usineiros demoram demais e muitas vezes, quando da sua execução, já não valem mais nada.

Com relação ao IAA, os plantadores têm muitas reclamações a fazer. Para a maioria, é um órgão que nada faz há muito tempo, a não ser baixar resoluções, sem uma base alicerçada numa pesquisa dos problemas reais dos plantadores. "E o que é pior: muitas vezes, ouvindo apenas o lado dos usineiros, que é sempre o mais beneficiado" — afirma um produtor de cana do Vale do Ceará Mirim.

Pelo visto, não é realmente boa a situação dos plantadores de cana do Estado. Pelas reclamações ouvidas, pelos desabafos feitos, embora receosos de declinar os nomes, segundo eles para não serem prejudicados, os produtores que são os sustentáculos da economia canavieira do Estado estão totalmente insatisfeitos. Maior prova de insatisfação não poderíamos ter agora, quando a maior fazenda de plantação de cana-de-açúcar do Estado, pertencente a Múcio Vilar Ribeiro Dantas, está para ser vendida e seu proprietário não esconde de ninguém que vai vendê-la porque está prevendo, após as medidas que serão implantadas, que *"o caminho dos plantadores de cana do Rio Grande do Norte está chegando ao fim. E antes que seja cortado este caminho, não querendo deixar para os meus filhos um legado infrutífero, acho melhor vender aquelas terras que um dia pensei que seriam o sustentáculo de muitas famílias, passando de herdeiros para herdeiros, numa continuação próspera e feliz".*

Já temos o FIAT 147 que você tanto deseja, pelo preço que sua mulher estava querendo.





DUAUTO VEÍCULOS

Av. Presidente Bandeira, 1240 Alecrim Fones: 231-6132 e 231-3927.

SÓ NATAL E MOSSORÓ TÊM MAIS CASAS DO QUE AS CONSTRUÍDAS PELO INOCOOP NO RN

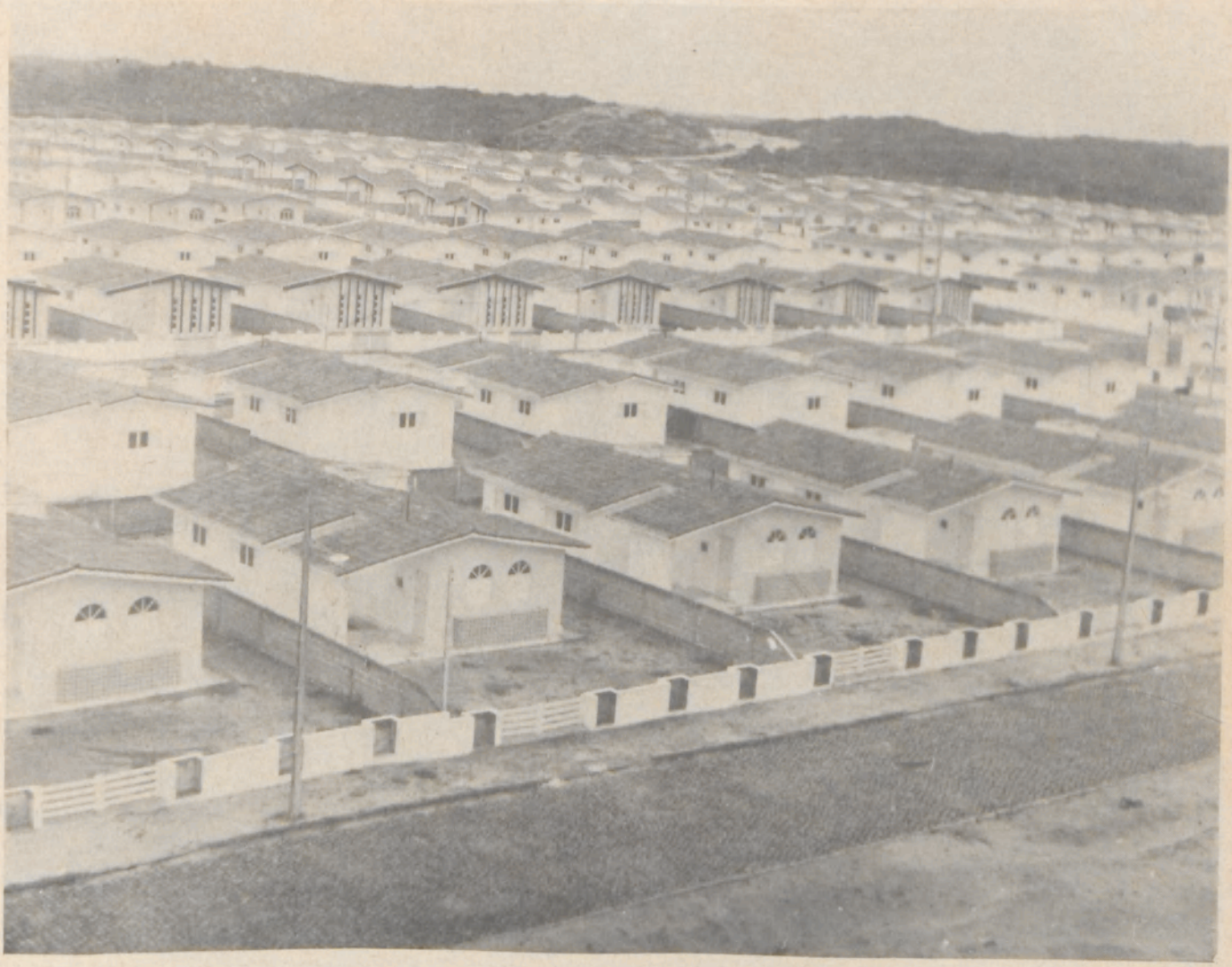
O INOCOOP está construindo a terceira maior cidade do Rio Grande do Norte. É a cidade da casa própria, cujos investimentos, até agora, são da ordem de Cr$ 1.481.398.780,00, representando 7.501 unidades residenciais, distribuídas entre conjuntos habitacionais e prédios de apartamentos, abrigando uma população estimada em 37.505 habitantes, ou seja, somente inferior às populações urbanas de Natal e de Mossoró.

Quando foi fundado, há dez anos passados, o *Instituto de Orientação às Cooperativas Habitacionais do Rio Grande do Norte — INOCOOP/RN*, não se poderia imaginar que naquela ocasião estivesse surgindo o mais importante programa do Governo Federal para o nosso Estado, e um dos mais conceituados programas da casa própria para o *Banco Nacional de Habitação*.

Hoje, a sua política não se limita apenas a Natal. A interiorização se faz presente com programas em execução para Mossoró, Currais Novos, Eduardo Gomes e estudos de viabilidade para Macau e Açu. E os programas também atingem a Paraíba, onde atua nas cidades de João Pessoa e Campina Grande.

SONHO E REALIDADE — O sonho da casa própria está se tornando realidade, graças ao esforço, às vezes incompreendido e com obstáculos a ultrapassar, que vem sendo desenvolvido pelo *INOCOOP-RN*. Os números atuais de 7.501 moradias, segundo as duas diretoras — *Severina Porpino* e *Rosário Porpino* — serão duplicados dentro

O Edifício Esmeralda, com 60 apartamentos e dez andares, está situado na avenida Hermes da Fonseca. O INOCOOP acaba de concluir a sua construção e já o entregou aos adquirentes.



O Conjunto Ponta Negra, com 1.832 casas, já está sendo ocupado. Construído para a classe média natalense, ele oferece residências de melhor padrão.

de pouco tempo, principalmente quando for iniciada a construção da Cidade Satélite, que representa mais da metade do que já foi construído até hoje.

E o êxito do programa é avaliado pelo grande apoio que vem sendo dado ao órgão pelos natalenses, que desejam participar do programa habitacional. Para se ter uma idéia, há uma fila de 11 mil candidatos esperando adquirir a casa própria.

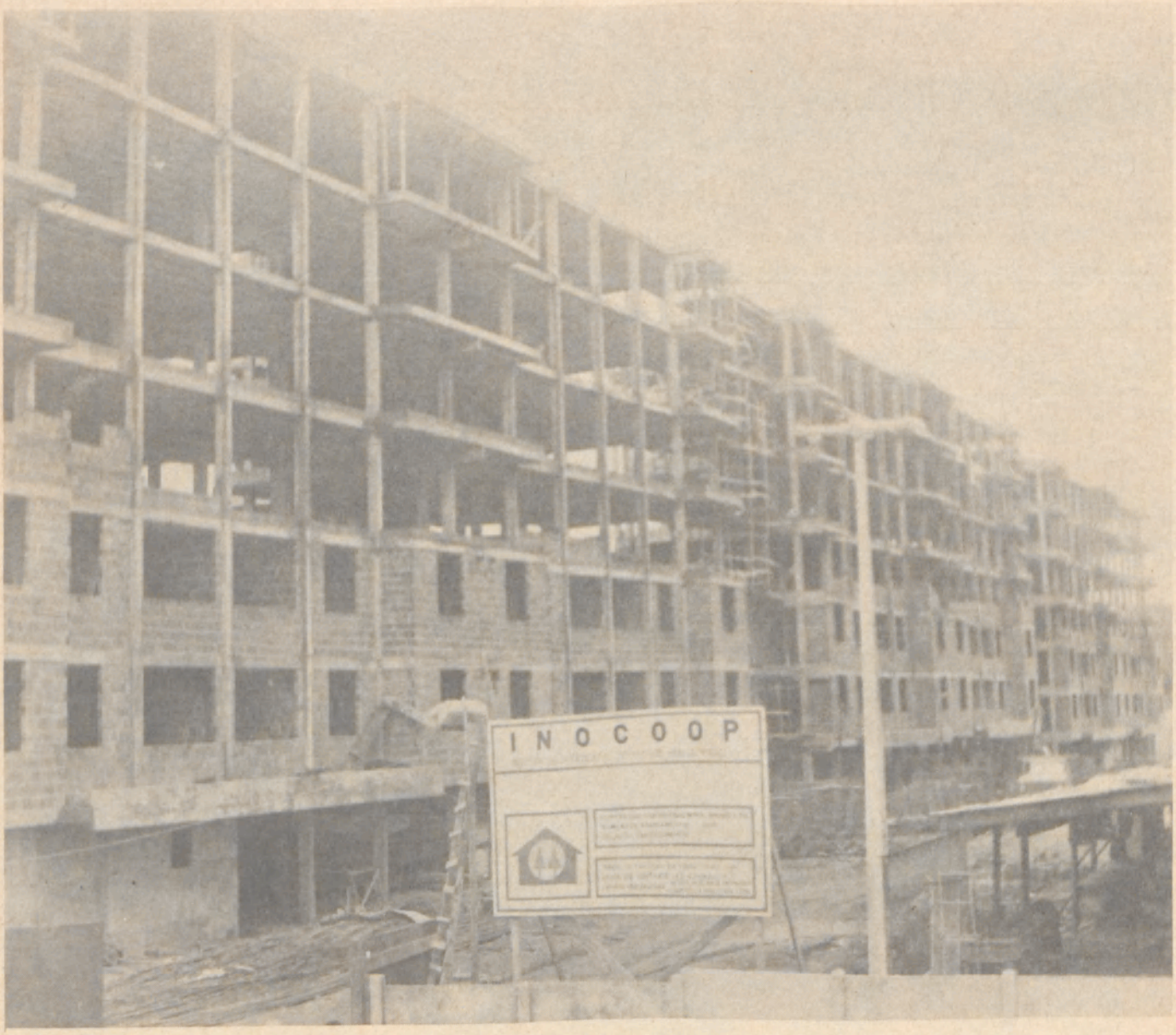
INFRA-ESTRUTURA — Os conjuntos habitacionais do *INOCOOP-RN* têm uma infra-estrutura considerável, pois os mutuários já recebem as suas casas dispondo de ruas pavimentadas, praças, sistema de abastecimento d'água, energia elétrica, telefone, escola e transportes coletivos.

A iniciativa privada complementa a infra-estrutura com os centros comerciais, pequenos supermercados, farmácias, açougues, padarias, bares e mercearias. E a comunidade é motivada para construir a capela, o centro social e o clube do bairro.

PRIMEIRA EXPERIÊNCIA — Logo após a sua fundação, em 1968, o *INOCOOP* partiu para executar a sua primeira experiência. E durante dois anos se estruturou, formou a Cooperativa Habitacional dos Trabalhadores de Natal, que teve como finalidade a construção do conjunto Neópolis. Em 1970, eram entregues 760 casas para os cooperados associados aos sindicatos dos trabalhadores.

Após o início de Neópolis surgiu mais um programa, o Conjunto Residencial Boa Vista, no bairro Nordeste, com 305 unidades, que, por ser menor, foi inaugurado poucos meses antes de Neópolis.

MAIS CONJUNTOS — Com os



Um novo conjunto de edifícios está em construção no bairro de Morro Branco, possibilitando uma oferta de mais 200 apartamentos.

resultados obtidos em sua primeira experiência, os administradores do *INOCOOP* — *Severina* e *Rosário Porpino* — se dedicaram a executar novos programas, surgindo então o Conjunto Residencial Mirassol, com 810 casas, o Conjunto Potiguar, com 240 casas, e o Tirol, com 34 unidades.

O Conjunto Ponta Negra, com 1.832 residências, já está sendo entregue, bem como o conjunto Alagamar, também na praia de Ponta Negra, com 158 residências.

Atualmente estão sendo construídas 250 casas e apartamentos para professores e funcionários da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, em Capim Macio, que deverão ser concluídos até o final do ano.

APARTAMENTOS — Além dos conjuntos de casas populares, o *Instituto de Orientação às Cooperativas Habitacionais* decidiu construir apartamentos residenciais. E em 1972 entregava dois edifícios, o Rodrigo de Melo Franco e o João Machado Fortes, situados, respectivamente, na avenida Hermes da Fonseca e rua Jundiaí, cada um com 36 apartamentos.

Agora, acaba de entregar o edifício Esmeralda, de dez andares, com 60 apartamentos, e com frente para as avenidas Hermes da Fonseca e Afonso Pena, no Tirol, um

investimento em torno de Cr$ 42 milhões.

Em Morro Branco está construindo um conjunto de edifícios dispondo de um total de 200 apartamentos e que deverá ficar pronto no próximo ano.

Mais dois pequenos projetos de apartamentos serão desenvolvidos, em Natal, para atender a grande procura que atualmente se registra. Serão apartamentos simples e prédios de, no máximo, três andares.

CASAS PARA MOSSORÓ — A exemplo de Natal, é grande a procura da casa própria, em Mossoró. O primeiro programa do *INOCOOP* para a Capital do Oeste está sendo a construção de um conjunto com 170 casas, num terreno de 9 hectares, no bairro de Nova Betânia. As casas obedecerão o mesmo padrão de qualidade das construídas em Candelária.

Por conta do grande número de pessoas interessadas, pois há mais de 500 inscritos para futuros programas, o *INOCOOP-RN* vai desenvolver a segunda etapa da casa própria para Mossoró, com a construção de um conjunto habitacional com 400 unidades. O terreno já está sendo adquirido.

INTERIORIZAÇÃO — O programa também já atinge a cidade de Eduardo Gomes, onde foram construídas 176 casas no Conjunto Eduardo Gomes, e se pretende construir mais 700 unidades, já aprovadas pelo BNH, e dependendo apenas de concorrência pública.

Em Currais Novos, por reivindicação da própria coletividade, se constituiu uma cooperativa com 100 associados, atualmente todos pagando a poupança. E já está sendo construído o conjunto de 100 residências. Também são estudadas as solicitações feitas pelas lideranças de Macau e Açu.

CIDADE SATÉLITE — O mais novo e mais arrojado programa do *BNH*, através do *Instituto de Orientação às Cooperativas Habitacionais do Rio Grande do Norte*, é a Cidade Satélite, em Natal, que se localizará no Vale do Pitimbu, bem próximo a Neópolis e um pouco além da margem direita da rodovia Natal-Eduardo Gomes (BR-101).

Um terreno de 302 hectares já foi adquirido, comportando normalmente seis mil residências e no mínimo 4.500 casas, de acordo com estudo de utilização de solo e de viabilidade de preço da casa popular. A área a ser utilizada pelo conjunto será de 42% do terreno, o que é considerado o menor índice de ocupação em todos os conjuntos já construídos no Estado.

INICIATIVA PRIVADA — Recentemente, o Banco Nacional da Habitação adotou o Projeto Empresa — PROEMP, que tem como finalidade a construção de casas para trabalhadores de grandes empresas privadas. E o projeto pioneiro foi desenvolvido aqui no Rio Grande do Norte, através da ação do *INOCOOP*, que construiu 600 unidades para a MAISA (Mossoró Agro-Industrial S/A), um projeto agrícola de produção da castanha do caju, localizado na região Oeste do Estado. Também, pela primeira vez, um programa do BNH teve como participante, na qualidade de agente financeiro, o Banco do Brasil.

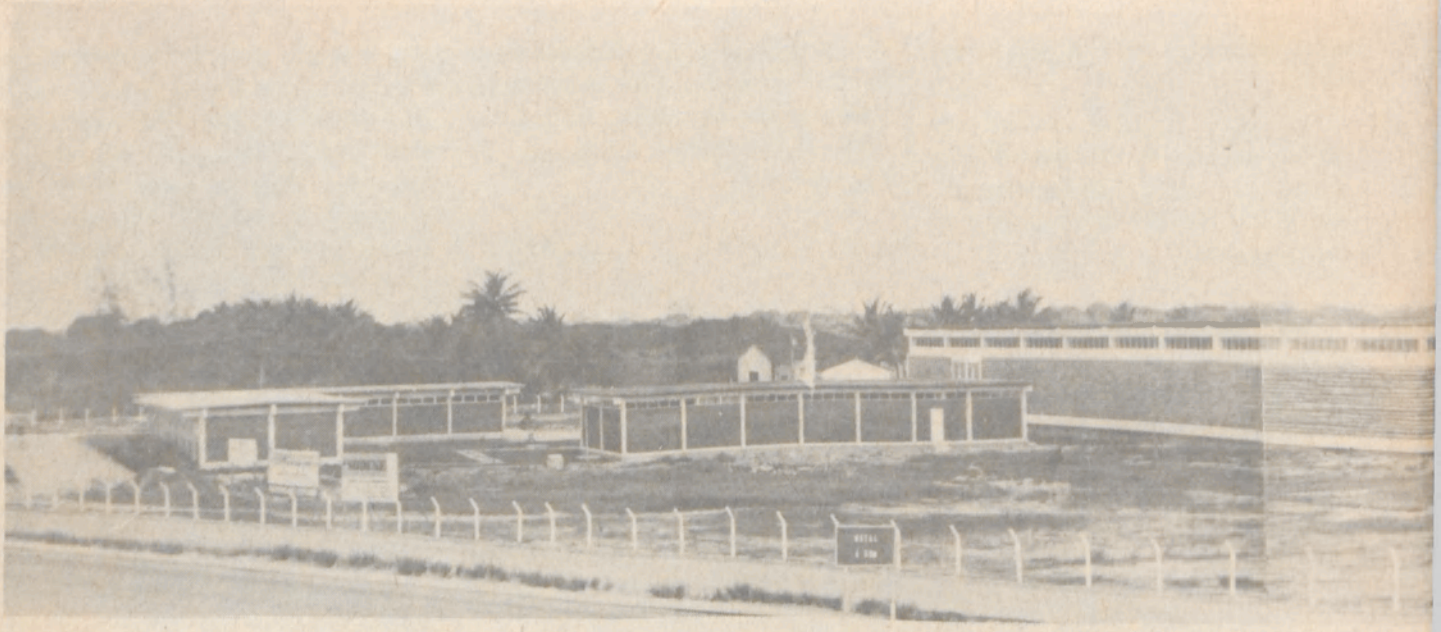
INOCOOP NA PARAÍBA — Por sugestão das próprias lideranças da Paraíba, e com a aprovação do Banco Nacional de Habitação, o *INOCOOP-RN* estendeu seu campo de ação à Paraíba, como resultante do seu trabalho sério e honesto e ao dinamismo do programa desenvolvido no Rio Grande do Norte. O desafio foi aceito e, hoje, a sua presença se faz sentir em João Pessoa e em Campina Grande.

Na capital paraibana já foram entregues 360 unidades do Conjunto Habitacional dos Servidores do INPS, e será inaugurado nos próximos dias um conjunto com 570 casas no Altiplano do Cabo Branco. Outro programa em execução é o da construção, na Cidade Universitária, de um conjunto com 1.017 residências, sendo 501 destinadas aos funcionários e professores da Universidade Federal da Paraíba e 516 casas para os bancários pessoenses.

Em Campina Grande já foi iniciado o programa da Cooperativa da Universidade, com 170 unidades, e está sendo adquirido o terreno onde será edificado um conjunto habitacional com 500 residências. Novos programas estão sendo estudados para as duas cidades, por conta do grande número de pessoas interessadas.

CONSTRUÇÃO CIVIL — Além de executar a política da casa própria, cujos resultados são inquestionáveis, o *INOCOOP* do Rio Grande do Norte está se transformando numa grande estrutura de sustentação da indústria da construção civil, principalmente em Natal, com o surgimento de novos programas.

Vale registrar que empresas de grande e médio porte estão se desenvolvendo graças às suas participações na construção de conjuntos, o que também representa milhares de oportunidades de empregos para os trabalhadores da construção civil.

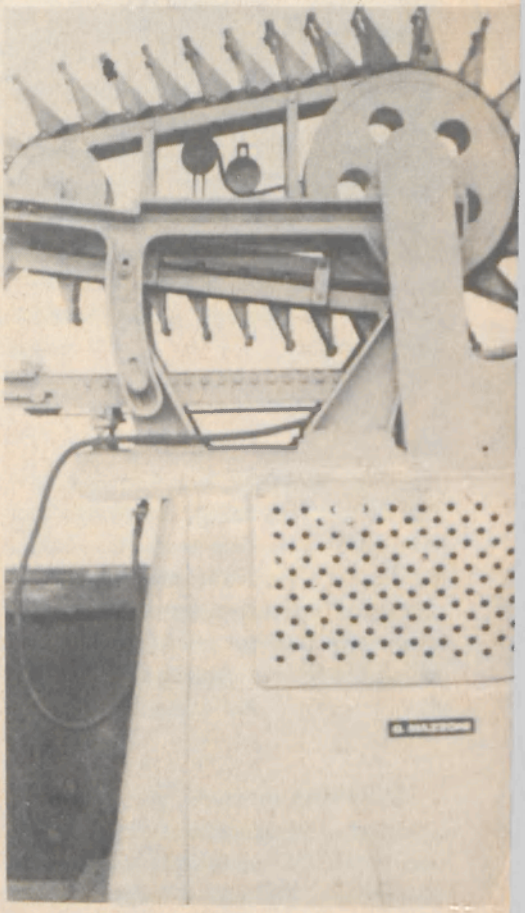


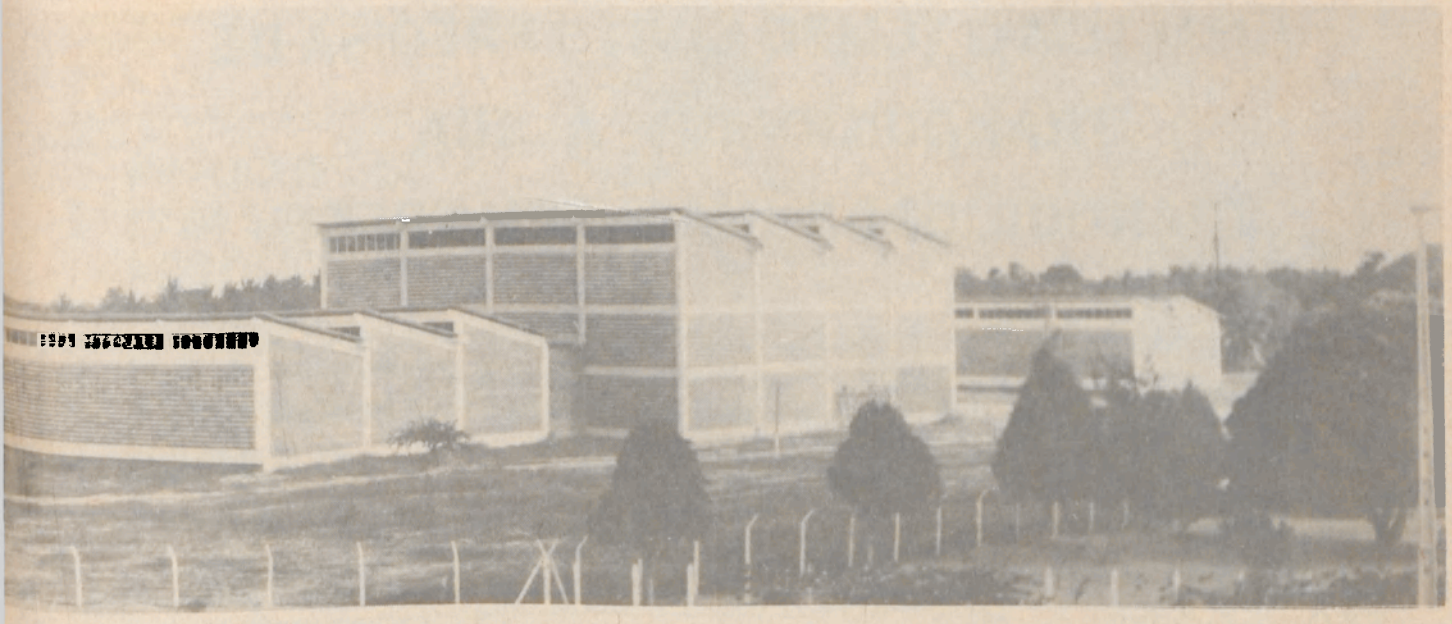
DUBOM UM PROJETO A CA

Ocupando um terreno de 108.000 metros quadrados, dos quais 4.395 são de área construída, localizado no município de Eduardo Gomes, no Km 12 da BR-101, o Projeto **Dubom** já experimenta uma nova fase e caminha decididamente para a sua implantação definitiva.

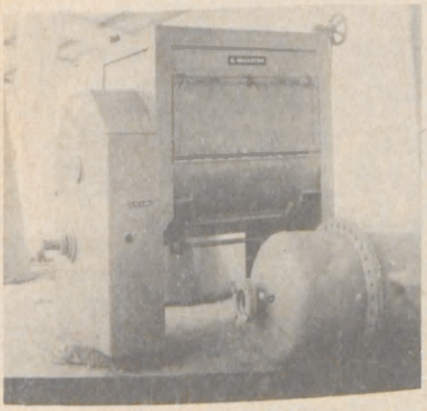
Até agosto do ano passado o projeto estava praticamente parado. A SUDENE se mostrou favorável à mudança de grupo e facilitou bastante as transações. Foi então quando o grupo liderado pela **Distribuidora de Bebidas Potiguar Ltda**. (Empresa comercial desenvolvendo atividades nesse Estado há mais de 15 anos gozando do mais amplo conceito nos meios empresariais), contando ainda com a participação de Eneldo Diógenes Peixoto, José Sebastião C. Peixoto, Valder Bezerra Peixoto, Solon Alexandre de Castro e José Elísio Bezerra Cavalcante que também são componentes da diretoria e do Conselho Fiscal, comprou a totalidade das ações ordinárias, iniciando assim um novo marco para a concretização do Projeto.

Somente em junho de 78 receberam a carta de anuência da SUDENE que autorizava, oficialmente, o início da transação. O grupo anterior já havia aplicado recursos da ordem de Cr$ 6.105.066,00. Obtida a carta de anuência, os novos administradores aplicaram recursos próprios no valor de Cr$..... 6.148.560,00, sendo Cr$..... 2.185.000,00 utilizados para sanear a empresa de débitos remanescentes do grupo anterior como INPS, BDRN e fornecedores diversos, e o restante (Cr$ 3.963.560,00) aplicado em despesas de instalações, aplicações de reparos das obras civis, arruamentos e estradas, instala-

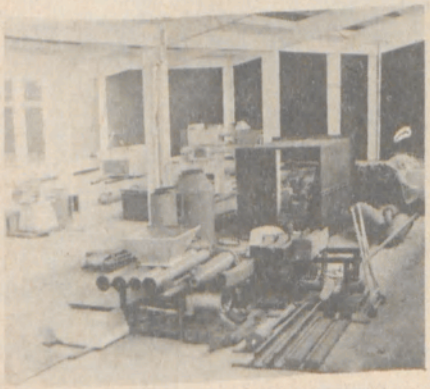




MINHO DA IMPLANTAÇÃO



Parte das máquinas necessárias já está em fase de montagem. Dentro de 10 meses a fábrica poderá produzir.



ções dos escritórios, instalações hidráulicas e sanitárias, instalações elétricas, pisos dos edifícios e despesas com a recuperação do equipamento de saponificação e sua instalação. Para que o projeto atinja toda sua capacidade máxima, ainda faltam realizar Cr$ 86.368.453,00 de inversões, o que vai perfazer um total de inversões da ordem de Cr$ 92.473.519,00.

Atualmente, em fase de atualização, a fim de ser enquadrado no FINOR, já que antes fazia parte do antigo sistema do 34/18, nos próximos dias o Projeto **Dubom** deverá ser encaminhado à SUDENE, podendo dentro de 60 dias, ser analisado e definitivamente liberado para que o novo grupo possa iniciar a aquisição e posterior montagem do restante do equipamento. Se tudo correr dentro do cronograma de serviço previamente estabelecido, o Projeto entrará em funcionamento dentro de aproximadamente 10 meses (dois que serão gastos pela SUDENE para a sua liberação e oito pedidos pelo fabricante dos equipamentos para a entrega dos mesmos), gerando para o Estado nada menos do que 120 empregos diretos. Na sua capacidade máxima de produção, o Projeto **Dubom** fabricará, por ano, 64 milhões de sabonetes de 90g, 7 milhões e 800 mil sabonetes de luxo de 100g, 24 milhões e 400 mil barras de sabão tipo "A" de 200g, a mesma quantidade de barras de sabão tipo "B" de 100g e 792.522 quilos de glicerina.

Apesar do atual grupo ainda não contar com recursos de terceiros, o Governo do Estado, através do **Banco do Desenvolvimento do Rio Grande do Norte** e da **Secretaria da Indústria e Comércio** tem demonstrado interesse em ajudar na conclusão da implantação do Projeto que, depois de pronto será um fator de real importância para a economia estadual.

QUEM TEM O TEMPO CURTO PRECISA DE TRANQUILIDADE. A SUA TRANQUILIDADE NÃO TEM PREÇO.

O Circuito Fechado de Televisão possibilita o máximo de segurança para indústrias grandes ou pequenas, lojas comerciais, repartições e até residências. Em Natal, você já pode adquirir o sistema CFTV diretamente com a MULTISOM.

CIRCUITO FECHADO DE TELEVISÃO

O Rio Grande do Norte está entrando na Era da Segurança, através do **Circuito Fechado de Televisão.** E esta nova fase tecnológica é resultante do seu desenvolvimento empresarial, com a implantação de modernas unidades fabris, lojas e importantes estabelecimentos bancários, que exigem um permanente cuidado em termos de segurança.

Desde os primórdios da humanidade que uma das preocupações mais importantes do seu dia-a-dia é a segurança e a informação. Com o passar dos anos e com o consequente desenvolvimento tecnológico, os dispositivos tradicionais e rudimentares de defesa foram substituídos por aparelhos automáticos da mais alta sofisticação. Hoje o carro-chefe destes excelentes equipamentos é, sem dúvida o **Circuito Fechado de Televisão (CFTV),** que deixou de ser um simples privilégio de poucos passando a ser uma necessidade de todos.

MULTISOM — E a possibilidade de grandes e pequenos empresários do Rio Grande do Norte contarem com o que há de mais moderno, em termos de segurança, é resultante da ação da **MULTISOM**, de Ivanilson Araújo, uma empresa jovem, mas com a tradição de pioneirismo e inovação, gozando de elevado conceito no campo da eletrônica.

A **MULTISOM** está disposta a colocar ao inteiro dispor de seus clientes uma de suas equipes especializadas, composta de pessoal técnico treinado e capacitado pela própria fábrica, com o propósito de

SISTEMA MINI CFTV

estudar e sugerir solução para qualquer problema, elaborando projetos exclusivos.

PREOCUPE-SE COM SEUS NEGÓCIOS E DEIXE A ELETRÔNICA TOMAR CONTA DO RESTO

Ivanilson Araújo, diretor da MULTISOM, explica as vantagens da utilização do Circuito Fechado de TV.

O sistema **CFTV**, da **National do Brasil Ltda**, já está sendo utilizado em indústrias, hospitais, escolas, supermercados, residências, controle de tráfego, bancos, aeroportos e até mesmo em túneis. O sistema se subdivide em duas classes:

1) **O MINICIRCUITO** — Ideal para pequenos ambientes, tais como escritórios, consultórios, hall de circulação interna e residências. O monitor de TV possui um sistema de seleção embutido que permite escolher as imagens de até três câmaras, colocadas em locais estratégicos, perfeitamente dissimuladas, devido ao seu tamanho - pouco maior do que um rádio transistor. Toda a alimentação e processamento da imagem são feitos pelo monitor, o que possibilita o reduzido tamanho da câmara. Cada câmara possui um canal independente de som, que permite a intercomunicação com os locais vigiados. Elas podem ser colocadas fixas ou montadas em suporte panoramizador, que desloca-se no sentido horizontal, por controle remoto até um ângulo de 300 graus. O exclusivo sistema **INSTANT PLAY** proporciona imagem instantânea sem o inconveniente de ter que esperar esquentar, pois é totalmente **transistorizado, de baixo consumo** e **elevada confiabilidade.**

2) **CIRCUITO INDUSTRIAL** — Dotado de uma construção robusta, projetado para operar em rigorosos regimes de trabalho. A Câmara é totalmente independente, capaz de fornecer o sinal de imagem e todos os sinais de sincronismo necessários para uma perfeita recepção, fator que dá uma incrível versatilidade ao sistema, podendo adicionar quantas câmaras forem necessárias a um monitor, ou vice-versa. Por conseguinte, vários locais podem ser visualizados por um simples apertar de um botão de um seletor de canais, ou vistos de maneira sequencial, através de um seletor automático de vídeo, onde se pode ajustar o tempo de permanência de cada imagem no monitor. As câmaras podem ser montadas em suportes fixos ou em panoramizadores de deslocamento horizontal ou vertical e horizontal de comando à distância, manual ou automático. Elas podem ser equipadas com lentes ZOOM motorizadas de controle remoto. Isso possibilita a aproximação do detalhe a ser analisado e o ajuste da luminosidade e foco de acordo com a necessidade. Também poderão ser colocadas em funcionamento tanto em interiores como ao ar livre, montadas dentro de caixas de aço à prova de tempo.

Tanto o MINICIRCUITO com o CIRCUITO INDUSTRIAL podem ser acoplados a um GRAVADOR DE VÍDEO-TAPE que regista em fita magnética som e imagem, o que caracteriza como uma inestimável ferramenta na análise de fatos ocorridos não rotineiros, posteriormente, possibilitando recursos como a parada de cena e múltiplas gravações sobre a mesma fita, como nos gravadores comuns.

ASSISTÊNCIA E GARANTIA — Segundo Ivanilson Araújo, a **MULTISOM**, agora ampliando as suas instalações na Avenida Deodoro, 431/433, tem condições de atender a qualquer cliente do Rio Grande do Norte, planejando, projetando e executando a instalação do Circuito Fechado de Televisão. O equipamento tem a garantia de um ano e completa assistência técnica, nas oficinas da **MULTISOM**, em Natal.

Na Era da Segurança Eletrônica, os primeiros circuitos fechados de televisão, a ser instalados em Natal, serão: o do novo Terminal Rodoviário de Natal, o das Oficinas da Empresa Nossa Senhora Aparecida; o da Viação Nordeste; o do Hospital das Clínicas; e o do novo Aeroporto Augusto Severo. Também a Policlínica e o Hospital do Câncer vão empregar o sistema.

CARACTERÍSTICAS

Tamanho compacto. A Câmara se monta rapidamente em qualquer tipo de parede e se pode instalar facilmente.

Só se pode ligar 3 jogos de câmara a 1 receptor. Pode-se monitorizar 3 lugares, selecionando um de cada vez.

O receptor-vídeo pode se instalar em uma mesa. Seu desenho requer um pequeno espaço.

IMAGEM PERFEITA

Pode operar em lugares obscuros. Pode captar imagem em localidades onde a luz é de só 5 lux.

Acende instantaneamente.

Saída de vídeo para um outro monitor ou gravador de vídeo-tape.

TOTALMENTE TRANSISTORIZADO

Alta estabilidade. Não o afetam as trocas de temperatura. De fácil operação. Esta pode ser feita por qualquer pessoa. O ajuste de foco se faz uma só vez.

Pode-se conectar intercomunicação em cada câmara

MULTISOM

Avenida Deodoro, 431/433
Petrópolis — Natal-RN.

NATAL GANHA OFICINA

AUTORIZADA PADRÃO PHILIPS

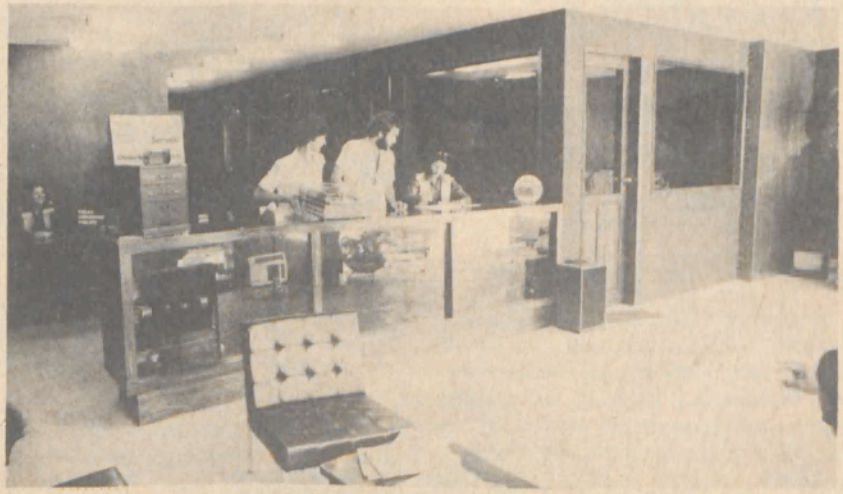
Desde o dia 6 último, Natal passou a contar com um serviço de **Assistência Técnica Philips** do mais alto nivel. Naquela data foi inaugurada a **SERVIBRÁS**, à rua Ulisses Caldas, 274, a primeira **Oficina Autorizada Padrão Philips**, no Nordeste.

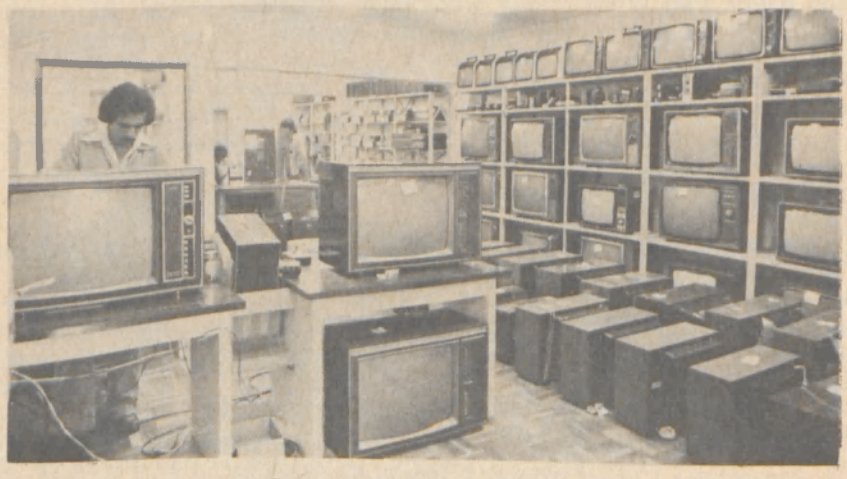
Aldenisio Vasconcelos de Aguiar e **Luiz Evânio Nobre Lira**, dirigentes do empreendimento, se associaram exatamente com a finalidade de investir na melhoria da qualidade do serviço de assistência a aparelhos elétricos e eletrônicos em Natal. Para atingir esse objetivo, não só aplicaram na construção de instalações físicas adequadas, como encaminharam vários dos seus funcionários para realizarem estágios na própria **Philips do Brasil**. Modernos equipamentos foram adquiridos, permitindo a execução de serviços técnicos com o máximo de garantia para o cliente.

A INAUGURAÇÃO — O ato de inauguração da **SERVIBRÁS** foi prestigiado por autoridades civis, militares e eclesiásticas e contou também com a presença maciça de toda a classe de **Revendedores Philips** do Rio Grande do Norte, além de jornalistas e convidados especiais.

De São Paulo, compareceram à solenidade os Gerentes Comercial e de Serviços Técnicos Philips, Valdemar Martins e João Batista; e de Recife vieram: Adelson Borges, Gerente da Filial de Serviços Técnicos; Fernando Grossi, Gerente do Departamento de Eletro-Medicina; e Bertoldo Villar, Promotor de Serviços.

Já a partir do dia seguinte ao da inauguração, a **SERVIBRÁS** foi aberta ao público, não só com o seu setor de **Assistência Técnica**, mas também com a sua equipadora de automóveis, especializada na instalação de auto-rádios e toca-fitas.





Aspectos internos da mais moderna Oficina Autorizada Philips no Nordeste.

MOSSORÓ

UFANISMO E CORAGEM ENGRANDECEM UMA TERRA

Mossoró, um grande centro urbano de 120 mil habitantes, se caracteriza na história do Rio Grande do Norte pelas lições de pioneirismo e de bravura do seu povo. Situada numa região difícil, acossada pela semi-aridez, a cidade ainda não pôde construir um parque industrial à altura das suas necessidades. Os produtos básicos da sua economia — o sal e o algodão — enfrentam constantemente as oscilações do mercado. Mesmo assim o povo não desanima e não se intimida com as inviabilidades.

A terra onde a raça e a disposição do seu povo tornam as inviabilidades viáveis. Essa é a definição lapidar de Mossoró, feita por um dos seus filhos mais ilustres e repetida — em outras palavras e outras imagens — pelo senso comum. Cercado pelo angustiante panorama seco do Oeste potiguar, tendo como o mais próximo vizinho ameno o Vale do Açu distante quase 100 quilômetros, Mossoró, que tem sua história municipal iniciada em 1852, não se intimida com as lutas do passado nem desanima com as perspectivas do futuro. Vive — e lá vem outra definição — da paixão do seu povo, que é sem dúvida a sua maior riqueza natural, vindo em segundo plano o sal e em terceiro o algodão. Uma paixão que transforma em realidade ideais aparentemente impossíveis, como o sonho de um cidadão suíço que se tornou mossoroense e, já há 100 anos, previa para Mossoró a implantação de uma escola agrícola. E, de fato, o sonho/profecia de João Ulrich Graf, nascido em 1876, começou a se tornar realidade logo em 1913, com a criação do Centro Agrícola, autorizada pela Lei nº 29, de 27 de maio de 1913, quando era presidente da Intendência Francisco Isódio de Souza. Em 1915, o idealismo de Tércio Rosado resultava na criação de um Aprendizado Prático de Agricultura, sob a responsabilidade da sociedade *Mossoró Novo*. O mais curioso é que esse sonho de criar as raízes de uma política agrícola num solo seco e quase cruel terminou com o alagamento do sítio do coronel Antônio Couto, em 1917, isolado por uma enchente. No sítio, Tércio Rosado recebera permissão para instalar o Aprendizado — ou Escola Agrícola.

Elder Heronildes: "Os desafios são muitos mas nós os vencemos todos".

Mas a fibra dos mossoroenses terminou transformando não só este, como outros sonhos, em realidade, sendo o principal deles a própria Mossoró moderna, inteiramente disposta a tornar viáveis as atuais e futuras inviabilidades.

SOBRE AS INVIABILIDADES — Mossoró tornou viável a inviabilidade da abolição da escravatura antes mesmo de sua legalização pela princesa Isabel. Uma saudável conspiração mossoroense libertou os negros muito antes da libertação ter sido concedida por direito. É também pioneira na luta pelo voto feminino. E a prática jurídica de se conceder *habeas-corpus* a militares nasceu dos trabalhos de Alípio Bandeira, em 1922, quando movimentou a opinião pública do País com a sua "Pequena Teoria da Punição, Vulgarmente Chamada Castigo", publicada pelo "Correio da Manhã" do Rio de Janeiro. Em brilhantes arrazoados, o mossoroense Alípio Bandeira pôs por terra os argumentos de João Pandiá Calógeras — um dos precursores da ciência jurídica brasileira — e iniciou o processo de implantação da extensão do instru-

mento jurídico aos militares. Mossoró se destacou nas lutas republicanas, e ainda barrou os passos de Lampião com a bravura física de sua gente.

Indo de encontro às barreiras impostas pela sua própria geografia, Mossoró se transformou num dos mais vibrantes centros de ensino superior da região — em relação à sua população e situação econômica — possuindo uma unidade agrícola a nível superior (a Escola Superior de Agricultura de Mossoró) e um *campus* mantido pela Fundação Universidade Regional do Rio Grande do Norte, com 13 cursos e 3.400 alunos.

São, como quase tudo em Mossoró, centros de estudos superiores mantidos com extrema dificuldade. A ponto do reitor da Universidade Regional do Rio Grande do Norte, professor Elder Heronildes da Silva, ao analisar os obstáculos existentes devido à falta de recursos, desabafar: *"Talvez se os responsáveis pela criação da Universidade tivessem sonhado com tantos problemas não tivessem levado adiante sua luta"*.

Força de expressão, evidentemente, pois não é norma no mossoroense manifestações pessimistas e o próprio reitor deixou escapar tais palavras num breve momento, pouco pesando no conjunto das suas normalmente entusiasmadas descrições do complexo que administra, agora completando dez anos.

PASSADO E FUTURO — Tendo sua origem econômica nas atividades terciárias e tendo passado praticamente a sua primeira fase como entreposto comercial, Mossoró não chegou, até agora, a formar uma base sólida que lhe permita perspectivas risonhas. Tem no algodão e no sal suas principais fontes de renda e de atividade econômica. Dos dois, o sal parece ter melhores possibilidades para o futuro, com indústrias que atravessam fase de expansão. O algodão continua com futuro incerto, cultivado por uma multidão de pequenos e médios produtores constantemente assediados pelas promessas das cooperativas. Isso faz com que os plantadores se afastem da grande usina particular e, como resultado, o setor fica enfraquecido no seu todo, sendo uma vítima cada vez mais indefesa dos mecanismos do mercado.

No entanto, o que mais vem incomodando os mossoroenses atualmente é a sua taxa de crescimento demográfico, que está em torno de oito por cento. É exatamente um índice de crescimento indesejável, na medida em que não há perspectiva, a médio e, mesmo, a longo prazo, de expansão signifitiva do mercado de emprego.

Problema, certamente, incômodo. Mas que jamais tirará o ânimo das elites dirigentes de Mossoró. Com o denodo que têm demonstrado em outros casos, vão encontrar novas saídas. Mesmo que isso pareça inviável.

TECELAGEM

REDES FINAS

LUCAS PIRES S.A. IND. E COMÉRCIO

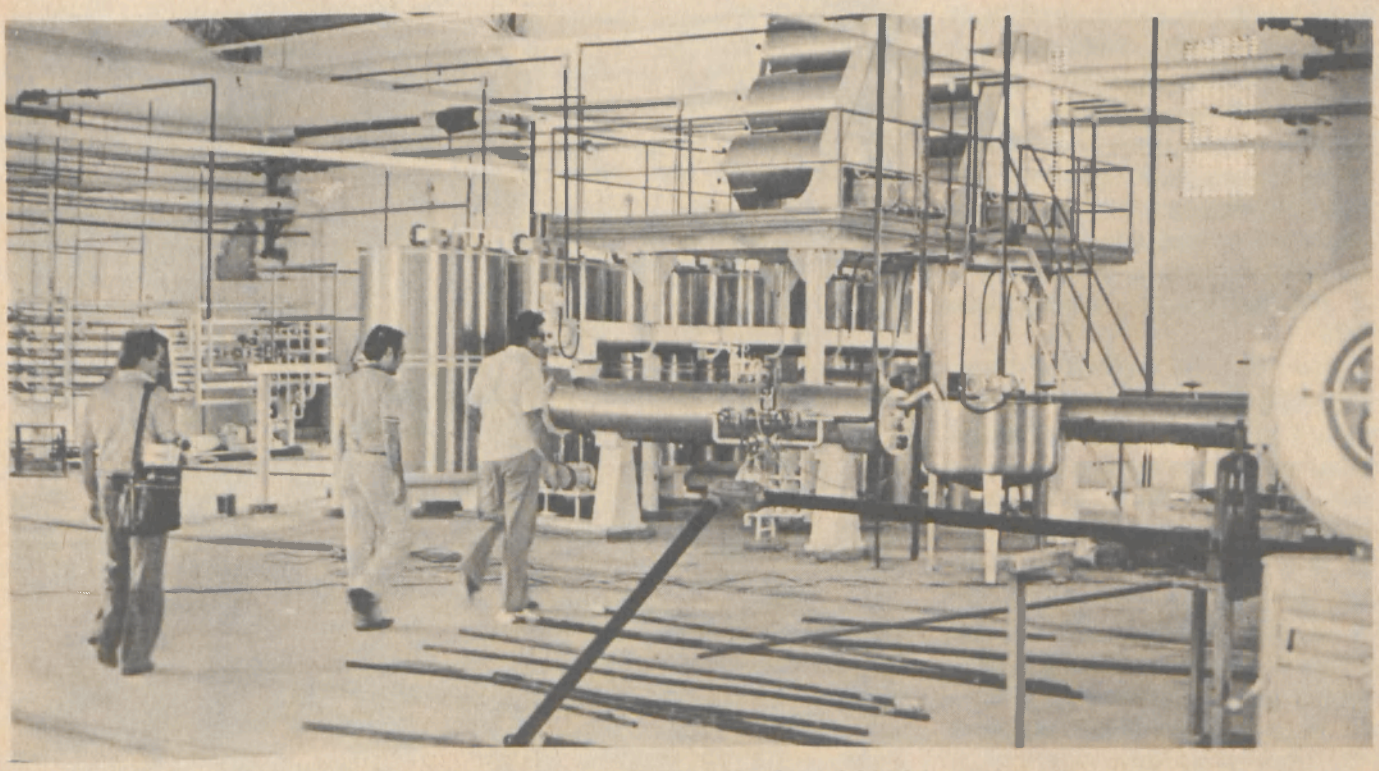
Rua 6 de Janeiro, nº 6 - Fones: 321-5061 e 321-5757 Mossoró - Rio Grande do Norte

INDÚSTRIA BRASILEIRA I.C.G.C.M.F. 08.248.965/0001-00

MAISA

O MAIOR PROJETO AGRO-INDUSTRIAL DO RN

Um novo centro industrial está surgindo no Rio Grande do Norte, numa região que até 10 anos atrás era quase que um deserto. Trata-se da MAISA — Mossoró Agro-Industrial S/A, empresa que possui plantações de cajueiros (1.500.000 pés) e de várias outras frutas tropicais, além de executar também um audacioso projeto de pecuária. Nas terras da MAISA já existe uma cidade com 600 casas. E as unidades industriais que transformarão as matérias-primas ali produzidas já estão em adiantada fase de montagem.



Utilizando a mais avançada tecnologia, a MAISA produzirá, já nesta safra, 10 mil toneladas de suco de caju

Chega a ser difícil de acreditar que todo aquele complexo agro-industrial tenha sido implantado em apenas 10 anos. Ainda mais levando-se em consideração que é um verdadeiro oásis implantado numa área extremamente seca, inóspita mesmo, situada a cerca de 40 quilômetros de Mossoró. No entanto, é a realidade: a capacidade de um grupo empresarial conseguiu, em 10 anos — a contar da constituição da Mossoró Agro-Industrial S/A — MAISA — viabilizar um projeto, cuja concepção inicial visava explorar agricolamente uma área de 10.000 hectares com o plantio racional de 1 milhão de cajueiros, consorciados com a mandioca. Atualmente o empreendimento superou em muito as metas iniciais, já ocupando 22 mil hectares e possuindo 1,5 milhão de cajueiros, explorando outras culturas (graviola, pinha, goiaba, uva e figo) e já entrando na fase da produção industrial de sucos, da castanha de caju e ainda

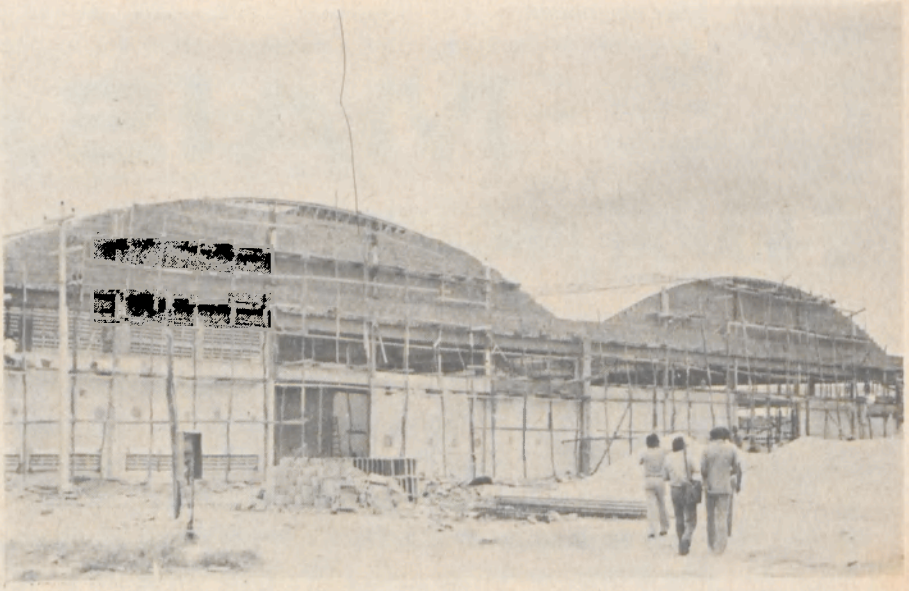
realizando adiantadas experiências na pecuária com gado selecionado.

A realidade do projeto da MAISA pode ser avaliada pelo papel social que já representa: 1.200 empregados (na época da safra chega a quase dois mil), uma folha de pagamento em torno de Cr$ 2,2 milhões e uma mini-cidade com 600 casas, construída pela empresa para fixar uma população (entre empregados e seus familiares) de três mil pessoas.

O COMEÇO — Quando a MAISA foi constituída seu capital integralizado era de Cr$ 320 mil. A concepção inicial tinha objetivos que, comparados com os já atingidos, podem até ser considerados modestos — embora a palavra modestos, mesmo em conotação relativa, seja perigosa para um projeto de tal amplitude. Para a castanha de caju, por exemplo, admitia-se apenas fazer o aproveitamento com vistas à exportação para o mercado externo. Os trabalhos foram iniciados na preparação de uma área quase que totalmente inexplorada, programando-se o plantio de 100 mil pés de cajueiro para 1969 e fixando-se 300 hectares de mandioca em 1968.

Em 1969, ao verificar a pouca rentabilidade da mandioca em termos comerciais, a empresa partiu para novos experimentos. Aliás, a característica principal da atuação da MAISA nestes 10 anos de atividades tem sido justamente a flexibilidade na sua sistemática, reciclando e atualizando cada aspecto do seu plano original de modo a adequá-lo sempre às realidades e necessidades de cada momento. Nos novos experimentos da fase inicial, logo após a constatação de que a mandioca não iria ter a rentabilidade necessária, a empresa tentou a implantação de culturas pouco difundidas na região como o girassol, o gergelim e o amendoim. Do ponto de vista da viabilidade técnica — qualidade dos produtos —, as experiências mostraram pleno sucesso. Todavia, foi constatada a pouca recepção do mercado para aqueles produtos.

Mas o projeto prosseguia. Em



Imensos galpões industriais vão sendo construídos para abrigar o parque industrial da MAISA.

A produção de suco de graviola também terá destaque. Nas terras da MAISA, já existem 200 hectares plantados com 80 mil gravioleiras.

1970, a empresa já tinha cumprido a meta de plantar 1.000 hectares de cajueiros. Como tinha verificado a inconveniência de insistir nas culturas de amendoim, girassol e gergelim, partiu imediatamente para o plantio de mais 2.500 hectares de cajueiros, correspondente a 250 mil pés, consorciados com a tradicional cultura do milho. Ainda neste ano, recorrendo a recursos próprios, a MAISA elevou o seu capital de Cr$ 320 mil para Cr$ 1.670.000,00.

FATOS NOVOS — Num projeto de tamanhas dimensões torna-se necessário que a empresa executora esteja preparada para acompanhar e adaptar-se às diversas situações. A MAISA mostrou estar excepcionalmente adaptada. Em 1971, no terceiro ano de sua existência, deparou-se com dois fatos que marcaram decisivamente o seu destino: um deles foi uma estiagem prolongada, característica de seca; o outro, foi a criação, pelo Governo Federal, do Programa PROTERRA, de estímulo ao setor agropecuário do Nordeste. A MAISA soube atuar excepcionalmente bem nos dois fatores. A irregularidade das chuvas gerou mão-de-obra abundante na região e, assim, a MAISA pôde preparar uma área de cinco mil hectares para implantação de 500 mil cajueiros em 1972. Além do mais, o desestímulo ocorrido pelo fenômeno climático ensejou a oportunidade para que a empresa adquirisse terras que se limitavam com as suas, totalizando mais de nove mil hectares. Por outro lado, com a criação do PROTERRA, deliberou a diretoria da empresa apresentar ao Banco do Brasil um projeto técnico-econômico visando a implantação de 15.000 hectares de cajueiros, oferecendo como contrapartida o trabalho já realizado com recursos próprios.

FILOSOFIA DEFINIDA — No triênio 1972/75 a MAISA pôde, praticamente, definir a sua filosofia agro-industrial, após duas tentativas de consórcio feitas com o algodão herbáceo IAC-13 e a mamona IA-38. Aprovado pelo Banco do Brasil, através de sua Direção Geral, em Brasília, o projeto técnico-econômico, no montante de Cr$..... 8.024.842,00, pôde a empresa, no triênio, ultimar a plantação do cajueiral, executando 3.500 hectares em 1973 e 3.000 hectares em 1974, completando, assim, a área de 15.000 hectares, atualmente em plena produção.

Geraldo Rola e José Nilson estão à frente do projeto.

Com o desenvolvimento do cajueiro e o surgimento de uma pastagem nativa exuberante, a empresa inclinou-se pela exploração da pecuária, tendo despertado, ao mesmo tempo, pelo aproveitamento do pedúnculo do caju, que, além do suco e do doce, oferecia ainda a sua parte residual, uma ração animal de bom teor protéico. A empresa foi conduzida, pela implantação da pecuária, ao estabelecimento de um sistema de captação de água subterrânea em pontos estratégicos da área do projeto, em virtude de ser impraticável a obtenção de qualquer manancial de superfície.

O mercado externo também deverá ser conquistado pela graviola

O SISTEMA DE POÇOS — O sistema de poços tubulares foi implantado em tempo recorde. E sua implantação resultou no oferecimento de um volume de água muito acima das necessidades previstas para o rebanho pré-dimensionado — oito mil matrizes com a estabilização de 14 mil animais/ano. A conseqüência foi a possibilidade da execução de novos plantios. E logo foi providenciado um projeto para um extenso plantio de outras frutas tropicais que se adaptassem à região como a graviola, a pinha, a goiaba, a uva, a pitanga, o figo, o sapoti e o mamão. Além do mais, com a decisão do aproveitamento do pedúnculo do caju, o equipamento industrial a ser utilizado iria fatalmente ter uma considerável ociosidade no período da entressafra, analisadas as características sazonais do cajueiro.

PROGRAMA — No triênio 1975/78, a MAISA, após definir a filosofia agro-industrial, pôde organizar um programa, cuja estrutura é a seguinte:

a) manutenção da área de cajueiros, com serviços de combate às pragas, poda de limpeza e formação, roçagem entre as linhas, coroamento e matrização das árvores para erradicação futura daquelas menos produtivas;

b) desenvolvimento do plantio intensivo da graviola, da pinha, do sapoti e do melão;

c) verificação da vocação do solo para a cultura da uva, do figo, da pitanga, do mamão, do sapoti e do melão;

d) melhoramento do pasto nativo e implantação de novas áreas para forrageiras;

e) execução do seu parque fabril, obedecendo a um *lay out* compatível com o seu potencial, surgindo no primeiro plano o equipamento a

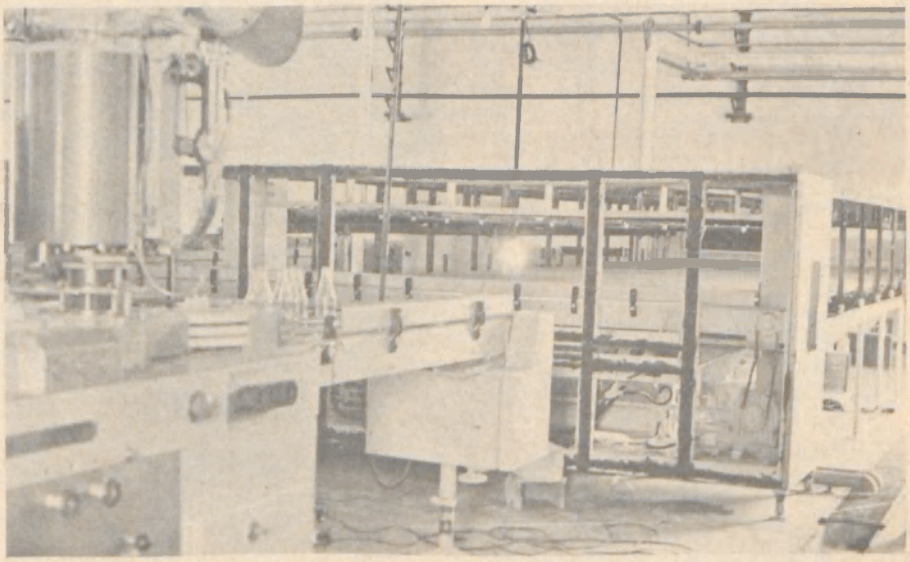
ser utilizado na industrialização do pedúnculo do caju;

f) estabilização do rebanho bovino, introdução de um plantel de ovinos e formação de um apiário, este último com o duplo objetivo de polinizar as flores dos cajueiros e produzir mel.

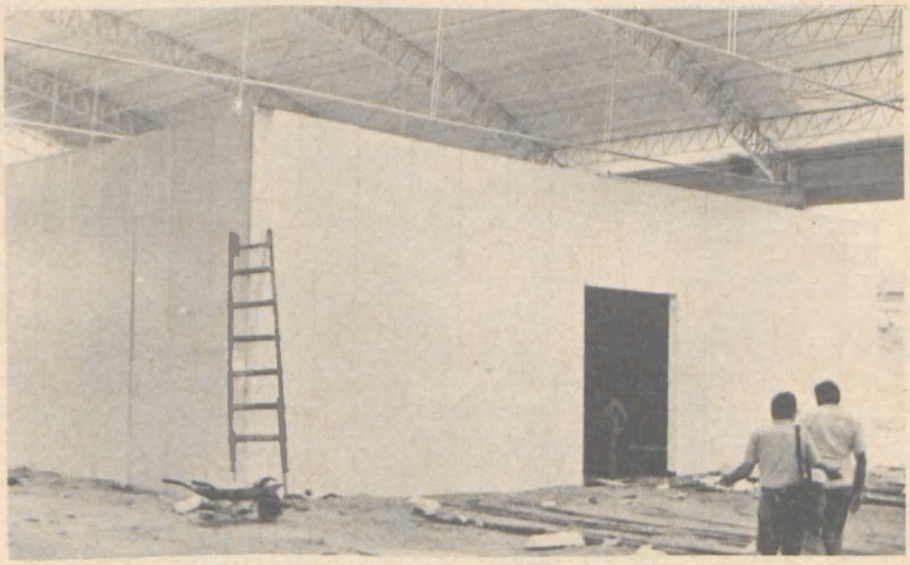
O ASPECTO SOCIAL — A execução de um projeto de tal envergadura, considerado pioneiro no Nordeste, tem implicações no aspecto social porque exige a participação de uma mão-de-obra numerosa. Já na etapa atual foi prevista a necessidade da fixação de três mil pessoas na área do projeto, o que vale pela população de muitas cidades pequenas. A solução encontrada pela MAISA foi a construção de uma mini-cidade, erguendo 600 casas apoiadas numa infra-estrutura completa, contando com energia elétrica, rede de água, comércio, posto de saúde, jardim de infância, grupo escolar, praça de esportes, centro social, etc.

A ocupação dessas casas, praticamente sem ônus para os moradores, dar-se-á de maneira progressiva. A empresa deseja verificar primeiro como se comportarão as famílias em seu novo meio, de modo a evitar desajustamentos e ir conseguindo a adaptabilidade sem maiores problemas.

O DINAMISMO — A principal característica das atividades da MAISA tem sido o dinamismo. Nem bem uma etapa é cumprida e já a empresa parte para a ampliação do empreendimento. Na produção do suco — inicialmente de caju e graviola — ela já deu nova dimensão à parte industrial, substituindo o equipamento original por um mais moderno e capaz de produzir para o mercado nacional, dentro das técnicas mais sofisticadas. Também está implantando uma sofisticadíssima unidade industrial para engarrafamento do suco de frutas, ao mesmo tempo em que ergue amplos armazéns para depósitos e câmaras frigoríficas destinadas à conservação de um grande estoque da polpa do fruto a fim de que esteja sempre preparada para atender emergência de demanda com toda presteza. O processo de tratamento e produção do suco de frutas na nova unidade em implantação é inteiramente automático, possibilitando uma produção com inteira higiene em todas as fases e com reflexos positivos para o consumidor.



Todo um complexo equipamento para engarrafar milhões de garrafas de suco de caju já está em fase de testes.



Uma câmara frigorífica com capacidade de armazenar milhares de toneladas já está concluída.

Ainda como conseqüencia do constante desdobramento do projeto em suas diversas fases, a MAISA também implantou uma unidade piloto para a produção do doce de caju ameixa. A unidade já está produzindo experimentalmente, tendo obtido doces de grande qualidade e com condições de disputar o mercado em perfeitas igualdades com as melhores marcas.

O grupo empresarial responsável pela MAISA tem recorrido a métodos racionais em todos os aspectos do projeto, aliando a mais avançada tecnologia ao esforço humano para fazer vencer uma iniciativa de profunda vinculação com o próprio futuro econômico de uma importante área do Estado.

PREFEITURA VIVE NUM "RUSH" DE OBRAS TODOS OS DIAS DO ANO

Mossoró, cidade quase metrópole, já é um aglomerado urbano com os problemas característicos do processo de crescimento. Problemas que exigem constante atenção do poder público, especialmente da Prefeitura Municipal, permanentemente requisitado para solucioná-los a atender às necessidades básicas de uma infraestrutura comunitária com necessidades sempre maiores. E a Prefeitura mostra o que tem feito.

A pavimentação das ruas já começa a chegar aos bairros afastados.

Desde que assumiu a Prefeitura de Mossoró, João Newton da Escóssia, por conhecer bem as características da cidade e do Município, vem desenvolvendo um trabalho destinado a proporcionar melhorias nos serviços vitais para a população. Ao mesmo tempo, tem procurado sintonizar a estrutura administrativa da municipalidade com o processo de crescimento, a fim de capacitá-la na apreciação e atuação dos problemas. A preocupação é a de sempre manter a máquina administrativa apta a agir com presteza, agilizando as diversas secretarias e departamentos.

OS PROBLEMAS — Sem descuidar dos problemas rotineiros e de menor monta, a Administração João

O asfalto já é uma constante nas ruas mais movimentadas de Mossoró.

Newton da Escóssia tem concentrado suas atenções e esforços nas tarefas básicas, como a pavimentação asfáltica, construção de escolas na Zona Rural, serviços nas galerias de águas pluviais, limpeza urbana, arborização e implantação de poços tubulares. No que se refere à limpeza pública, houve necessidade de adquirir equipamento e mais viaturas.

A necessidade de asfaltar o maior número possível de ruas levou a Prefeitura a firmar convênio com a EBTU no valor de Cr$ 16 milhões possibilitando a que, entrando com mais Cr$ 6 milhões de recursos próprios, possa aplicar um total de Cr$.. 22 milhões em serviços asfálticos. O projeto prevê um total de 150.974 metros quadrados asfaltados beneficiando as seguintes ruas: Wenceslau Braz, Prudente de Morais, João Cordeiro, Juvenal Lamartine (serviço já iniciado), João Marcelino, Duodécimo Rosado, João da Escóssia, Silva Jardim, Praça do Congresso e Georgino Avelino (antiga 1° de Maio).

AS GALERIAS — Galerias pluviais são problemas da grande maioria das cidades brasileiras. Mossoró é uma cidade plana, com uma rede de galerias antigas e que se transformam em problemas angustiantes durante o inverno. Atualmente, a Administração João Newton da Escóssia executa a segunda etapa dos serviços de galerias em várias ruas da cidade, sendo que na primeira empregou Cr$ 7 milhões provenientes de recursos próprios e da Empresa Brasileira de Transportes Urbanos. No momento, recebem serviços as galerias pluviais da Prudente de Morais e Bairro dos Paredões, onde serão empregados Cr$... 6.892.904,00. Segundo as previsões, as obras estarão concluídas dentro de seis meses.

Paralelamente ao serviço de asfaltamento de várias ruas, a Prefeitura vem executando trabalhos de pavimentação a paralelepípedo em conjuntos habitacionais. Foram beneficiados os conjuntos Walfredo Gurgel, Ulrick Graf e Abolição. Esse tipo de trabalho traz grande benefício aos moradores dos conjuntos, não só facilitando os transportes, como diminuindo a poeira e melhorando bastante as condições das

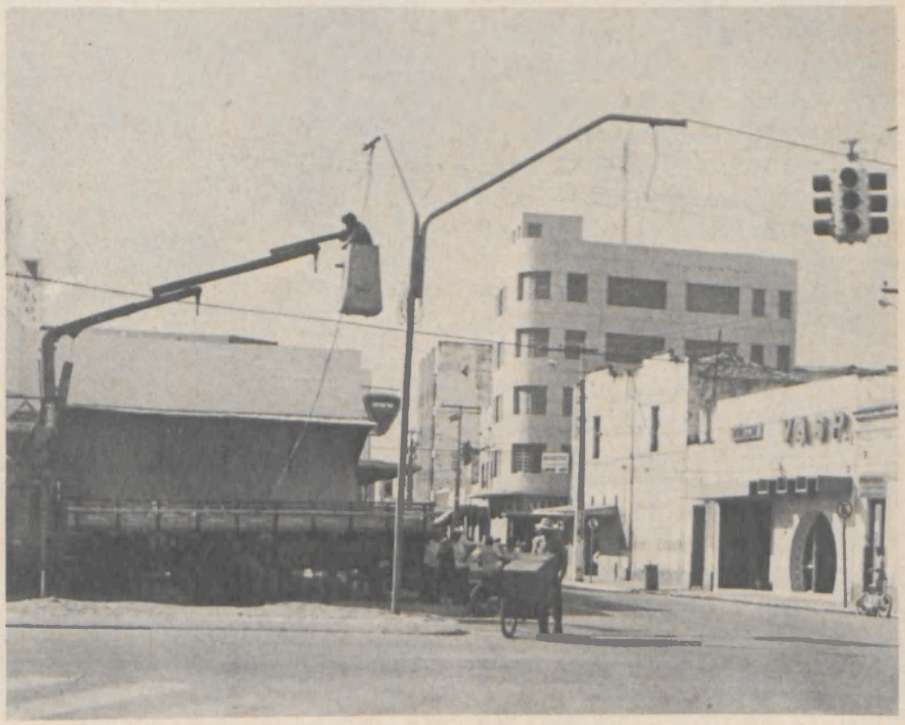
ruas por ocasião do período das chuvas. A pavimentação a paralelepípedo das ruas dos conjuntos habitacionais é feita através de convênios com a COHAB-RN.

SETOR SOCIAL — As atividades de uma Prefeitura numa cidade como Mossoró não se limitam aos trabalhos específicos de obras públicas. Há os problemas humanos que surgem, necessariamente, em todo aglomerado urbano em constante crescimento. Assim, foram dispendidos esforços para o programa de regularização Jurídica da Família, também mediante convênio firmado com a Legião Brasileira de Assistência. Foram atendidas mais de sete mil pessoas, com o fornecimento de certidões, registros de nascimento e casamentos civis. Esse trabalho tem sido de fundamental importância, vez que muitas famílias defrontam-se com grandes dificuldades para a regularização dos seus documentos, chegando a perder muitas oportunidades e tendo prejuízos nos rendimentos.

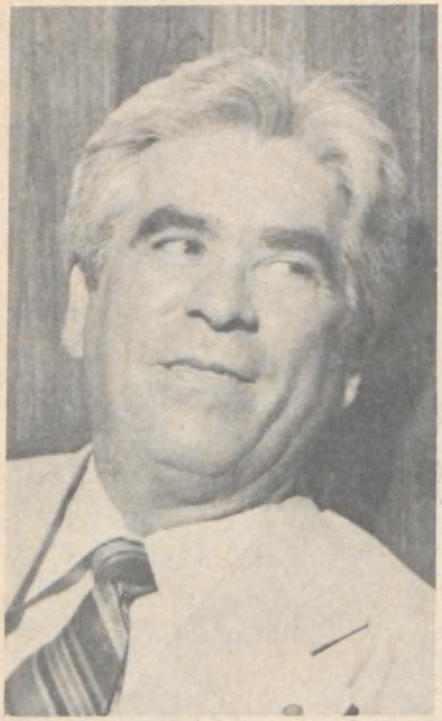
Na construção de novas galerias pluviais, a atual administração já vai investindo quase Cr$ 14 milhões.

COMUNICAÇÃO — Setor também que tem merecido particular atenção é o da comunicação. Com o crescimento de Mossoró tem se verificado a necessidade cada vez mais crescente de comunicaçao. A Administração João Newton da Escóssia construiu no Distrito de Baraúna um prédio onde funcionará posto de serviço da TELERN. Foi gasta a importância de Cr$ 100 mil.

O programa educacional vem sendo atacado com agressividade, especialmente porque Mossoró é uma das cidades com maior população estudantil do Nordeste em face do seu alto índice de crescimento demográfico. Assim, ainda em Baraúna, aplicou recursos no montante de Cr$ 1 milhão na construção de um Ginásio Municipal totalmente equipado. Os recursos financeiros foram oriundos de um convênio com o Mi-



Agora, começa uma luta para ordenar melhor o trânsito da cidade. A Prefeitura está dotando a cidade de sinalizaçao e infra-estrutura para isso.



João Newton da Escóssia renunciou a um mandato na Assembléia Legislativa para administrar sua cidade.

nistério de Educação e Cultura. Enquanto isso, em convênio com o PAEM, a Prefeitura construiu recentemente duas escolas, em Barreira Vermelha e Velame, com aplicações em torno de Cr$ 200 mil. A metade dos recursos foi da Prefeitura. Ainda no setor educacional, a municipalidade está construindo uma quadra de esportes no Ginásio Duarte Filho, no valor de Cr$ 150 mil, com recursos do MEC.

O TRÂNSITO — Mossoró é provalvelmente a cidade do interior do Rio Grande do Norte onde o trânsito é mais intenso. Há quem afirme ser o seu trânsito em certas áreas, tão intenso quanto o de Natal. A Prefeitura tem desenvolvido o máximo de esforços para dotar a cidade de uma infra-estrutura de sinalização capaz de permitir um fluxo racional do tráfego. Placas indicativas, semáforos e pinturas das ruas, tudo foi providenciado nas últimas semanas, devendo todo o serviço já estar concluído no início de outubro.

Os conjuntos habitacionais recebem os benefícios da Prefeitura.

O MOSSOROENSE TOMA PARTIDO EM TUDO, PRINCIPALMENTE EM POLÍTICA

Uma das características essenciais da gente de Mossoró é o partidarismo, que chega a ser radical. Ninguém é neutro; todos têm posição e não se furtam de demonstrá-la. Em termos político-eleitorais, isso toma ares de radicalismo. A cidade gira em torno da política. E nesse clima os seus líderes ficam cada dia mais fortes.

As bandeiras vermelhas ou verdes, velhos símbolos do partidarismo político, praticamente não existem mais. São poucas, e as que ainda são avistadas na cumeeira das casas quase sempre têm o colorido desbotado, acreditando-se que tenham vindo de campanhas passadas. Mas, se as bandeiras não aparecem em quantidade, os galhos das árvores já começam a ser arrancados nos dias de movimentação política. Também as apostas e as agressões verbais começam a aparecer. São os condimentos que dão sabor ao prato mais ao gosto do mossoroense: a política. Em Mossoró não existe ninguém neutro; ou se é contra ou a favor. A velha estória mineira do "muito antes pelo contrário", quase não tem guarida com a população de Mossoró, que gosta de tomar partido e, quando toma, costuma se dedicar, indo até a sacrifícios pessoais ou a situações fora do comum.

Mossoró é talvez a única cidade do mundo onde se pode encontrar um carneiro verde, de um proprietário que usa todas as peças de seu vestuário da mesma cor. Ou onde existe um bar onde o assunto dos 365 dias do ano é um só: política. Apenas com a determinante que é proibido falar contra os Rosados (família que lidera a região), sob pena de ser convidado a se retirar do recinto pelo proprietário, João Pinheiro, que já chegou mesmo a solicitar a saída do ex-prefeito Dix-huit Rosado, pois não queria correr o risco de chegar atrasado em um comício que o próprio Dix-huit iria promover na cidade.

Entretanto, ao falar sobre política mossoroense, poucos são os que confirmam a existência de um radicalismo. Radicalismo que vai desde o bar ao time de futebol, passando pelos locais comerciais, clubes de serviço e até mesmo hospitais. Os cargos públicos são atribuídos a facções políticas e até as vagas nas universidades e escolas ficam por conta de problemas políticos.

RADICALISMO? SÓ DELES... — O Estádio Manoel Leonardo Nogueira estava cheio e o jogo era o mais importante da região. Os times do Potiguar e do Baraúnas iam se enfrentar. O Potiguar, time de elite, mais ligado a pessoas pertencentes ao grupo político liderado pelo deputado Vingt Rosado, mas que tem como chefe de sua torcida e da charanga a figura popular de Mota, politicamente ligado aos Alves. Baraúnas, camisa tricolor, com predominância do verde. Clube mais popular, tem uma ligação maior com os que defendem os interesses dos Alves em Mossoró. Porém, seu chefe de torcida é um "rosadista" fanático, conhecido como Chico Manguinha. Desde cedo as passeatas (outra coisa muito ao gosto do mossoroense) haviam começado. Os clubes ainda estavam em suas sedes, quando a charanga do Baraúnas se instalou nas arquibancadas da entrada. Pouco tempo depois, com muito alarde, fogos e música, vem a charanga do Potiguar. Mota à frente, todo vestido de vermelho, sorriu quando a charanga concorrente parou de tocar e, impávido, passou frente à arquibancada. Só que não esperava ouvir um coro ensaiado e que o deixou silencioso e sem jeito. Seus adversários começaram a gritar, numa clara referência às suas roupas vermelhas: Vingt Rosado, Vingt Rosado, Vingt Rosado.

Mesmo assim, ainda existem os que dizem que não existe radicalismo, como o presidente do Diretório Municipal da ARENA, médico Laíre Rosado, casado com uma filha do deputado Vingt Rosado. Para ele, existem duas facções partidárias que se enfrentam politicamente e que mantêm, extra política, as suas amizades e entendimentos. Citou exemplos, dizendo que o também

médico e presidente do Diretório do MDB, Leodécio Fernandes Néo, é seu amigo particular e que, quando em campanhas, os dois chegam a acertar locais para os comícios, numa forma de haver encontros e possíveis "brigas".

Diz Laíre Rosado que em Mossoró as campanhas políticas são calmas e que dificilmente acontecem crimes ou brigas por motivos partidários ou de radicalização. Disse mais que, no momento em que a cidade precisar e um determinado objetivo exigir, a união dos grupos em torno de Mossoró sempre acontece. No entanto, ao falar em campanhas, Laíre termina se traindo e diz: *"o que existe é que os adversários vão para o palanque e ao invés de falarem em seus nomes, ficam fazendo agressões"*. Mas, ele não acredita em radicalismo.

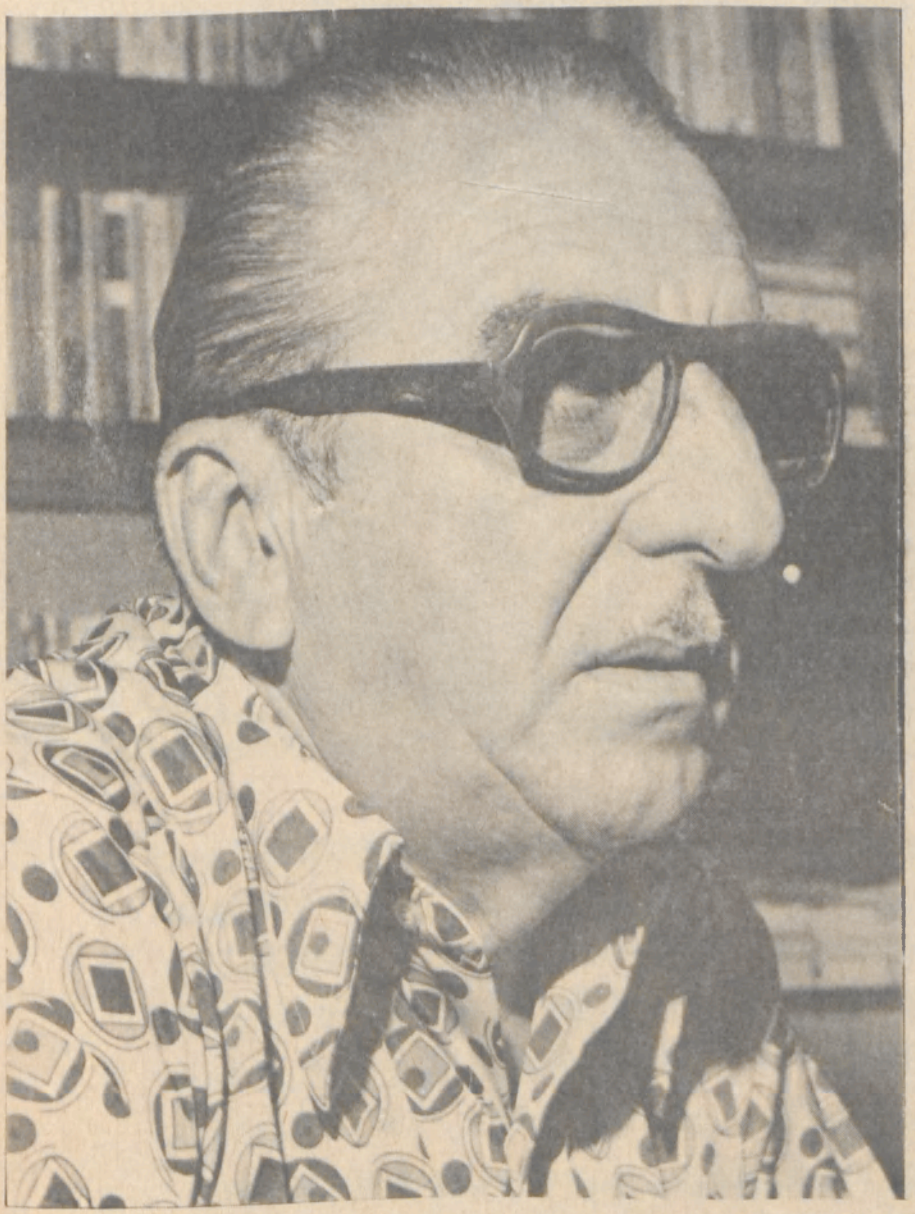
Quem também não acredita em radicalismo é a principal figura do chamado "Grupo das Senadoras", agrupamento de senhoras e senhoritas mossoroenses que são as verdadeiras responsáveis pelo trabalho do partido dirigido no Estado por Aluízio Alves: Edith Souto, esposa do industrial Francisco Souto Filho. Para ela, o que existe em Mossoró é uma família mandando em tudo, ocupando todos os empregos públicos e impedindo o acesso a qualquer pessoa que não esteja ligada a seu grupo. Edith diz que não acredita em união dos dois grupos em nenhuma situação e cita seu caso pessoal, quando foi agredida por atos e gestos do deputado Vingt Rosado, durante uma das campanhas anteriores. Para ela o momento mais feliz este ano, foi quando a revista ISTO É publicou uma matéria onde mostrava a atuação e os cargos da família Rosado em Mossoró.

Fala sobre a liberdade para Mossoró, sobre as perspectivas políticas com a volta de Aluízio, mas, quando se refere ao radicalismo político em Mossoró é para dizer: *"Radicalismo? Só deles! Da nossa parte não existe nada"*.

Edith Souto comanda a oposição mossoroense. Na foto acima, ao lado do deputado Henrique Eduardo Alves, ela diz viver um dos momentos mais felizes de sua vida, ao ler reportagem que a revista ISTO É publicou contra a família Rosado.

RADICALISMO É BOM NEGÓCIO — Quem define bem a situação de Mossoró em termos de radicalismo político é o jornalista, promotor público e escritor Jaime Hipólito Dantas, que acha ser o radicalismo um bom negócio, tanto para Vingt Rosado, como para Aluízio Alves. Diz Jaime Hipólito que a atual situação é boa, pois garante a movimentação política ideal para a eleição e votação dos interessados. Diz ainda acreditar numa reconciliação, desde que seja importante politicamente para os dois, citando casos muito piores de radicalização e que terminaram em apoios políticos e até amizades, como o atual entre o governador Tarcísio Maia e o ex-governador Aluízio Alves, estes sim, antes inimigos irreconciliáveis e que agora estão naquela de "tudo nos unes, nada nos separa". Para tanto foi bastante a necessidade de Aluízio tentar sua volta à política e Tarcísio pretender estabelecer uma liderança política isolada do bloco dos Rosados.

Citando a história política do município, Jaime Hipólito, vai até 1945, onde, segundo ele, está a raiz das coisas, pois tudo vem das velhas rixas entre o PSD e a UDN. Faz um relato sobre as coligações e as separações políticas na região, destacando o mando pelos Fernandes, que mais tarde seriam engolidos por seus correligionários, os Rosados. Lembrou alianças dos Rosados contra Mota Neto e, mais tarde, a união destes contra Duarte Filho, que mais tarde seria o aliado de Aluízio Alves, de quem tinha sido adversário. Falou ainda sobre a chamada chapa DTV — que reunia em 1958 os hoje separados Dix-huit Rosado (candidato ao Senado), Tarcísio Maia (candidato a deputado federal) e Vingt Rosado (a Assembléia Legislativa).



Vingt Rosado, deputado federal há 20 anos, é o maior líder político da região Oeste. Este ano, será reeleito com votação consagradora.

Quanto ao começo da atual radicalização, diz Jaime que a mesma remonta à campanha eleitoral de 1960, quando Aluízio, com o apoio de Duarte Filho e de Mota Neto, ficou contra os Rosados.

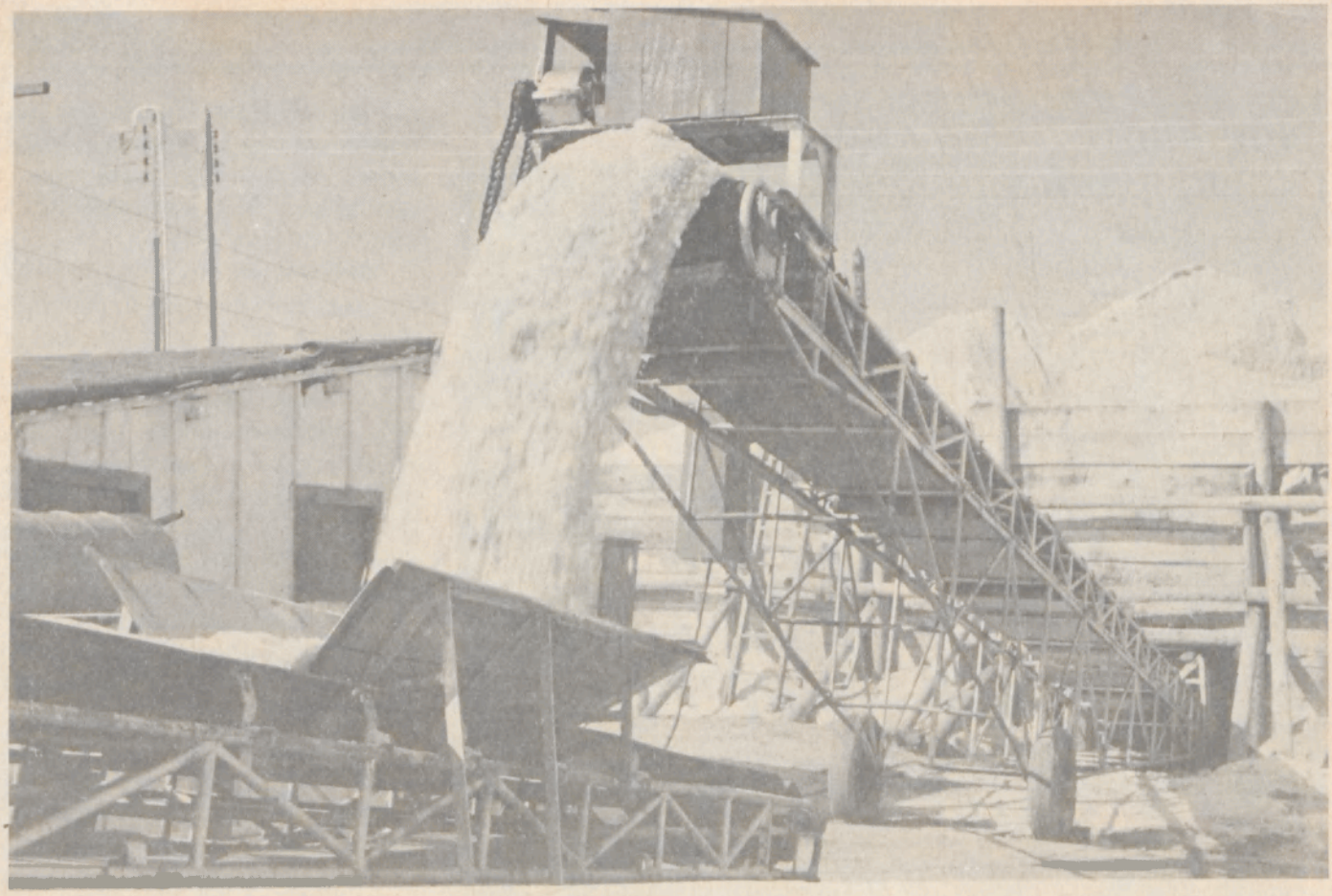
Quem também fez história sobre a separação política em Mossoró, foi o jornalista Lauro da Escóssia, testemunha de todos os fatos e que se confessa desligado de qualquer vinculação. E diz: *"Já fui dos Rosados, já estive com Aluízio e agora estou sem ninguém"*.

Lauro da Escóssia, parente do atual prefeito João Newton, que é cunhado de Vingt Rosado, lembra que a família Rosado começou a aparecer politicamente com Dix-sept Rosado, escolhido prefeito em 1950 pela legenda do PR. Antes os que mandavam politicamente na cidade eram os Fernandes, ou figuras como Bento Praxedes, Cunha da Mota, Miguel Faustino, e que estes foram sendo superados pela família, graças aos trabalhos executados pelos mesmos e aos benefícios que sempre trouxeram para Mossoró.

Com a morte de Dix-sept Rosado, mais aumentou o mito em torno da família, que soube aproveitar as oportunidades e se manter na liderança, principalmente através do atual deputado federal Vingt Rosado, que se não é o mais culto, o melhor orador, o escritor da família, é exatamente aquele que tem votos e que sabe falar e realizar o que desejam seus correligionários de Mossoró. Segundo Lauro da Escóssia, Mossoró tem mesmo dois partidos: *"o de Vingt e o contra Vingt"*.

E A CIDADE? — Com um radicalismo que, apesar de negado, é evidente, se pergunta como fica a cidade? Como ficam os objetivos a serem atingidos pelos que administram Mossoró? Parece que Jaime Hipólito tem suas razões e ninguém pode negar que muitas coisas foram carreadas para a cidade através de um trabalho político da família Rosado, que conseguiu verbas para instalação da ESAM, que traz verbas para a cidade e para a Universidade, mas, que sempre tem feito de seu trabalho algo emulado pelo aspecto de fazer mais que os adversários. Já estes, que sentem a falta de um verdadeiro líder na cidade (a prova é que seu maior nome e grande votado é o filho do ex-governador Aluízio Alves, deputado Henrique Eduardo Alves), também tem suas razões, principalmente quando reclamam quanto à falta de maiores oportunidades nas repartições públicas e demais empregos.

O mais importante é que, apesar deste radicalismo, ainda existem muitas ligações, principalmente familiares, e muito amor à terra, coisa mais notável no povo de Mossoró. E isso faz com que se consiga vencer os sentimentos e as divergências políticas, de modo a se lutar sempre pelo engrandecimento da cidade.



A produção de sal sempre teve lugar de destaque na economia mossoroense. E o grupo F. Souto, de origem local, tem o seu passado e o seu presente vinculados à atividade salineira, sempre ajudando Mossoró a encontrar os caminhos do desenvolvimento. Neste 30 de setembro, em que a cidade relembra o pioneirismo dos seus filhos no reconhecimento da liberdade humana, os que fazem o grupo F. Souto também se alegram, porque estão ajudando o país a encontrar o seu próprio destino econômico.

F. SOUTO

Indústria, Comércio e Navegação S/A

Industriais Salineiros

Av. João Pessoa, 58 — Mossoró — Rio G. do Norte

AOS EMPRESÁRIOS MOSSOROENSES

A partir desta edição, a revista RN/ECONÔMICO passa a dedicar permanentemente uma parcela do seu espaço aos assuntos da economia mossoroense e de toda a zona Oeste do Rio Grande do Norte, noticiando com a segurança de sempre a movimentação das empresas e das pessoas envolvidas na luta pelo desenvolvimento.

Acreditamos que a nossa iniciativa ajudará Mossoró e a área de sua influência a se tornarem ainda mais participantes do esforço empreendido principalmente pelos homens de empresa do Rio Grande do Norte no sentido de se arrancar o Estado do atraso econômico.

RN/ECONÔMICO espera continuar recebendo dos mossoroenses o mesmo apoio com que sempre a revista foi distinguida. E espera, mais ainda, elevar a sua prestação de serviços aos homens de negócios da zona Oeste.

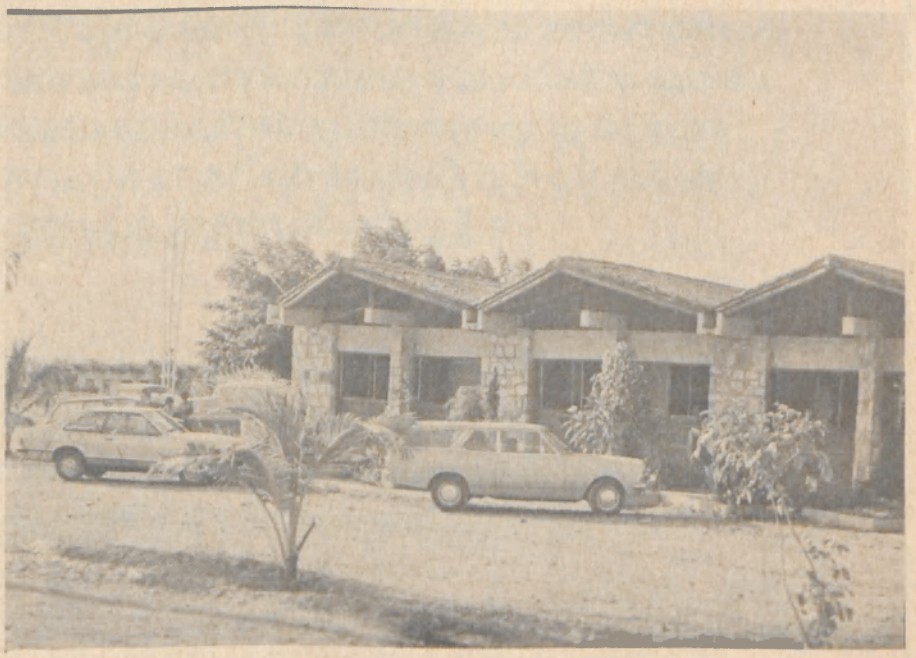
MARCOS AURÉLIO DE SÁ
MARCELO FERNANDES DE OLIVEIRA
Diretores-Editores

FURRN FAZ DE MOSSORO O GRANDE CENTRO CULTURAL DA REGIÃO

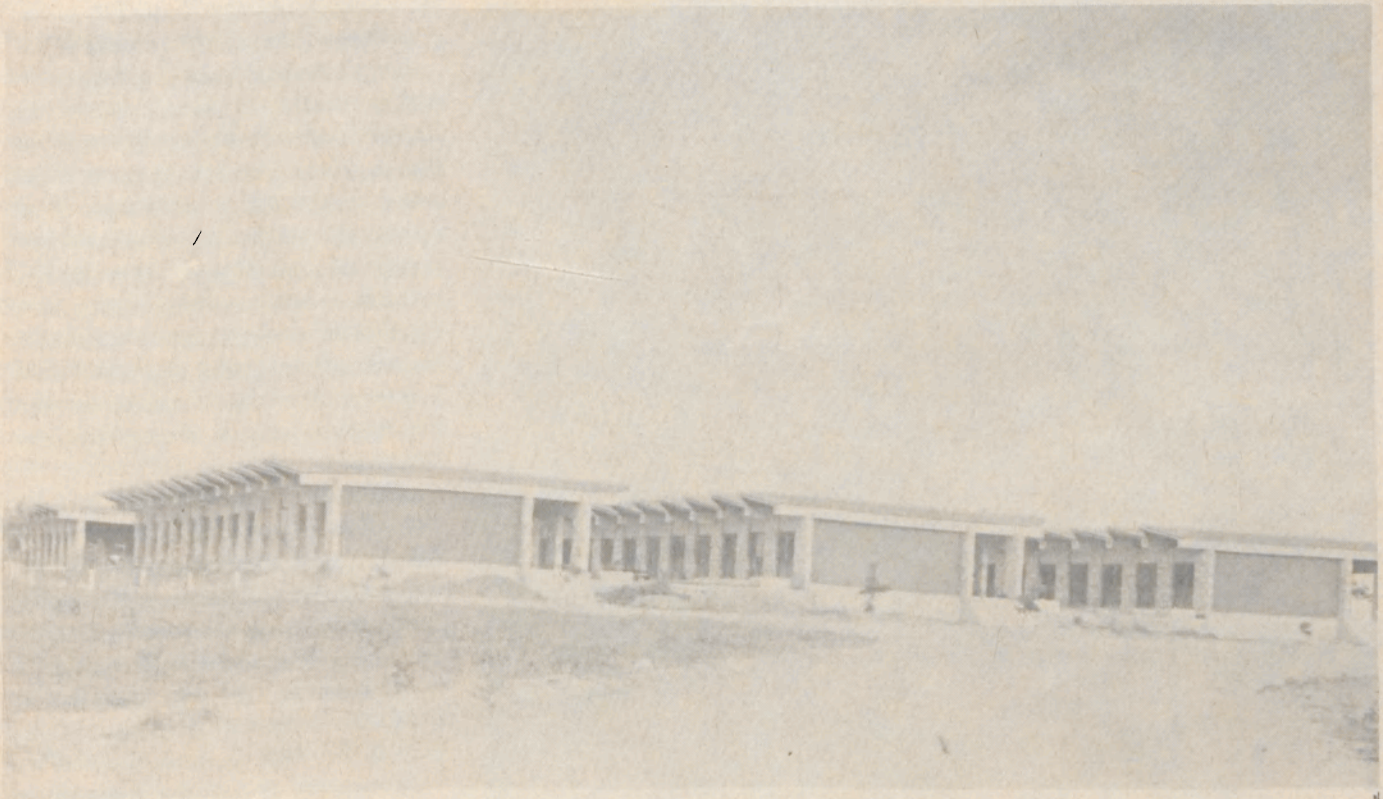
Mossoró é o segundo centro educacional do Rio Grande do Norte. Hoje, as suas muitas escolas superiores atraem estudantes de dezenas de cidades não só deste Estado, mas do Ceará e da Paraíba. A Fundação Universidade Regional do Rio Grande do Norte conta hoje com um Campus (90 salas de aula), dois Campi Avançados (Açu e Pau dos Ferros), 3.400 alunos e 13 cursos de nível superior.

Um Decreto-Lei Municipal, de número 20/68 e assinado no dia 28 de setembro de 1968, pelo então prefeito Raimundo Soares de Souza, viria a se tornar um dos mais benéficos instrumentos legais para a região oeste do Estado e particularmente para Mossoró. É que este decreto dava origem à Fundação Universidade Regional do Rio Grande do Norte - FURRN - uma instituição de ensino superior que iniciava a sua batalha pelo desenvolvimento mossoroense, formando técnicos e preparando líderes para a comunidade, fato que pode ser constatado no dia de hoje, quando a FURRN completa dez anos de atividades.

O ato do Prefeito seria referendado pela autorização de funcionamento dada pelo Governo Estadual, com base em Resolução do Conselho Estadual de Cultura, em processo que tomou o número 6254/68. Este apoio imediato do Governo do Estado veio se repetindo através dos anos, quando nunca as verbas faltaram para possibilitar a continuidade da Fundação Universidade Regional do Rio Grande do Norte. Hoje, com um Campus Universitário em fase de conclusão e mais dois Campi avançados nas cidades de Pau dos Ferros e Açu, a FURRN é o próprio símbolo do desenvolvimento de uma região, transformando Mossoró em polo de atração, exatamente por sua estrutura educacional, permitindo a que os moradores destas cidades oestanas e de algumas cidades da Paraíba e do Ceará venham aqui completar sua educação.



3.400 alunos freqüentam os cursos da Universidade Regional do Rio Grande do Norte. Eles convergem dos mais diversos pontos do RN e até dos Estados vizinhos.



No campus da FURRN, em fase de expansão, as construções são leves e em blocos, e aproveitam ao máximo as matérias-primas locais.

SONHO ANTIGO — Na primeira fase do desenvolvimento de Mossoró desde fins do século passado, já a educação representava a razão principal da atração de famílias inteiras do interior para cidade. Fazia parte até dos costumes e era obrigatório que filhos das mais importantes famílias das cidades próximas, inclusive algumas do Ceará e da Paraíba, estudassem no Colégio Diocesano Santa Luzia, ou mesmo no Estadual ou Escola Técnica de Comércio.

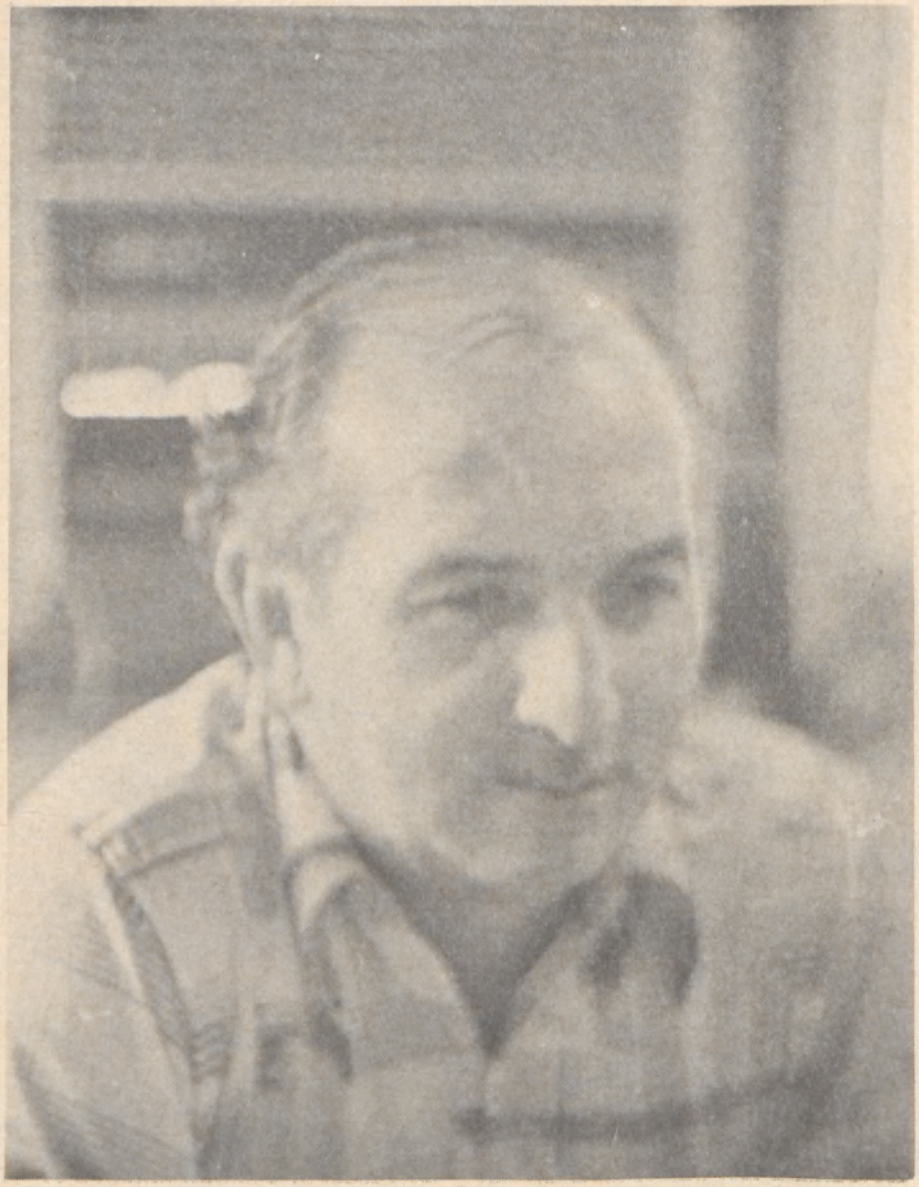
No entanto, quando terminavam o chamado curso secundário, os estudantes ou paravam, ou então se viam obrigados a procurar outras cidades maiores onde fossem encontrar as faculdades. Recife, Fortaleza, Natal ou Salvador eram então o destino dos jovens mossoroenses e daqueles que tinham, anteriormente, buscado aqui a continuidade de seus estudos.

A primeira manifestação de criar uma escola de nível superior em Mossoró veio a acontecer em 1943, mais precisamente no dia 18 de agosto, quando a Sociedade Mantenedora da União Caixeral, através de seu Conselho Consultivo, criava a Escola Superior de Administração, profissão que havia recebido reconhecimento recente e que estava despertando interesse na população de todo o Brasil.

Elaborados os documentos necessários, o primeiro curso superior de Mossoró iria esbarrar nas dificuldades burocráticas da chamada *Lei Capanema*, de 1945, que não encontrava no recém-fundado curso as condições ideais de funcionamento. A partir daí, o processo andou engavetado e quase no esquecimento, até o ano de 1958, quando um novo processo foi encaminhado, solicitando o funcionamento da Escola, só que neste momento já seria com o curso de Economia. À frente do empreendimento estava o professor João Batista Cascudo Rodrigues, que viria a ser figura importante na criação deste curso, como também da futura Universidade.

Em 1960 o curso estava autorizado e em funcionamento, iniciando a formação de profissionais para as empresas da região e, fato importante, criando condições de fixar o jovem na sua terra, evitando o costumeiro êxodo em busca de educação de nível superior. Logo em seguida, novos cursos isolados iriam surgir em Mossoró. Eram os cursos de Serviço Social e os de Letras, Pedagogia e Ciências Sociais, estes últimos sob a responsabilidade do Instituto de Ciências Humanas.

Em 1967 outro passo importante seria dado, com a criação da FUNCITEC - Fundação para o Desenvolvimento da Ciência e da Técnica — que seria presidido pelo professor Abel Coelho, exatamente o pai do atual Presidente da FURRN — Laplace Rosado Coelho. Era o passo mais decisivo para a educação em Mossoró, pois foi com a



Laplace Rosado: "Oito cursos da FURRN já estão reconhecidos pelo MEC. Outros três podem ser reconhecidos ainda este ano".

FUNCITEC que vieram a Universidade e a ESAM. Depois, só a movimentação de 1968, quando o Governador Walfredo Gurgel autorizou, definitivamente, o funcionamento de uma Universidade na Zona Oeste do Estado.

FURRN NA ATUALIDADE — Dez anos são transcorridos e a Fundação Universidade Regional do Rio Grande do Norte vem passando por uma fase de crescimento e desenvolvimento. Tem enfrentado problemas, mas problemas superáveis que não a têm impedido de cumprir com sua missão que é a de educar a população de uma das maiores áreas do Estado, exatamente a que tem maiores dificuldades de transferir seus filhos para a capital, pois é a que fica mais distante.

Mas, o crescimento da FURRN não ficaria somente aí. Depois de alguns cursos reunidos, seus dirigentes passaram a pensar em suas instalações físicas, pois não poderia continuar a funcionar em prédios pequenos e dispersos. Com muita luta e com apoio dos poderes públicos, principalmente o empenho do deputado Vingt Rosado para conseguir as verbas necessárias, a Fundação Universidade Regional do Rio Grande do Norte começou a construção do seu Campus Universitário.

Uma obra arrojada e que pretendia aproveitar as características da Região, com construções leves e em blocos, onde a aridez da terra fosse compensada com o bom aproveitamento da ventilação. O aproveitamento das matérias primas locais, tudo de acordo com uma arquitetura específica, começou com a utilização da carnaúba, planta regional, com a qual se fez todo o madeiramento das salas de aula e blocos administrativos.

Os quatros primeiros blocos do novo Campus foram entregues ao uso no ano de 1971. Devagar, as unidades da FURRN foram sendo transferidas para aquele local (às margens da estrada que liga Mossoró a Areia Branca). Somente, uma ou outra foi ficando em suas antigas instalações. No ano passado quando da inauguração oficial da obra, com presença do secretário do Departamento de Assuntos Escolares do MEC, Edson Machado, e de diversas autoridades educacionais, outros blocos foram entregues. E agora todas, à exceção da Escola de Enfermagem, tiveram suas aulas transferidas para o Campus. Atualmente são 12 blocos didáticos com 90 salas de aula, e mais dois blocos administrativos, com 40 salas.

Além destas instalações a FURRN ainda conta com mais 18 salas de aula na cidade de Açu, e procura terreno para construir um prédio na cidade de Pau dos Ferros, onde funciona outro Campus Avançado. Sobre este campus diz o atual Presidente, Laplace Rosado Coelho, que ele tem grandes esperanças de crescimento, pois Pau dos Ferros centraliza cerca de 12 cidades da Zona Oeste, e mais algumas do Ceará, fato que aumenta em muito a importância de sua instalação. Acredita Laplace que, da mesma maneira como Mossoró é polo para as 46 cidades da região, Pau dos Ferros vai funcionar para as cidades que ficam ao seu redor.

Um dos maiores problemas enfrentados por qualquer universidade brasileira é o do reconhecimento dos

seus cursos. Existem casos de universidades tradicionais onde a maior parte dos cursos ainda não conseguiu o reconhecimento. No entanto, a situação da FURRN é das melhores, com uma média excelente de cursos reconhecidos. Basta ver que dos atuais cursos da Universidade mossoroense apenas cinco não estão reconhecidos. Destes cinco, tres estão com processos adiantados e podem sair até o fim do ano, ficando apenas Direito e Ciências Contábeis, os que estão instalados há menos tempo, para um reconhecimento posterior. Esta é a prova de um trabalho correto dos que fazem a FURRN, sempre preocupados com a melhoria das condições de ensino, para engrandecimento da instituição e da educação em Mossoró.

Os graduados da FURRN têm dado seguras demonstrações do bom nível dos seus cursos. São muitos os que se colocam em destaque nos concursos públicos estaduais e federais.

MESTRES, A PREOCUPAÇÃO — Atendendo hoje a 3.400 alunos, sendo 2.600 em Mossoró, 535 em Açú e 270 em Pau dos Ferros, a Fundação Universidade Regional do Rio Grande do Norte vem se preocupando muito com a formação de Mestres, para que possa, desta maneira, melhorar ainda mais as condições de ensino. Para que este programa tenha um bom desenvolvimento não tem faltado o apoio do MEC, através de seus programas de pós-graduação, bem como participação de programas conjuntos de especialização de professores. Cerca de quarenta professores da FURRN já estão se especializando nas áreas de Sociologia, Lingua Portuguesa, Psicologia e Serviço Social.

Outro setor que tem merecido a preocupação da FURRN, tanto do seu presidente, como do Reitor Elder Heronildes da Silva, é a Extensão. Dizem eles que, em virtude do atual estágio não permitiu um maior envolvimento com a pesquisa, a FURRN está buscando desenvolver uma programação intensiva de Extensão. O CRUTAC e o CEPS (Centro de Estudos e Pesquisas sobre o Sal) são dois órgãos da Pró-Reitoria de Extensão, com atuação marcante nas cidades da região. Também neste setor estão sendo realizados constantemente cursos, palestras e seminários.

APOIO NÃO TEM FALTADO — O desenvolvimento dos cursos e o aproveitamento das técnicas educacionais por parte de seus alunos pode ser comprovada pela participação que os mesmos tem conseguido em todos os níveis de disputa, seja em concursos públicos, estaduais ou federais, onde tem conseguido as melhores colocações. Como exemplo podem ser citados os concursos do DASP, SUDENE e Projeto Sertanejo, nos quais os jovens formados pelas faculdades locais têm conseguido excelentes resultados.

São estes fatos e mais a preocupação que a FURRN tem com o desenvolvimento mossoroense que levam os dirigentes da FURRN a seguir, obstinadamente, uma luta em favor da educação para uma quantidade sempre maior de pessoas. E nessa luta não tem faltado o apoio do governo, seja o Federal, o Estadual ou o Municipal, garantindo as verbas necessárias para a movimentação deste grande complexo universitário, um dos maiores do interior nordestino.

PECUARISTAS DA REGIÃO OESTE ENTRE OS MAIORES DO ESTADO

A região Oeste já se firmou como zona de pecuária. O esforço e o investimento de homens de visão está fazendo com que as barreiras naturais da escassez de água e da conseqüente limitação das pastagens sejam superadas. Qual o melhor gado para a região Oeste? Quem são os maiores pecuaristas oestanos? Veja nesta reporgagem.

Situada na região semi-árida, em terras sujeitas aos determinismos do tempo, Mossoró tem na escassez de água o principal problema para sua agricultura e pecuária. No entanto, as faltas de chuvas têm prejudicado mais o desenvolvimento agrícola que o da pecuária. Na verdade esta última atividade tem apresentado um notável crescimento, com muitas fazendas prosperando e algumas partindo para projetos mais arrojados. Existem até criadores que já utilizam regularmente as técnicas de inseminação artificial e outros que estão importando gado da Europa para experiências genéticas.

Apesar de acharem que a região se adapta mais à pecuária do que à agricultura, a maior parte dos agropecuaristas da Zona Oeste se sente intimidada pela insegurança do clima. O medo de ter o seu gado prejudicado por falta d'água ou pelas pastagens queimadas pelo sol abrasador existe em quase todos os criadores da região. Do pequeno ao grande, todos pensam estocar pastagem em silos, em manter seus campos de reservas irrigados com poços e moto-bombas, em manter as rações misturadas e específicas para as épocas mais secas sempre ao alcance de seus vaqueiros, para que o gado não venha sofrer.

Este tratamento é recompensado pela boa qualidade do gado existente em Mossoró, principal cidade da região, gado que pode ser visto recebendo constantemente prêmios nas exposições realizadas no Estado. Realmente, quer em Caicó, Nova Cruz, Natal e principalmente em Mossoró, os grandes criadores da região têm mostrado alguns exemplares bovinos que despertam a atenção e que sempre levam pra suas fazendas as taças e fitas de premiação.

OS MAIORES — Os maiores plantéis de gado da região estão por conta de alguns criadores de Mossoró, com as maiores fazendas se localizando nas imediações da cidade. No entanto existem criadores de grande porte, como o industrial Francisco Souto Filho, que tem terras no Vale do Açu e que pode figurar na relação dos maiores do Estado. Também no Alto Oeste existem pecuaristas como Nelson Benício Maia Filho e Walmir Targino com uma considerável quantidade de gado, quase todo de boa raça, especialmente de gado leiteiro.

Dix-huit Rosado, além de grande criador, realiza experiências de melhoramento genético do seu rebanho.

Em Mossoró, a maior criação fica por conta da MAISA — Mossoró Agro-Industrial S/A — fazenda pertencente ao grupo liderado pelos industriais Geraldo Rola e José Nilson de Sá. Na sua imensa propriedade de 22 mil hectares, onde cultivam a maior plantação nacional de cajus do País, estes empresários possuem cerca de 4.200 cabeças de gado, todas de raça, recebendo tratamento e participando de exposições regionais, onde sempre tem arrebatado prêmios. A MAISA não é atingida pelo problema da seca pois pratica sistematicamente a irrigação de suas terras, graças à perfuração de 5 poços tubulares que captam água a mais de 1.000 metros de profundidade.

Quem também pertence à relação dos maiores criadores da região é o médico Antônio de Medeiros Gastão, que tem opinião firmada, achando ser bem melhor para o futu-

ro da região o desenvolvimento da pecuária, pois feita com técnicas modernas se tornaria uma atividade rentável, com possibilidades de manter o homem trabalhando durante todo o ano e produzindo para o consumo regional.

UMA RAÇA PARA O OESTE — Acredita Antônio Gastão — proprietário de aproximadamente 1.400 cabeças de gado entre o Gir puro, para controle leiteiro, e o misturado de Zebu com Nelore — que o mais importante é o criador se aperfeiçoar, partindo do pressuposto importante que o melhor gado para a região é o Zebu, gado que primeiro deve interessar. Desta maneira, Gastão não acredita muito na possibilidade de adaptação de gado europeu, preferindo esperar para ver resultados concretos.

Para desenvolver seus projetos e para não sofrer o problema da queima das pastagens durante a fase intermediária, o proprietário das fazendas Passagem de Oiticica e Rio Angicos, vem desenvolvendo um programa de plantio de determinadas espécies de capim, como o Pangola, Buffel e Estrela da África, este último um capim proveniente daquele Continente e que tem demonstrado excelentes resultados, em termos de resistência. Também o sorgo vem sendo cultivado, aparecendo como a planta ideal para a entre-safra, melhor que o milho que sofre muito com o problema da diminuição dos índices pluviométricos.

Enquanto Gastão não se entusiasma pela criação de gado europeu, outro criador importante de Mossoró, ex-prefeito e ex-senador Dix-huit Rosado vem desenvolvendo em sua fazenda "Terras D'Esperança" uma experiência das mais válidas, trazendo, para tanto, algumas dezenas de cabeças de gado leiteiro da Ilha de Guernsey (Inglaterra), que, segundo ele, vem se adaptando muito bem à região. No momento, Dix-huit já está iniciando o cruzamento dessa raça européia com animais de outras raças, à procura de um gado de melhor porte e ainda mais resistente às condições do

Porcino Costa acredita mais nas raças zebuínas, que resistem melhor à seca.

Nordeste semi-árido.

Afora este gado especial, Dix-huit Rosado mantém em suas terras cerca de 1.200 cabeças de gado para corte.

PROTEÇÃO CONTRA A SECA — Com a preocupação natural de se proteger contra os rigores da seca e manter seu gado com o mesmo peso, é que Porcino Costa, outro dos maiores criadores da Zona Oeste do Estado, vem implantando bombas e motores na sua fazenda, para contar com água suficiente. Porcino, que também não acredita muito no gado europeu, prefere as raças de origens zebuínas como, por exemplo, a Nelore e a Indubrasil. Em sua fazenda, mantém cerca de 1.000 cabeças, contando entre elas com alguns exemplares mestiços de Schwyz com Zebu.

Para Porcino Costa, as ajudas oficiais existentes são boas. Mas os juros cobrados pelos bancos ainda são muito altos e prejudicam o criador, que permanece o ano todo preocupado com as possibilidades de no fim do ano sofrer prejuízos.

No momento, ele está desenvolvendo um intenso programa de inseminação artificial em sua fazenda, trazendo o sêmen de Pernambuco. No entanto, em pouco tempo espera estar com um banco de sêmen em Mossoró, o que vai facilitar a comercialização e a melhoria genética dos plantéis da região.

Existem outros criadores importantes em Mossoró, como o governador Tarcísio Maia, que na sua fazenda São João tem um dos plantéis mais selecionados da Zona Oeste, com cerca de 800 cabeças.

Também devem ser citados entre os grandes criadores os irmãos Amauri e José Fernandes de Queiroz, Paulo Fernandes e o industrial Fernando Rosado, todos se aproximando das 1.000 cabeças.

LIVRARIA INDEPENDÊNCIA

R. Idalino de Oliveira, S/N — Térreo do Abolição Palace Hotel. Fone: 321-8985 — Mossoró-RN.

* A Cultura Também Liberta.

* Foram Homens de Cultura que Libertaram os Escravos.

LIVRARIA DO ESTUDANTE

R. Cel. Gurgel, 55 — Mossoró-RN.

LIVROS — MATERIAL ESCOLAR — MATERIAL DE ESCRITÓRIO.

MÓVEIS SILVAN

PRODUTOS QUE ELEVAM O NOME DE MOSSORÓ

A Indústria de Móveis Silvan S/A é um dos empreendimentos que mais contribuem para exportar uma boa imagem de Mossoró. Os produtos da Silvan já são encontrados nas melhores lojas de artigos domésticos de São Paulo ou do Rio, sempre com uma qualidade impecável e com características que poucos fabricantes nacionais possuem. Exemplo típico da coragem e da inteligência mossoroenses, esta fábrica que no inicio era apenas uma marcenaria produz hoje 1.800 peças de mobiliário por mês.

Ocupando uma área construída de 5.200 metros quadrados, a Indústria de Móveis Silvan dá empregos a 108 pessoas.

Cem cruzeiros. Este era todo o capital de instalação da firma de Sílvio Mendes de Souza. O ano era o de 1956, mês de julho, e Sílvio começava a receber na sua marcenaria encomendas de móveis residenciais. As encomendas eram atendidas com presteza e os móveis fabricados por ele passavam a ser quase a obrigatoriedade das residências mossoroenses. Mas, era preciso que a pequena indústria que se iniciava crescesse, para que pudesse atender a todas as encomendas que recebia. Assim, no ano de 1964, Mossoró ganhava sua indústria de móveis. Já naquela época trazia a marca que iria se expandir por todo o Brasil, como sinônimo de artigos de boa qualidade em móveis residenciais e para escritório.

Hoje a empresa, que recebeu incentivos fiscais da SUDENE e que já tem seu projeto totalmente implantado, tem um capital de giro que se aproxima da casa de Cr$... 13.000.000,00, com um capital social da ordem de Cr$ 9.602.326,00, sem sombra de dúvidas uma das maiores empresas de Mossoró e a maior fabricante de móveis do Estado.

PARÁ A SÃO PAULO — De acordo com o diretor-presidente, Sílvio Mendes Júnior, que desde 1964 trabalha junto com o seu pai e fundador da empresa, Sílvio Mendes de Souza, a atual produção da Indústria de Móveis Silvan S/A atinge a uma média de 1.800 peças mensais, que proporcionam um faturamento de mais de Cr$ 1.300.000,00 por mês, com toda a produção praticamente vendida. Disse ainda o diretor-presidente que a maior parte destes artigos são exportados para outros Estados brasileiros, já que no Rio Grande do Norte ficam pouco mais de 15 por cento da produção. No entanto a coisa já foi pior e os móveis que eram vendidos para quase todo o Brasil, ou melhor, para a faixa compreendida entre o Pará e São Paulo, não conseguia vaga no mercado do seu próprio Estado.

Sílvio Mendes de Souza, o criador da indústria, embora aposentado, continua participando de todas as decisões, principalmente na parte técnica.

Muitas foram as dificuldades enfrentadas. Mas hoje as maiores lojas do Rio Grande do Norte, como A Sertaneja, Galeria Olímpio, Casa Régio, e outras estão entre as casas revendedoras dos móveis Silvan e todas, como também os clientes e compradores elogiam o bom acabamento, a ausência total de pregos, com todos os encaixes feitos com presilhas ou parafusos, que garantem também uma maior durabilidade.

Se já deixa grandes rendimentos para o Estado (o ano passado pagou quase Cr$ 600 mil de ICM), também promove o parque comercial das regiões Norte/Nordeste, já que 90 por cento do material utilizado na fabricação é proveniente destas regiões, principalmente do Maranhão e do Pará. Os 10 por cento originários do Sul do País, ficam por conta de vernizes e ferragens.

MOVEIS ESPECIAIS — Mas, se a grande produção é de móveis residenciais, os móveis especiais e as instalações de grandes prédios públicos sempre fizeram parte do movimento da Indústria de Móveis Silvan S/A, tanto assim que diversas agências do Banco do Estado do Rio Grande do Norte foram mobiliadas e montadas com estes móveis, principalmente durante o Goerno do Monsenhor Walfredo Gurgel, que exigia a qualidade Silvan como uma forma de prestigiar um empreendimento local.

Também no Banco do Nordeste do Brasil, os móveis produzidos em Mossoró têm preferência, constando a indústria entre os seus principais fornecedores. Agências novas e de grande beleza, como as de Fortaleza, Limoeiro do Norte, Monte Azul e Pirapora, no Estado de Minas Gerais, além da própria agência de Mossoró, foram totalmente mobiliadas com artigos produzidos em linha industrial, mas com o mesmo cuidado dos tempos em que Sílvio Mendes de Souza possuía uma pequena marcenaria, instalada com aquele capital inicial de cem cruzeiros.

Sílvio Mendes Júnior preside a empresa e a faz crescer. Na foto, ele aponta para os pontos do País onde os móveis Silvan são negociados.

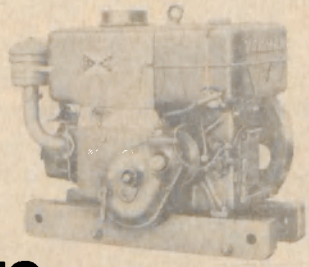
FÁBRICA CONCLUÍDA — Utilizando recursos do FINOR e também investindo os seus próprios recursos, a Indústria de Móveis Silvan S/A, já concluiu a ampliação da sua fábrica, muito bem instalada na avenida Presidente Dutra, 960, em Mossoró, num prédio com 5.200 metros quadrados de área construída e num terreno de 20 mil metros.

A Silvan tinha suas previsões de custo do projeto de ampliação orçadas em Cr$ 3.600.000,00. Porém, no final, terminou custando cerca de Cr$ 6 milhões. Ainda assim, este investimento deixou a sua direção tranqüila, pois todas as metas de atendimento do seu atual mercado foram absolutamente atingidas.

Porém, se não pensa de imediato em aumentar o espaço físico, a direção da Indústria de Móveis Silvan S/A não se descuida em termos de maquinaria e, sempre que toma conhecimento de algo mais moderno, trata de adquirir, no sentido de melhorar cada vez mais a qualidade dos seus já famosos produtos. Enquanto isto, os seus 108 empregados e mais seus quatro diretores, ficam a cada dia mais convencidos da viabilidade da iniciativa pioneira de Sílvio Mendes de Souza, quando há vinte e dois anos, instalava sua pequena marcenaria, que seria a célula manter desta florescente indústria potiguar.

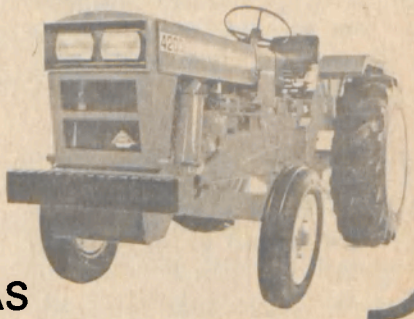
A ESQUIAA OO BOM AGRICULTOR

★ FORRAGEIRAS NOGUEIRA



★ MOTORES DIESEL YANMAR

★ TRATORES AGRALE



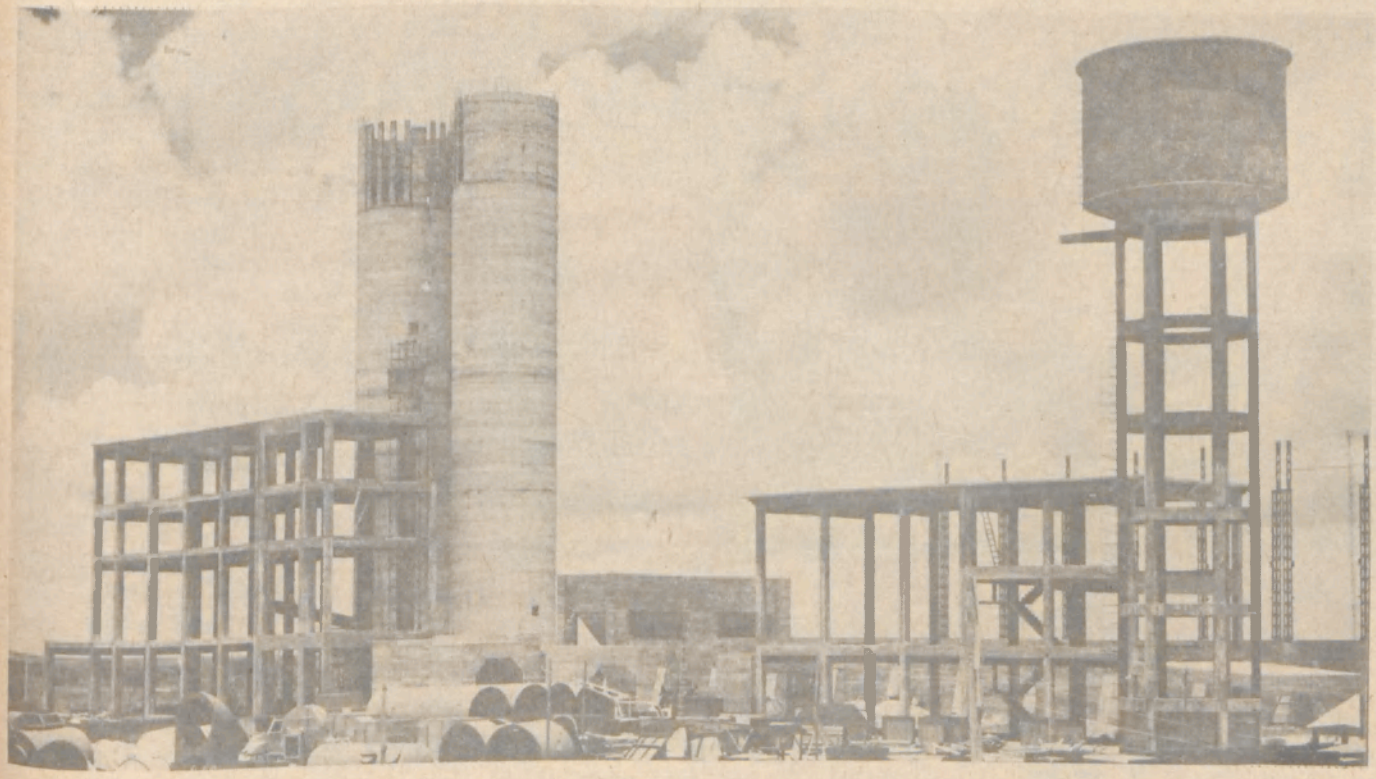
AGROTEC – IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS

Rua Cel. Vicente Sabóia, 67. Fone: 321.4078 - Mossoró-RN.

UM EPISÓDIO ECONÔMICO, UM SONHO IRREALIZADO

De quando em vez, uns golpes desleais põem por terra as melhores esperanças dos mossoroenses. Um desses golpes, que deixou feridas que até hoje continuam abertas, foi o da instalação de uma fábrica de cimento no Município, há coisas de uns dez anos atrás. O empreendimento não ajuda em nada a economia da região e até serve de empecilho à chegada de outros grupos do ramo para explorar as reservas inesgotáveis de calcáreo ali existentes.

Nas incertezas de Mossoró, ao longo de sua inquieta história econômica, há um episódio que deixou uma lição amarga. No início desta década as notícias de que um poderoso grupo ia implantar uma fábrica de cimento no município provocou uma estimulante onda de euforia. Na eterna penúria de empregos havia motivo para animação. Dizia-se que o grupo e o seu projeto — a Itapetinga Agro-Industrial — iriam representar novos marcos na vida econômica municipal. Os mais sensatos, se não iam a tanto, na profusão de otimistas prognósticos, reconheciam as possibilidades de benefícios. Tanto que se dispuseram a aplicar suas economias na compra de ações.



Na foto antiga, a lembrança de quando a fábrica estava sendo construída. Ela representava novas esperanças para a cidade, esperanças que se frustraram.

"Eu mesmo — declarou a RN-ECONÔMICO um hoje frustrado aplicador — *cheguei a comprar oito mil cruzeiros em ações, que integralizei, logo depois, totalmente".*

Nem os sonhos nem as ações renderam dividendos. O mesmo aplicador queixa-se:

"Se eu tivesse aplicado esse dinheiro em caderneta de poupança teria tido grande vantagem. Pois as ações até hoje não me renderam absolutamente nada. E o que é pior: escrevi inúmeras cartas a empresa e não recebi qualquer explicação, uma satisfação ao menos. Pior foi a situação de outras pessoas que chegaram até a aplicar dez e 15 mil cruzeiros, na época uma soma apreciável. E igualmente não tiveram nem lucro nem explicações".

E não é só. A nova indústria não criou, sequer, os novos empregos sonhados. Era excessivamente mecanizada em todas as operações e o maior contingente de empregados foi no escritório. O prejuízo, porém, foi além da descrença: a indústria conseguiu, por força da Lei 01/70, de 21 de fevereiro de 1970, isenção integral de quaisquer impostos ou taxas, especificando o artigo 1º: *"isenção total de quaisquer impostos e taxas, atualmente existentes, e/ou que venham posteriormente a ser criados, diretamente arrecadados pela Prefeitura Municipal ou por delegação".*

Se a empresa não realizou os sonhos dos mossoroenses ávidos por emprego e oportunidades, foi eficiente e meticulosa no aproveitamento das vantagens concedidas.

Assim, ao adquirir um imóvel para uso de sua diretoria — comprado a Cid Salem Duarte —, a Itapetinga enviou um ofício à Secretaria de Finanças lembrando a imunidade e, conseqüentemente, escapou até ao pagamento da irrisória taxa de lixo.

Uma conseqüência ainda mais desagradável foi o fato de Mossoró ter perdido outras indústrias do mesmo ramo que não puderam adquirir as condições de competição, face às vantagens obtidas inicialmente pela Itapetinga, vantagens estas que hoje, de acordo com a Constituição Federal, já não podem ser concedidas a nenhuma empresa em nenhum ponto do território brasileiro.

Não é à toa que, na sua linguagem sem arrodeios, o povo mossoroense comenta sobre a fábrica de cimento:

"Em Mossoró, ela só deixa o buraco e as nuvens de poeira".

LIBERDADE E PROGRESSO

Associamo-nos às comemorações da histórica data de 30 de setembro, em que o povo mossoroense relembra o gesto de grandeza dos seus antepassados que, antes da Lei Áurea, instituíram nesta terra o fim da escravidão.

PLASMOL
Plásticos de Mossoró Ltda.

Rua João Cordeiro, 19 — Fones: 321-5065 e 321-5052
Mossoró·RN

J. MELO

CORAGEM E PERSISTÊNCIA PARA CONSTRUIR UMA GRANDE EMPRESA

Uma empresa mossoroense está exportando este ano cerca de 3,5 milhões de dólares de cera e mel de abelha, e de cera de carnaúba, para inúmeros países do mundo. Trata-se da empresa J. Melo Comércio Indústria Exportação Ltda., criada em 1973 pelo ex-bancário João Melo de Oliveira, que naquele ano renunciava aos seus oito anos de carreira no Banco do Brasil para iniciar um negócio em que poucos acreditavam: a apicultura. Ele venceu o desafio e agora é dirigente de um empreendimento que já fatura Cr$ 80 milhões por ano. Veja nesta reportagem a sua história.

Uma decisão difícil, mas uma decisão que alterou a maneira de viver de muitos e trouxe novas perspectivas e possibilidades econômicas para a exploração da cera de carnaúba, cera de abelha e mel de abelha, abrindo um novo e promissor mercado de trabalho no Rio Grande do Norte. A difícil decisão foi a que tomou o funcionário do Banco do Brasil João Melo de Oliveira, que abandonou seus oito anos de carreira bancária, para se dedicar à produção de ceras e mel, iniciando uma atividade comercial e industrial que, muito em breve, iria dar frutos para ele e para a região.

Na verdade, quando começou, em 1973, poucos acreditavam que João Melo estivesse realizando um bom negócio. Deixar um emprego certo e garantido no Banco do Brasil, para se aventurar num comércio não muito conhecido, seria antes de tudo uma temeridade. Mas Joao acreditava em seus conhecimentos, na capacidade de produção e na existência de bom mercado para estes artigos. Tinha consciência e fé, sabendo que as condições lhes seriam favoráveis.

Depois de cinco anos de atividade, o pequeno comércio de exportação de cera e mel de abelhas, e de cera de carnaúba mostra seus resultados, com a empresa J. Melo Comércio Indústria Exportação Limitada atingindo um faturamento anual de Cr$ 80.000.000,00 e com um capital registrado de Cr$ 15 milhões.

Mais de 1 milhão e 300 mil litros de mel de abelha já foram exportados este ano por J. Melo.

CERA PARA O MUNDO — A história de J. Melo Comércio Indústria Exportação Ltda., começou em 1963, quando em Aracati, cidade cearense vizinha de Mossoró, um funcionário do Banco do Brasil adquiria de um padre algumas col-

méias. Era uma diversão que o mesmo procurava. Pouco a pouco foi se entregando ao trato com as abelhas, admirando o trabalho delas e, quem sabe, tirando dali ensinamentos úteis sobre a importância do trabalho, da paciência e da persistência.

Os seus cortiços iam aumentando na medida em que se consolidava a sua idéia de se estabelecer por conta própria, criando uma empresa para produzir e vender mel e ceras.

De repente, surgiu a sua transferência para a cidade de Mossoró. Mesmo assim, ocorreu a continuidade das experiências e, finalmente, a vontade de passar a usar seu conhecimento sobre as abelhas em sua própria empresa. João Melo de Oliveira juntou um capital de Cr$... 50.000,00, juntou seus conhecimentos sobre o Banco do Brasil, teve a necessária paciência para vencer as barreiras burocráticas, vencer a barreira dos que não acreditavam no empreendimento; e armado de tudo isto partiu para a luta. Conseguiu as liberações da CACEX, os incentivos para exportações e foi em frente. No primeiro mês, a certeza: o negócio era compensador. Tão compensador, que logo no mês seguinte o capital social da firma seria elevado para Cr$ 250.000,00.

Hoje, o desejo e a confiança de João Melo de Oliveira estão realizados, ou em fase de concretização. Quase todos os países do mundo recebem o mel e as ceras produzidas e refinadas em Mossoró, com estes produtos fazendo parte da nossa pauta de exportações e tornando-se fator importante de melhoria para as condições econômicas brasileiras.

TRABALHANDO EM SILÊNCIO — Apesar de empregar, atualmente, 68 pessoas e ter um faturamento anual em torno de Cr$ 80.000.000,00 a firma de João Melo de Oliveira continua primando pela discrição. Dificilmente é citada e seriam poucos os que, se perguntados, saberiam falar algo sobre ela, lembrando sua localização ou seu ramo de atividades. Nem mesmo as colunas dos jornais se referem às atividades empresariais desenvolvidas naquele casarão da avenida Alberto Maranhão, em Mossoró.

Elevando o seu faturamento a cada ano, J. Melo Indústria Comércio Exportação começa a investir em outros produtos da região.

Mas, enquanto poucos falam ou sabem, João Melo de Oliveira desenvolve um trabalho sério e importante, num silêncio que se aproxima dos preceitos mineiros. Hoje a sua empresa ocupa sete mil metros quadrados de área coberta, onde as máquinas trabalham na seleção, refino e preparação de um material que pode ser vendido tanto para os Estados Unidos, como para a Índia ou qualquer outro país do mundo, sempre com a melhor qualidade. A matéria-prima que garante, graças ao trabalho de colheita, empregos indiretos a cerca de 250 pessoas, pode vir dos campos de Mossoró. Mas pode ser originária de qualquer Estado nordestino, já que da Bahia até ao Piauí todos fornecem mel e cera, material que a indústria utiliza e que representam, em 1977, um total de 1.322.020 quilos de mel exportados, que deixaram para os cofres brasileiros a importância de 1.612.207,75 dólares, e que devem deixar até o final deste ano cerca de 3,5 milhões de dólares.

João Melo acreditou num negócio em que poucos confiavam.

TAMBÉM A CASTANHA — Mas, se o crescimento da produção industrial e da comercialização das ceras de carnaúba e de abelha, além do mel, já garantia um movimento importante para a empresa, bem como um patrimônio líquido da ordem de Cr$ 18 milhões, o industrial João Melo de Oliveira resolveu investir em outro produto da região, partindo para a instalação de uma indústria de beneficiamento de castanha de caju.

A nova indústria fica localizada em frente às atuais instalações de

Os importadores estrangeiros freqüentemente chegam a Mossoró para conhecer a indústria.

QUADRO DAS EXPORTAÇÕES NO ANO DE 1977

Produtos	Quantidade	Valor em dólares	Valor em cruzeiros
Farinha de Mandioca	150.000 kls	60.000,00	712.050,00
Cera de Abelha	105.000 kls	449.495,75	6.104.284,54
Mel de Abelha	597.993 kls	417.452,84	5.785.059,06
Cera de Carnaúba	474.036 kls	685.259,16	08.937.406,83
TOTAL	1.322.029 kls	1.612.207,75	21.538.800,43

As vendas no mercado interno alcançaram cerca de 40% dos totais acima.

VENDAS EFETUADAS NO PERÍODO DE JANEIRO A AGOSTO DE 1978

Produtos	Quantidade	Valor em dólares
Cera de Carnaúba	578.018 kls	836.249,67
Cera de Abelha	125.000 kls	561.326,71
Mel de Abelha	1.333.748 kls	990.574,85
	Total	2.388.151,23*

* Equivalentes a Cr$ 38.462.745,56.

OBS. — Estes números deverão sofrer um grande aumento, em virtude de haver evolução no volume de exportações nos meses de setembro, outubro, novembro e dezembro.

J. Melo Comércio Indústria Exportação Ltda., num velho prédio onde antes funcionava a fábrica de óleo de Antônio Ferreira Néo & Cia. e que estava fechado há bastante tempo. O prédio, que está em reformas e praticamente concluído, tem 5.300 metros quadrados de área coberta. Nesta área estão sendo instaladas as máquinas de corte e selecionamento das castanhas de caju, que vão, segundo João Melo de Oliveira, oferecer empregos imediatos para 200 pessoas, sendo que 190 mulheres, o que será uma grande ajuda ao mercado de trabalho não especializado de Mossoró, que vive em constante deficit.

Com estes operários e as máquinas modernas ali instaladas, 10 mil quilos de castanhas serão beneficiados diariamente, podendo esta quantidade ser aumentada em cerca de 50 por cento, tão logo as funcionárias adquiram a prática necessária, pois todas as que irão ser recrutadas são iniciantes, exigindo, exigindo, inclusive, um treinamento por parte da empresa que para tanto vai trazer alguns profissionais mais experientes de fábricas existentes no Ceará.

Para a execução deste projeto, onde a matéria-prima a ser utilizada será toda das plantações do Rio Grande do Norte e de alguns municípios do Ceará, já existem mais de 100 toneladas de castanha estocadas, com a empresa mantendo contactos e acertos para adquirir toda a castanha necessária. Também já está nos planejamentos de João Melo de Oliveira o aproveitamento total do caju, com a introdução de novas linhas industriais, onde se fará o aproveitamento do suco e da polpa, esta sendo transformada em doce.

Como preparação para a indústria de beneficiamento de castanhas J. Melo Comércio Indústria Exportação Ltda. já tem cerca de trinta mil pés de caju plantados em suas fazendas Flamengo e Mata Fresca, onde os 7.500 hectares de terra podem receber até mais de 100 mil cajueiros.

Construindo tudo isto sem incentivos fiscais, sem participação de grupos econômicos ou qualquer outro apoio, o cearense João Melo de Oliveira, nascido em Aracati, formado pela Faculdade de Economia da Fundação Universidade Regional do Rio Grande do Norte, mostra que estava certo quando tomou a decisão de deixar o Banco do Brasil e iniciar seu trabalho com as abelhas. Aos 38 anos, muitas idéias e capacidade de trabalho, tudo faz crer que ele executará novos projetos, cada vez mais trazendo riquezas para o Rio Grande do Norte. Pena que o porto de Areia Branca e o de Natal não ofereçam condições e os seus produtos tenham de ser exportados pelo Ceará.

A POLÍTICA QUE AJUDA TAMBÉM PODE ATRAPALHAR

Dizem os cronistas especializados que em Mossoró a política comanda de modo inexorável todas as relações sociais. O povo respira, come e bebe falando de política. Se, por um lado, isso ajuda a sustentar lideranças que inegavelmente ajudam a cidade a crescer, por outro cria para o poder público certos problemas. Agora mesmo, a autoridade arrecadadora da Prefeitura de Mossoró se queixa de que o paternalismo político impede a evolução da receita municipal.

A política, que tantos benefícios tem trazido para Mossoró — parte do seu complexo universitário, por exemplo, se deve à ação de alguns políticos — tem sido, paradoxalmente, um dos principais obstáculos para que o município possa extrair mais do seu sistema de arrecadação. Mais apropriadamente, o paternalismo político, na expressão do secretário de Finanças da Prefeitura, Onaci Carneiro Vaz. *"porque* — explica ele — *a mentalidade paternalista faz com que certas pessoas se recusem a pagar impostos, entendendo não terem essa obrigação"*.

Acredita, porém, Onaci Carneiro que aos poucos esse tipo de raciocínio tende a desaparecer e, já agora, vê bons sintomas de sua diminuição. Bons, é certo, mas bem ineficientes, conforme se pode deduzir pelo seguinte exemplo, fornecido pelo próprio secretário de Finanças: Mossoró tem oito mil lotes de terrenos e 26 mil prédios que, se rendessem em taxas pelo menos a média do que é estipulado pelo Ministério da Fazenda através do Projeto Ciata, renderiam para os cofres municipais nada menos do que Cr$ 17,6 milhões por ano. No entanto, a realidade atual da arrecadação dessas taxas se situa nos limites de Cr$ 2,8 milhões.

Mossoró tem um cadastro imobiliário razoavelmente atualizado em

O secretário de Finanças da Prefeitura, Onaci Carneiro Vaz, explica porque a política prejudica o sistema de arrecadação municipal.

números, mas não em valores. E quando a Prefeitura começa a agir dentro de uma mentalidade pragmática, dentro da realidade ou adotando métodos empresariais — verifica-se a reação dos grupos acostumados com o permanente estado de tolerância, que é conseqüência do paternalismo político.

Mesmo assim a Prefeitura do município está conseguindo, pelo menos, manter o pagamento de suas obrigações em dia — especialmente do funcionalismo — embora carente de estrutura econômica. Seu comércio é pequeno, a industrialização limita-se praticamente ao beneficiamento do algodão, do sal e tem seu ponto mais expressivo na fábrica de confecções Guararapes, que emprega em torno de 800 pessoas e é *"a nossa salvação"*, segundo Onaci Carneiro. As maiores fontes de emprego são os organismos públicos — do município, do Estado e da União — e só a Prefeitura tem um quadro de pessoal composto por 1.585 funcionários, sendo a maioria contratada pelo regime da CLT. Só com o seu funcionalismo, a municipalidade mossoroense dispendeu, em setembro último, Cr$ 1.816.847,37.

O orçamento do município em 1978 é de Cr$ 59.819.580,00 e, para 79, a estimativa é de 84 milhões e 500 mil cruzeiros, prevendo-se um ligeiro *superavit*.

As fontes de receita são a arrecadação própria — Imposto Predial (o IPTU), ISS e taxas diversas —, além da chamada receita transferida, que é o ICM, o Fundo de Participação, Imposto Único Sobre Minerais (o sal, principalmente), o Fundo Rodoviário Nacional e outras pequenas transferências.

PROBLEMA DE CONSCIENTIZAÇÃO — Onaci Carneiro tem muita esperança na conscientização do contribuinte. Acha que, conscientizado, ele se convencerá da necessidade de pagar mais do que taxas simbólicas a título de imposto.

"E para isso — argumenta ele — *o próprio Governo tem de dar exemplo, aplicando corretamente seu dinheiro em obras públicas de utilidade. Com isso o povo vai aprendendo"*.

Nessas circunstâncias, com poucas indústrias e pouco comércio, com um solo pobre e seco, Mossoró vive às voltas com o angustiante problema do subemprego.

"É terrível para um pai de família ver o seu filho formado e não ter onde trabalhar. É o que acontece freqüentemente, pois em Mossoró são formados anualmente cerca de 500 a 600 jovens sem a existência de um mercado de trabalho capaz de absorver essa mão-de-obra. É um problema que preocupa muito a administração" — afirmou o secretário de Finanças.

NAVONA É FIAT MAIS PERTO DE VOCÊ — O PADRAO FIAT SOMENTE NO SEU REVENDEDOR AUTORIZADO

Você já tem o Carro do Ano, pelo preço de fábrica e com todas as garantias, no seu revendedor autorizado FIAT de Natal.
NAVONA, enquanto constrói suas instalações definitivas, está atendendo já com o padrão FIAT, em uma loja bem no centro da cidade e em uma oficina autorizada pela fábrica, com a garantia de peças originais.
NAVONA tem financiamento direto e recebe o seu carro usado como parte do negócio.
NAVONA E FIAT MAIS PERTO DE VOCÊ.

NAVONA Concessionário FIAT — Rua Ulisses Caldas, 120/122 - Natal

"O MOSSOROENSE" — O INVIÁVEL QUE CIRCULA HÁ 106 ANOS

Mossoró possui o jornal mais antigo do Rio Grande do Norte. É "O Mossoroense", com 106 anos de circulação e muitos serviços prestados à comunidade. Lutando contra um sem número de fatores nada favoráveis, o seu atual diretor, jornalista Dorian Jorge Freire, fala de como é duro manter o jornal vivo.

A história do jornal "O Mossoroense" é bastante parecida com a de Mossoró. Dizem que ele é inviável, mas ele existe. E mais: é o mais velho jornal do Rio Grande do Norte, com nada menos de 106 anos de existência — foi fundado em 1872. Aliás, "O Mossoroense" tornou viável, a mais absurda das inviabilidades: uniu, acionariamente, as mais antagônicas correntes políticas do Rio Grande do Norte. Ou seja: têm ações do jornal os Rosados, o atual governador Tarcísio Maia, o ex-governador Aluízio Alves, o ex-prefeito de Natal, Agnelo Alves, o atual senador Jessé Freire, faltando apenas o candidato ao Senado, na dissidência do MDB, empresário Radir Pereira — não por recusa e sim por falta de oportunidade. Esse ecumenismo acionário foi possível num momento dos mais difíceis na vida do jornal, que foi fundado por Jeremias da Rocha Nogueira, passou 103 anos sob o controle da família Escóssia subsistindo até chegar a um impasse financeiro e técnico que só foi superado com a transferência para outro grupo, mobilizado pelo jornalista Dorian Jorge Freire, atualmente seu diretor e editor. Com velhas máquinas pelo processo gráfico tradicional, o jornal teve de passar para o processo "off-set", o que só foi possível com a injeção de dinheiro conseguida graças aos novos acionistas — parte deles pela primeira vez unidos num projeto. União, naturalmente, circunstancial e acidental. Tudo para que uma das tradições mais caras de Mossoró não desaparecesse.

MAIS INVIABILIDADES — Dentro do seu cartel de inviabilidades — numa reprodução em doses microscópicas do macrocosmo que é Mossoró —"O Mossoroense", através de sua coluna social, repartiu equânimente homenagens a todas as personalidades políticas divergentes. Repartiu as distinções e pretende ter todos reunidos numa festa que vai promover.

De resto, "O Mossoroense" é todo abertura política, segundo a afirmação do seu experiente diretor, o jornalista Dorian Jorge Freire. Seu empenho é, inclusive, conforme garante, lutar para aparar todas as arestas e rivalidades que — entende — tanto prejudicam a vida de Mossoró. Tem manifestado essa sua opinião em artigos e se orgulha em afirmar que tem conseguido o máximo de independência do jornal, em termos de posições. E confessa:

"É inegável que os maiores acionistas são os Rosados. No entanto, posso garantir que não recebo imposições. Claro, aqui e ali há o caso de uma solicitação. Mas nunca em termos definitivos. Só solicitações".

No momento, o jornal continua em dificílima situação econômica. Explica Dorian:

"Todo o dinheiro levantado pelos novos acionistas foi empregado na aquisição do equipamento de "off-set". Mas esquecemos, num lamentável erro de estratégia, que o equipamento por si só não é suficiente. O resultado é que a despesa operacional quadruplicou, sem haver o necessário retorno".

E o pior: o distribuidor do jornal em Natal desistiu de vendê-lo nas bancas da capital porque ele vem saindo com atraso, justamente em função das dificuldades surgidas após a implantação do novo processo gráfico.

Dorian é um desses mossoroenses obstinados. Conhece as dificuldades enormes de sua terra. Mas manifesta-se disposto a lutar por ela *"até quando Deus permitir".*

UM DESTINO INVIÁVEL — O próprio destino de Dorian Jorge Freire é aparentemente inviável, segundo ele revela com humor. Começou a trabalhar no "O Mossoroense" com 12 anos de idade, na função de ajudante de impressão.

"Na realidade — confessa — *eu apenas entregava ao impressor as folhas de papel para que ele as fosse colocando na máquina, ao imprimir o jornal".*

Em 1955, depois de casar-se exatamente no Dia de Natal, decidiu viajar para São Paulo. Havia recebi-

do um convite do jornalista Edmar Morel para trabalhar no Rio de Janeiro, mas terminou em São Paulo, na "Última Hora", então pertencente a Samuel Wainer. No dia 13 de janeiro de 1956 estava empregado como repórter auxiliar.

"Mas eu tive sorte — lembra ele — *e, naquele mesmo dia, consegui ser efetivado graças a um trabalho bom. Tinha ido cobrir a inauguração do aeroporto de Congonhas. Magrinho, nordestino, estava num canto, quando ouvi uma conversa entre dois homens. Registrei tudo e, depois, fiz aquela matéria extra que virou manchete. Tratava-se, simplesmente, de um acerto entre o então governador paulista, Lucas Nogueira Garcez e o futuro governador da Guanabara, Negrão de Lima. Os dois acertavam detalhes da campanha de Juscelino Kubitschek. Quem me efetivou foi Oscar Pedroso Horta".*

Na "Última Hora" paulista Dorian foi repórter principal, chefe de reportagem, secretário de redação e editorialista. Mas a grande oportunidade, graças a ajuda do falecido jornalista pernambucano Josimar Moreira, surgiu com a coluna propria, "A Revista dos Jornais". Em 1962, quando um dos diretores do jornal, Sérgio Lima, afastou-se, Dorian e outros companheiros também o seguiram. Foi organizar um jornal chamado "Brasil Urgente", que considera como o primeiro da linha cristã, hoje chamada de "progressista", a funcionar no País. O jornal durou um ano. Depois, passou a trabalhar, com Josimar Moreira, na sucursal do "Diário Carioca", em São Paulo. Em 1964, ela foi fechada. Passou algum tempo desempregado, após a Revolução e teve muita dificuldade de encontrar emprego. Lembra, com certa amargura, os dias difíceis. Mas suaviza o tom das recordações ao mencionar a ajuda que recebeu do pensador católico Alceu de Amoroso Lima.

"Essa ajuda chegou ao ponto de, num certo dia, ele simplesmente me perguntar de quanto eu precisava para poder sobreviver" — disse Dorian.

O jornalista Dorian Jorge Freire trocou uma boa posição na imprensa do sul para se dedicar ao jornalismo da província

Posteriormente retornou à "Última Hora", juntamente com o grupo de Sérgio Lima, que também voltou para tentar salvar o jornal do colapso final, em função da crise que atravessou após a Revolução de 64. Os esforços foram frustrados e o jornalista mossoroense teve de pôr de novo à prova sua obstinação. Logo, passou a dirigir a Editora Sinal, em São Paulo. Era um grupo formado por uma espécie de cooperativa de jovens, que encerrou as suas atividades na efervescência do movimento de 1968. Foi então que surgiu a melhor oportunidade profissional de sua vida de jornalista, ao ingressar na Editora Abril. Inicialmente, ficou como redator da revista "Escola" — que durou apenas um ano. Então, passou para o corpo redacional da revista "Realidade", editada pela Abril e hoje já extinta.

"Em 1974 — lembra — *consegui realizar um dos meus grandes sonhos: me formei em Direito".*

Aí então, diz, *"fiz uma das coisas mais loucas da minha vida. Exatamente na época do aumento salarial, pedi demissão e voltei com toda a família para Mossoró".*

UM ENFARTE, UMA EMBOLIA — No seu roteiro de inviabilidades, Dorian teve um enfarte no dia em que se concretizou a transferência do controle do "O Mossoroense" para o heterogêneo grupo de acionistas que ele reuniu. E, depois, quando foi adquirir o novo equipamento do jornal, sofreu uma embolia cerebral, que deixou como sequela *"a coisa pior para um jornalista, que é a falta de ação parcial em dois dedos".*

"Aliás, Cassiano Arruda disse que toda vez que há algum acontecimento importante com "O Mossoroense" eu tenho um ataque" — afirma sorrindo.

No momento, Dorian Jorge Freire tenta mais uma das inviabilidades de Mossoró, que é a de conseguir a saúde financeira do seu jornal.

"Porque, como mossoroense, o que me apavora é a possibilidade de um jornal com 106 anos fechar em minhas mãos".

ESAM

A ÚNICA ESCOLA DE AGRONOMIA DO BRASIL SEMI-ÁRIDO

Há mais de 100 anos Mossoró sonhava possuir a sua Escola de Agronomia. Hoje, ela é uma realidade. Contando com 500 alunos procedentes de vários Estados e até mesmo do Exterior, ela tem um quadro de 86 docentes, 80% dos quais titulados a nível de mestrado e PhD.

A Escola Superior de Agronomia de Mossoró — ESAM, a única localizada no Brasil semi-árido, é o resultado de um sonho de mais de 100 anos, anunciado por um suíço e compartilhado por um grupo de obstinados mossoroenses. O suíço foi o empresário Ulrich Graf; os seus primeiros companheiros de ideal foram o coronel da Arma de Artilharia Alípio Bandeira e o farmacêutico Tércio Rosado Maia. Ulrich desenvolveu as primeiras tentativas para tornar Mossoró um centro de pesquisas agropecuárias em 1876. Em 1913, por iniciativa de Alípio Bandeira, e em 1917, numa ação de Tércio Rosado, duas incipientes experiências tiveram fim na falta de apoio. O sonho foi reativado a partir de 1947. No dia 18 de abril de 1967, fruto de um incansável esforço desenvolvido por outro mossoroense, Jerônimo Dix-huit Rosado, então na presidência do hoje extinto Instituto Nacional de Desenvolvimento Agrário, nascia, afinal, a ESAM. Sua inauguração oficial ocorreu em 22 de dezembro de 1967, com a presença do Presidente Costa e Silva.

Hoje, a Escola Superior de Agronomia de Mossoró está consolidada e desempenha o papel sonhado pelos primeiros idealistas, formando técnicos em agricultura a nível superior, além de qualificar mão-de-obra especializada em cursos intensivos e desenvolver uma série de experiências importantes através de projetos especiais.

OS PRIMEIROS MOMENTOS — A criação e a construção da ESAM não significaram exatamente a vitória final. Esta fase foi superada graças ao trabalho de Dix-huit Rosado, que carreou os recursos através do INDA. Depois, com a ESAM em pleno funcionamento, surgiu a segunda etapa a ser vencida: a da sua federalização. Coube a Vingt-un Rosado lutar na esfera federal para incluir a ESAM no orçamento da República. A situação financeira se agravava a nível perigoso. Houve época em que o funcionalismo ficou cinco meses sem receber salários. Vingt Rosado lutava desesperadamente na Câmara Federal, procurando sensibilizar e convencer o Ministério da Educação a federalizar a escola. Até que a sua determinação venceu e as verbas salvadoras surgiram, já no Governo Médici e no Ministério Jarbas Passarinho.

O sonho se tornara, em definitivo, realidade irreversível. A ESAM estava pronta para cumprir a sua missão.

A MISSÃO EM ANDAMENTO — Uma missão que, de fato, vem sendo cumprida. Atualmente, tendo como diretor o professor Ari Pinheiro Amorim, e após um produtivo período administrativo exercido por um dos idealizadores, Vingt-un Rosado, a ESAM continua na rota a que se propôs.

Atualmente, ela oferece três cursos superiores: um de Agronomia e dois de tecnologia — Topografia e Mecanização Agrícola. O seu alunado médio gira em torno de 500 estudantes, que são de vários Estados do Nordeste, além de alguns do Sul do País. Mas a maioria é do Rio Grande do Norte. Nos últimos exames vestibulares apareceram candidatos de vários Estados, sendo a maioria da Paraíba e do Ceará. Entre seus alunos há 14 estrangeiros — de El Salvador, Venezuela e Guianas, principalmente — por força de convênios mantidos através do Itamarati. Paralelamente, anexo à ESAM, funciona o Centro de Treinamento de Operadores de Máquinas Agrícolas. Trata-se de uma escola para a formação de tratoristas, com turmas de 25 alunos e cursos intensivos de oito semanas.

Esses cursos para tratoristas preenchem uma das finalidades dos que sonhavam com uma escola do tipo da ESAM em Mossoró.

Conforme a explicação do diretor Ari Pinheiro Amorim, o seu principal objetivo é formar mão-de-obra capacitada a trabalhar com eficiência em tratores, pois é grande a deficiência na área. O Centro, instalado com recursos do INCRA, está aparelhado com maquinaria pesada (tratores de esteira), tratores de pneus, oficina mecânica e um grande número de implementos agrícolas.

Os cursos no Centro de Treinamento em Máquinas Agrícolas são mantidos através de convênios com o SENAR, PIPMO e INCRA. Além de serem inteiramente grátis, os alunos, durante o tempo do aprendizado, residem nos alojamentos existentes e recebem refeições.

"Até o momento — diz o professor Ari Pinheiro Amorim — *já formamos 450 tratoristas e muitos desses foram colocados em diversas partes do Estado".*

Mas não é só. Está nos planos a implantação de cursos para chefes de patrulha e de mecânicos em máquinas agrícolas, dentro dos mesmos moldes. Explica o diretor da ESAM:

"Vamos oferecer igualmente estudo e pousada, sem nenhuma exigência de pagamento. O candidato deve possuir apenas o curso primário e daremos preferência ao pessoal indicado pelas fazendas e por órgãos governamentais".

De um modo geral o pessoal formado pelos diversos cursos da ESAM tem grande aceitação no mercado de emprego, face à repercussão do trabalho ali desenvolvido.

O professor Ari Pinheiro de Amorim, atual diretor da ESAM, conta a sua história e fala do que tem sido realizado.

Além dos cursos de nível superior, a ESAM mantém cursos de 2° grau e de técnicos em agropecuária, atendendo mais 700 alunos.

Por outra parte, o quadro de professores da ESAM, constituído por 86 docentes (80% de titulados a nível de mestrado e PhD) é de tempo integral.

Além dos cursos superiores, a ESAM mantém em sua sede física cursos de 2° grau e de técnicos em agropecuária, com 700 alunos.

AS PESQUISAS E AS METAS — E há outras perspectivas imediatas. Já se encontra no Conselho Federal de Educação, em processo de apreciação, projeto para a criação do curso de Medicina Veterinária. Outra perspectiva é a da implantação do curso de Economia Doméstica.

Ao mesmo tempo são desenvolvidos os seguintes programas de pesquisas:

1. Estudo da Bio-Ecologia de camarões, cultivo de peixes em viveiros e cultivo de ostras na região salineira de Mossoró, Grossos e Areia Branca;
2. Projeto Algodão Arbóreo, que tem por objetivo pesquisar a cultura do algodão arbóreo, no que se refere à adubação mineral, competição de variedades e ensaios de consorciação, no Estado do Rio Grande do Norte;
3. Pesquisa para a difusão da cultura do sorgo no Estado do Rio Grande do Norte; e
4. Estudo do comportamento das raças Canchim, Guzerá e Holandesa no Rio Grande do Norte.

Um deles se desenvolve na fazenda experimental de Alagoinha — a 18 quilômetros da ESAM — onde está sendo implantado um projeto financiado pela SUDENE, que é uma Estação Experimental de Irrigação. No local está sendo preparada mão-de-obra para a agricultura, irrigada em todos os níveis.

No Projeto Maine/Usaid/ESAM, resultante de um convênio celebrado com a Universidade do Maine (EUA), foi conseguida a vinda de consultores norte-americanos para a implantação, junto aos Departamentos, de um programa integrado de pesquisa, bem como contribuir para o treinamento do pessoal docente da escola. Foi executado durante um ano.

Um dos programas de pesquisa mais importantes da ESAM, é o que visa melhorar os padrões alimentares do povo. A ESAM executa-o em convênio com uma instituição canadense, de quem recebeu matrizes e reprodutores da raça Holandesa, para posterior doação a pequenos criadores.

A ESAM mantém um Centro de Treinamento em Máquinas Agrícolas, onde se forma mão-de-obra especializada para trabalhar com tratores.

Foi projetada a criação da Fundação Guimarães Duque, entidade sem fins lucrativos vinculada a ESAM, com a finalidade de: desenvolver estudos, pesquisa e extensão, visando de modo especial o desenvolvimento da agropecuária da região semi-árida do Nordeste; prestar serviços de natureza diversa a órgãos públicos e privados; conceder bolsas de estudo.

Um dos programas mais importantes é o do gado Holandês. Através de doação da Share Agriculture Fundation Inc., do Canadá, a ESAM recebeu, em 1976, 41 animais de raça Holandesa, sendo 38 fêmeas e três machos. Os animais faziam parte de um programa especial daquela instituição, que visa a melhoria dos padrões alimentares de povos das regiões subdesenvolvidas. O programa da escola prevê a multiplicação dos animais para doação aos pequenos e médios criadores da região.

Isso significa, por sua vez, uma contribuição importante no processo de melhoria genética do rebanho da área. De resto, uma das missões sonhadas pelos pioneiros que lutaram pela implantação de uma escola nos moldes da ESAM em Mossoró.

MUITOS CONTINUAM CONFIANDO NA EXISTÊNCIA DE PETRÓLEO

Entre os sonhos da gente mossoroense está o de que a sua terra virá um dia a ser um grande centro produtor de petróleo. Esta esperança tem sido estimulada por um sem número de estudos científicos e pelos sinais evidentes (obtidos em algumas perfurações de poços) de que a área tem francas possibilidades petrolíferas.

Na sua ânsia de encontrar alternativas econômicas, Mossoró alimentou por muito tempo o sonho do petróleo. O assunto começou a ganhar ressonância e fundamento lógico com as opiniões do professor John Casper Branner, da Universidade de Stanford, externadas em 1922, de que havia possibilidade do terciário de Mossoró conter algum petróleo. Em 1929, Luciano Jacques de Morais enunciou os fundamentos de métodos que, posteriormente, seriam seguidos pela Petrobrás e Conselho Nacional de Petróleo. Esses métodos consistiam em prospecção geofísica e sismográficas antes das perfurações. As primeiras aplicações detectaram, a uma profundidade de 1960 metros, o embasamento cristalino da Regiao de Mossoró, perto de Areia Branca. Foi anunciado, então, oficialmente, que o Poço Pioneiro, G-1-RN, apresentou sinais de óleo numa profundidade de 450 a 500 metros. Era o posto pioneiro de Gangorrinha, em Grossos, município vizinho de Mossoró.

Vingt-un Rosado: nossas esperanças de petróleo continuam existindo.

AS PESQUISAS — Vários estudiosos alimentavam a certeza de que havia petróleo em Mossoró. E os episódios que compõem essa história são divididos em quatro pelo professor e agrônomo Vingt-un Rosado, que assim os enumera num dos seus livros:

"A primeira fase compreende as pesquisas geológicas e paleontológicas e são nomes como Brunet, Silva Coutinho, Crandall, Sopper, Maury, Luciano Jacques, Price, Kreider, Andery que a compõem. Estou quase tentado a incluir em tão ilustre companhia o padre Florêncio Gomes de Oliveira, sacerdote nascido no atual Distrito de Governador Dix-sept Rosado, autor de uma memória sobre o rio Mossoró em uma Acta Diurna, os variados aspectos de sua existência. Todos esses estudos de Geologia e Paleontologia permitiram o reconhecimento da região de Mossoró, a delimitação dos seus terrenos cretáceos e terciários, a sua vasta área sedimentar. A segunda etapa é aquela em que cientistas do alto porte de Branner e Luciano Jacques de Morais falam, em 1922 e 1929, da possibilidade do petróleo mossoroense. O terceiro período se estende de 1951 a 1955; estudos realizados em 1951, 1954 e 1955 proje-

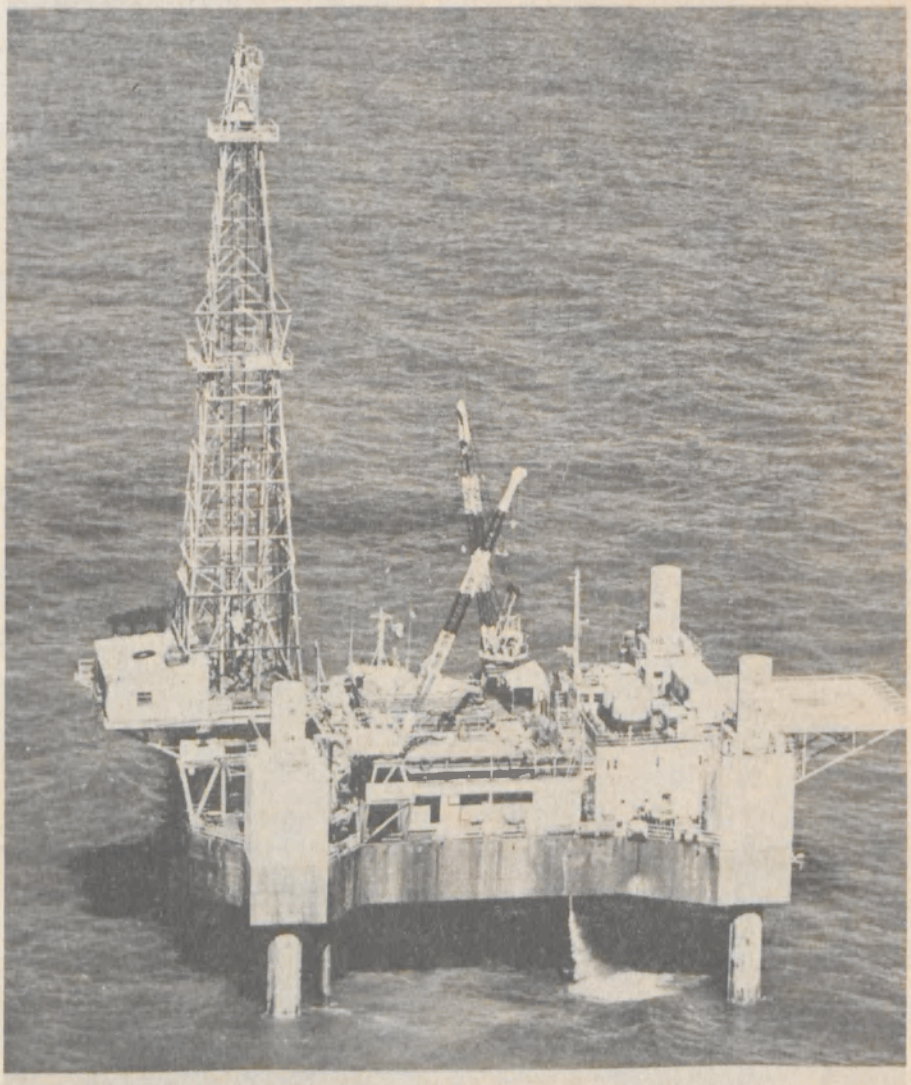
taram a região de Mossoró como tendo francas possibilidades de petróleo. Em outubro de 1955, começa a quarta e definitiva etapa desta história. A Petrobrás destinou à região de Mossoró, já no município de Grossos, uma sonda, que dirá, em definitivo, se temos ou não o ouro negro".

A DECEPÇÃO — A sonda não encontrou petróleo. O arqueano foi encontrado a pouco mais de 1.000 metros. Mas os mossoroenses não perderam as esperanças. O mesmo esforçado e atento Vingt-un Rosado anotou:

"... nem assim devem estar anuladas as nossas esperanças de petróleo na região. E é significativo que cientistas do porte de Luciano Jacques de Morais entendam que a Petrobrás devia ter tentado outras sondagens na vasta área sedimentar da região de Mossoró. Região cujas possibilidades petrolíferas têm sido apontadas desde John Casper Branner, em 1922, e Luciano Jacques de Morais, em 1929".

O Luciano Jacques, tão citado por Vingt-un Rosado, foi um obstinado defensor da tese em favor do petróleo na região de Mossoró. Numa conferência proferida em junho de 1958, no Museu Nacional, ele afirmava:

"Acerca da sondagem para petróleo realizada pela Petrobrás em Gangorra, previa-se que a profundidade, até o cristalino, revelasse uma espessura do capeamento sedimentar da ordem de 1.960 metros. Esta sondagem foi localizada por meio da geofísica, por processo sísmico. Alcançou o cristalino a 1.000 metros e infelizmente não deu petróleo. É possível, porém, que apareçam na região outros elementos interessantes de petróleo. Também, nas mesmas condições, outra sondagem procedida pela Petrobrás em Macau desceu até o cristalino, alcançando a 1.240 metros e também não encontrou petróleo. Revelou que a espessura do sedimento era bem maior do que pensava Sopper, que a julgou pouco superior a 150 metros. É muito importante o resultado desta sondagem, porque revelou a espessura real da camada e mostrou ainda lençóis de basalto, rocha essa posterior ao maestrichtiano e contemporâneo às de Cabugi e de outras erupções de basalto que há na região, tanto no sul como na parte da chapada calcárea a leste de Pedro Avelino, antigo Epitácio Pessoa. Também são esses resultados interessantes da atividade da Petrobrás na região".



Próximo a Mossoró, na plataforma continental de Macau, o petróleo já está jorrando.

AS REAÇÕES — Mas a parada nas buscas ao petróleo não desanimou os que acreditavam em sua existência na região. Em 1965 reacenderam-se as esperanças. O também obstinado Vingt-un Rosado escreve:

"Nos dias memoráveis de julho de 1960, em que Mossoró foi cérebro e coração da Geografia nacional (realizou-se na cidade um Congresso brasileiro), um geomorfólogo eminente escreveu estes ligeiros apontamentos, inteiramente de improviso, sem recorrer a qualquer bibliografia. Eles vão aqui publicados, sem consulta prévia ao seu verdadeiro autor, porque o Poço Rodrigues Alves, na Volta, em território assuano, limítrofe do de Mossoró, nas proximidades do Trapiá, a menos de duas dezenas de quilômetros,

com as suas emanações de gases combustíveis neste ano de 1965, elevou outra vez o clamor da gente mossoroense pela pesquisa do seu petróleo, em área há cinco anos indicada pelo autor".

E conclui:

"Um dia as torres voltarão ao sagrado chão de Mossoró e dirão muito alto que John Casper Branner, o sábio de Stanford, e Luciano Jacques de Morais, o grande geólogo patrício, estavam certos, absolutamente certos, quando há 43 e 39 anos respectivamente, falaram do petróleo mossoroense. Outro eminente geomorfólogo, e também mossoroense pela feliz decisão da egrégia Câmara Municipal, prometeu-nos há alguns anos uma Nota Preliminar sobre as possibilidades de petróleo em nossa terra. Notas em que aduziria novos e importantes argumentos a prol do nosso público".

Em dezembro de 1966, a Petrobrás divulgou uma nota oficial dando conta de sua disposição de estender suas pesquisas para a plataforma continental, *"uma vez que os trabalhos anteriores mostravam que a bacia potiguar penetra para o mar"*. E novos estudos se sucederam, segundo revela Vingt-un Rosado, quando em 1965 quatro concluintes da Escola de Geologia da Universidade Federal de Pernambuco fizeram o levantamento geológico da região de Mossoró, sob a coordenação do professor Karl Beurlen. Cita, ainda, o trabalho de outro alemão, Wilhelm Kegel, intitulado "Contribuição ao Estudo da Bacia do Rio Grande do Norte".

PETRÓLEO À VISTA — Ainda conforme os relatos coligidos pelo estudioso mossoroense, o *"poço da CONESP, no bairro Belo Horizonte, foi o primeiro a descobrir petróleo, depois do poço G-1-RN da Petrobrás, em Gangorra".*

"O petróleo — aduz — *foi visto pelos mossoroenses durante longos meses, na surgência do poço perfurado na praça Monsenhor Mota pelo geólogo Lúcio José Cavalcante. O poço profundo da Salina Guanabara revelou petróleo. Metano foi encontrado no poço tubular da Volta, na BR-304, entre Mossoró e Açu. Metano também foi descoberto nos poços profundos que o INDA perfurou em Governador Dix-Sept-Rosado. E ainda o surpreendente lençol de água salgada que o primeiro poço profundo de Governador Dix-Sept Rosado foi encontrar a 1 quilômetro de profundidade. Água salgada e metano dix septiense falando do petróleo mossoroense. Há petróleo em Mossoró, mas ainda não foi*

Confiando no futuro da sua terra e do seu povo

A Empresa Industrial Gesso Mossoró S/A, na grande data da Cidade de Mossoró, participa das alegrias do seu povo e, através desta mensagem, assegura a sua disposição de continuar — como vem fazendo há 60 anos — o grande trabalho de recuperação da região pelo aproveitamento de uma de suas matérias-primas: a gipsita.

EMPRESA INDUSTRIAL GESSO MOSSORÓ S/A

Fábricas: MOSSORÓ — RIO DE JANEIRO — GUARULHOS

provado que em quantidade comerciável. A plataforma continental poderá talvez ser o grande reservatório do petróleo mossoroense. Nesta plataforma opera o Penrod-55, próximo a Macau".

As previsões estavam corretas só em parte. O petróleo terminou sendo encontrado em quantidade comerciável, mas em Macau e Guamaré.

Antes, porém, os mossoroenses levantaram outra bandeira de luta: a reivindicação da implantação de uma refinaria de petróleo. Era mais uma batalha, das tantas que haviam sido realizadas tendo como base a raça dos filhos de Mossoró e a sua capacidade de superar a pobreza do solo com as conquistas de sua gente.

AINDA ACREDITANDO — Todas as lutas não cansaram e nem influíram negativamente no espírito de Vingt-un Rosado. Ainda hoje ele acredita no petróleo potiguar.

"Eu sou, mesmo, um chutador" — declarou ele a RN-ECONÔMICO. Com isso procurou dizer que, mesmo não sendo um especialista na matéria, possuía a convicção pessoal da existência de petróleo na região de Mossoró.

"Se não houvesse algo de positivo — disse — *a Petrobrás não estaria insistindo.*

TAMBÉM BARRILHA — Porém os mossoroenses não ficaram só no petróleo. Houve também uma intensa luta para a tentativa de implantação de uma fábrica de barrilha para a região de Mossoró, Grossos e Areia Branca. Dentro do costume, foi mais uma luta apaixonada, numa tática de pressão sistemática, lastreada por alguns argumentos bem convincentes. Como em outras oportunidades — naquela época e em outras — a paixão e o amor pela terra mossoroense armavam-se de argumentos quase irresistíveis. Assim, liderando a campanha, o deputado federal Vingt Rosado, fez um discurso na Câmara Federal, em cinco de janeiro de 1974, em que dizia, entre outras coisas:

"A indústria da barrilha viria, a par dos inestimáveis benefícios que dela fatalmente advirão, dar condições de trabalho direta ou indiretamente a alguns milhares de desempregados".

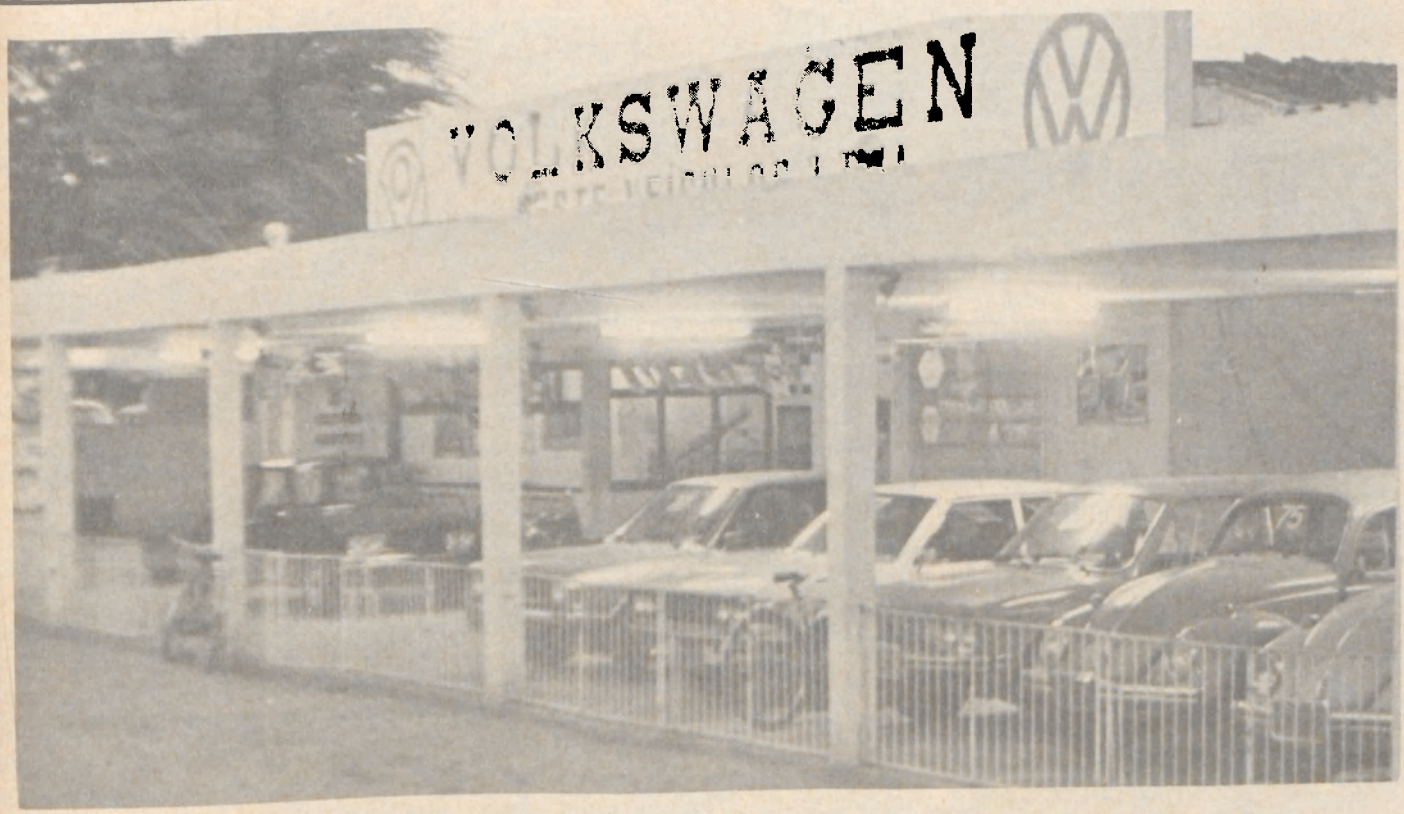
Naquela altura, a luta não era especificamente por Mossoró. Estava em jogo uma reivindicação para o Rio Grande do Norte, pois outros Estados disputavam a fábrica de barrilha. O Estado potiguar terminou recebendo o benefício. Graças, em parte, aos esforços dos mossoroenses.

Na Lembrança do Passado a Confiança no Futuro

Na vibração dos festejos de mais um aniversário da Abolição dos Escravos em Mossoró, a prova de que os mossoroenses lutam pelo futuro sem esquecer o passado. A lição dos antigos heróis dá força para novas realizações e novas lutas.
Congratulamo-nos com todos os mossoroenses na passagem de uma das datas mais significativas de sua história.

CIA. ALFREDO FERNANDES
INDÚSTRIA E COMÉRCIO

Av. Alberto Maranhão, 1582, Mossoró-RN — Rua da Candelária, 80, 5° andar, Rio de Janeiro



Oeste Veículos Ltda.

A JUNÇÃO DA CAPACIDADE EMPRESARIAL COM A QUALIDADE VOLKSWAGEN

Um homem extrovertido, dinâmico, apaixonado pelo seu trabalho, comanda hoje a maior revendedora de automóveis do interior do Rio Grande do Norte. Diran Ramos do Amaral, 35 anos, é o revendedor autorizado Volkswagen em Mossoró. E a sua empresa, a Oeste Veículos Ltda., que há 8 anos tinha cinco empregados, tem hoje 42, sendo ainda a segunda maior contribuinte do ICM na sua região.

Há certas coincidências felizes que proporcionam o nascimento de empresas saudáveis e que vencem os obstáculos com relativa facilidade, em episódios bem raros do mundo dos negócios. Foi o caso da Oeste Veículos Ltda., distribuidora para Mossoró dos veículos da linha Volkswagen, que soube caminhar por uma trilha sempre ascendente desde que começou a funcionar num humilde e acanhado galpão em outubro de 1970, com um capital de Cr$ 100 mil e apenas cinco funcionários. Atualmente, a Oeste Veículos Ltda. é uma empresa plenamente vitoriosa, funcionando em instalações que somam quatro mil metros quadrados (e já com planos para construir novas instalações, com seis mil metros quadrados, no Alto de S. Manoel, ao lado da BR-304). O seu capital é de Cr$ 8 milhões (devendo ser aumentado para Cr$ 14 milhões até o final deste ano) e já conta com 42 empregados.

O APOIO DE RADIR — Foi, sem dúvida, um salto significativo. Mas que tem explicação simples: a Oeste

Veículos Ltda. cresceu com base, inicialmente, no apoio que o jovem empresário Diran Ramos do Amaral recebeu do comerciante Radir Pereira, seu primeiro sócio. Radir, depois de ter iniciado Diran no negócio de revenda de veículos Volkswagen, levando-o pessoalmente ao Recife para conseguir a concessão, terminou negociando a sua parte no capital da empresa, facilitando a forma de pagamento. Diran, graças a sua imensa capacidade de trabalho e amor ao ofício de vender automóveis (segundo ele mesmo confessa), soube desenvolver a empresa de tal maneira que foi duplicando o capital a cada ano. Hoje, a Oeste Veículos Ltda. domina mais de 50 por cento do mercado de veículos de Mossoró e, na última relação dos maiores contribuintes de ICM do Rio Grande do Norte, a ser proximamente publicada pela RN-ECONÔMICO, aparece na posição de primeiro lugar entre as revendas de todo o interior do Estado e em segundo lugar na classificação geral das empresas relacionadas em Mossoró.

Diran Amaral comanda hoje uma das maiores empresas comerciais do Estado: a Oeste Veículos Ltda., revendedora Volkswagen em Mossoró.

A AMIZADE, O ENTUSIASMO — Esses resultados foram conseqüências lógicas de um conjunto de fatores que deu origem ao nascimento da empresa. Empresário bem sucedido ao longo de uma trajetória relativamente curta, Diran Amaral mostra-se reconhecido, hoje em dia, à ajuda que recebeu, no início, de Radir Pereira, ressaltando ter sido ela *"inteiramente fraternal e desinteressada"*. E complementa:

"Depois de um ano de implantação da empresa, num galpão onde antes funcionava uma pequena fábrica de molas e alugado por 500 cruzeiros antigos, Radir decidiu vender-me sua parte no capital. E o fez facilitando o pagamento, sem exigir quaisquer juros, ou correção monetária. Devo a ele, pois, o princípio de meus negócios".

Na fase inicial da Oeste Veículos Ltda. a média de vendas mensais era de cinco veículos.

"Naquela época — lembra o empresário — *as condições sócio-econômicas de Mossoró eram mais difíceis"*.

Mas esse quadro de dificuldades em nada influiu no seu ânimo nem no da pequena equipe inicial de cinco funcionários — todos, por sinal, ainda pertencentes aos quadros da empresa. Havia, além disso, um aspecto sobremodo importante: Diran já era, definitivamente, um amante de carros. Daí, estava perfeitamente à vontade, ajustado no ramo, a ponto de, hoje em dia, afirmar:

"Sob o ponto de vista empresarial, tenho duas alegrias: o meu amor pelos carros e pelo ato de vender a marca Volkswagen".

O ritmo de trabalho e o entusiasmo indisfarçável com que Diran exerce suas atividades ilustram perfeitamente a realidade de suas afirmações. Entrega-se de corpo e alma à empresa, onde permanece até aos sábados, quando encerra o expediente às 17 horas para dedicar às noites daqueles dias e o domingo à família, voltando a estar no comando logo às sete horas da manhã das segundas-feiras.

Esse ritmo não indica, porém, um clima de trabalho opressivo e impessoal. Muito pelo contrário. Empresário compreensivo e moderno, Diran demonstra perfeita conscientização do papel também social que uma empresa deve desempenhar dentro do contexto econômico e humano. Enfatiza, inclusive, a participação que a empresa deve ter na própria ação governamental, entendendo que os impostos pagos corretamente significam não apenas um dever, mas uma participação positiva no processo administrativo/social.

"O empresário — afirma ele — *é uma célula que compõe o todo. E de sua ação, como realizador e contribuinte, depende fundamentalmente o sucesso do governante e o bem-estar da sociedade"*.

VENDAS E PREFERÊNCIA — A conseqüência natural do trabalho obstinado e consciente é que, atualmente, a Oeste Veículos Ltda. vende uma média de 60/70 veículos por mês, entre novos e usados.

"E não vendemos mais porque a fábrica da Volkswagen do Brasil não tem condições de nos entregar mais veículos. Isso chega a nos causar certa dificuldade, porque não podemos atender a todos os pedidos de nossos clientes. Em certas situações, chegamos a comprar veículos

em outras praças, só para atender ao cliente, não tendo com isso nenhum lucro. Quer dizer: não lucro em dinheiro. Mas, por outro lado, lucramos muito, porquanto conquistamos a confiança do cliente, a certeza dele no nosso esforço de sempre procurar atendê-lo com presteza'' — afirma Diran Ramos do Amaral.

É inclusive, à confiança do cliente na sua empresa e nos veículos da marca Volkswagen que Diran atribui a maior parte do seu sucesso. Assim como também destaca o prestígio e colaboração que vem recebendo do gerente regional da Volkswagen no Recife, Marcos Goldstein, que com a sua equipe empresta toda assistência ao seu trabalho.

Observou, também, o diretor da Oeste Veículos Ltda. que o fato de sua empresa deter o controle de mais de 50 por cento do mercado de automóveis de Mossoró traduz a aceitação do produto por parte do cliente.

''Posso mesmo dizer — acrescenta ele — *que essa aceitação é excelente, motivada pelas qualidades do Volkswagen, que é o veículo de preço mais barato no Brasil atualmente, de melhor qualidade e com menor custo de manutenção. Por sinal, é oportuno destacar os dados levantados pela insuspeita revista ''Transportes Modernos'' nos quais ela revela que o custo fixo mensal para os veículos de frota são de Cr$ 2.258,80 para o Volks e de Cr$ 2.817,16 para o Fiat''.*

SEMPRE O VOLKS — Entusiasmado como é pelos carros da marca Volkswagen, Diran Amaral não se recusa a responder a uma pergunta sobre a ofensiva da Fiat na tentativa de conquistar o mercado. Diz ele:

''A maior prova de que a Volkswagen não sofreu o menor abalo e detém cada vez mais a preferência do público é o fato de sua atual produção ser inteiramente insuficiente para atender à procura. Ora, se a Volks não tem, no momento, veículos para vender a todos aqueles que preferem a sua marca, claro que o concorrente ocupa essa faixa. Mas, se a Volks estivesse produzindo em condições de entregar seus veículos a todos candidatos, venderia mais ainda. Logo, como é óbvio, a Fiat passaria a vender menos do que agora''.

Diran desenvolve seu raciocínio, explicando porque a Volkswagen está sem carros em estoque:

''É preciso compreender que, antes de 1977, estava havendo uma contenção da demanda. O índice de vendas, em todo o País, no comércio de automóveis, para todas as marcas, era menor. Então, de repente, houve uma explosão da demanda. Ocorreu o fenômeno inverso e as vendas dispararam. Não sobrou carro na fábrica. Se houvesse mais, se vendia mais. No momento, por exemplo, a cota da Oeste Veículos Ltda., é de cerca de 30 veículos mensais. É pouco. Com a Fiat ocorreu o inverso. Na ânsia de entrar no mercado, ela começou produzindo 60 mil veículos. E, assim, ficou com um bom estoque. Embora a Fiat possa ampliar sua fábrica até 200 mil unidades''.

OS SERVIÇOS — É natural que um empresário que vende carros com entusiasmo quase amadorístico e, ainda por cima, é um apaixonado pelas qualidades do produto que representa, procure cuidar de todos os detalhes no seu esquema de prestação de serviços. Por isso a Oeste Veículos Ltda. dispõe de uma completa infra-estrutura de atendimento a seus clientes: funilaria e pintura; oficina mecânica modernamente aparelhada e com técnicos especializados na fábrica; posto de lavagem; estoque de peças e acessórios; e ainda revende veículos novos e usados.

Diran Ramos do Amaral, casado, pai de dois filhos, 35 anos, tem curso intensivo de Administração de Vendas feito em São Paulo, é formado em Economia na Universidade Regional e está no quarto período do curso de Direito. A essa qualificação somou as suas concepções humanísticas pessoais e, nos negócios, estabeleceu um código cujos preceitos principais são: atender satisfatoriamente ao cliente, obtendo, mesmo, uma inusitada satisfação pessoal ao entregar um veículo da marca Volkswagen; procurar dar sempre boas condições de trabalho aos seus funcionários, com salários compatíveis; ocupar uma posição de destaque entre os contribuintes do fisco, de modo a ter certeza de estar dando uma boa parcela de colaboração ao Governo.

Essa conscientização empresarial é em função, também, da segunda paixão de Diran — não contando a família, é claro — que é a política. Não, como esclarece, a política puramente partidária, mas a política no seu sentido mais amplo.

''Aqui ao meu escritório, nas manhãs de sábado, comparecem pessoas de todas as correntes políticas. Converso com todas, abordando os diversos aspectos da política não só do município, como a estadual, nacional e internacional. Sou um entusiasmado pela política''.

OUTROS PLANOS — A energia e o entusiasmo de Diran Ramos certamente não deixariam que ele se acomodasse. Continua pronto para novos planos. Está aguardando apenas o sinal verde da gerência regional da Volkswagen para iniciar a construção das novas instalações da Oeste Veículos Ltda. na área já adquirida do Alto de São Manoel. Adquiriu também, por outro lado, o prédio do Grande Hotel (no centro de Mossoró), por Cr$ 2 milhões, imóvel que tem uma área de 2.500 metros quadrados, onde pretende construir um edifício com 20 lojas no térreo, além de centro de lazer com piscina, ''play-ground'' para crianças e uma *discotheque*. No 1° andar, o projeto prevê a construção de 30 apartamentos todos eles dotados de ar condicionado, TV, rádio, e outros equipamentos indispensáveis ao conforto de quem procura um bom hotel.

''O projeto está em fase de conclusão. Já iniciamos entendimentos com o BNB, através do gerente da agência de Mossoró, visando obter financiamento parcial, para a obra. O restante será com recursos próprios'' — informa Diran.

MOSSORÓ, AO CORRER DA MÁQUINA

Jaime Hipólito Dantas, jornalista que possui a coluna política mais discutida de Mossoró, é também um homem dedicado às letras e à ciência jurídica. Dono de um humor fino, ele tece a crítica dos acontecimentos mossoroenses de uma forma às vezes dura, mas sempre agradável. Solicitado pela editoria de RN/ECONÔMICO, ele se dispôs a colaborar nesta edição, mesmo confessando-se pouco afeito aos temas da economia. No seu estilo inconfundível, Jaime Hipólito, porém, retrata com verve e com empolgação um pouco da história e das perspectivas econômicas da sua terra.

Só que não temos tantas máquinas, quer dizer, aquelas máquinas que, segundo as leis da revolução industrial, preparam, constroem e asseguram a continuidade do desenvolvimento econômico.

De qualquer forma, temos nossas fabricazinhas de doces, de sabão, de macarrão, de calçados. Também há as fábricas de redes de dormir, para consumo local e para exportação. Enéas Negreiros, no seu tempo, fazia remessas para Bolívia e Peru, sendo provável que Nelson Lucas e Vivaldo Dantas ainda continuem a tradição.

Temos mais pelo menos uma fiação e tecelagem e uma cerâmica, esta, senão criada, pelo menos sugerida pelos americanos do projeto RITA, que pretendiam construísse Mossoró o seu parque industrial no subúrbio dos Pintos. Não deu.

Mas é só?

Modéstia à parte, temos movelarias iguais às quais Natal não tem. E se quereis, em grosso, calças e camisas (cuecas também?), não precisareis ir muito longe. Ide ali, nos Cordões, e Zé Maria vos abastecerá, pois para isto produzem suas costureiras. E as nossas (velhas) indústrias de beneficiamento do algodão? E de óleos vegetais?

Certo é que algumas delas virão, ainda, do tempo da abolição dos escravos, ou de alguns anos mais para cá. Dir-me-eis que, hoje, elas já não são o que eram. Quem vos disse? Não são mais, neste dias (isto sim), a nossa razão única de orgulho industrial, ao lado da cera de carnaúba e da mineração de gesso. Hoje elas têm companhia.

Por exemplo, fábrica de cimento. **Yes**, nós temos cimento. E o sal, que os poetas de antanho queriam que fosse o nosso ouro branco, como se ouro branco já não fosse o algodão? Se me perguntardes como vai a nossa indústria salineira, o que posso responder-vos é que, provavelmente, ela está melhor do que antes da mecanização. Apenas talvez ainda dê para formar uma aristocracia municipal, dizem-me seus produtores.

A mecanização das salinas ampliou a produção e amenizou o sofrimento dos operários, que an-

tes cavavam o sal a picareta, transportavam-no no ombro e depois adoeciam. Mas os custos não baratearam, de modo que o produto pudesse, enfim, botar o pé no mercado mundial. Porém é indiscutível que houve progresso; e dizer que para tanto não contribuiu o porto (ilha) do ministro Andreazza, seria, no mínimo, uma maldade.

E ainda há mais. Ou teria que haver, para poder Mossoró continuar a representar o seu papel na região.

Se alguém vos disse que nossa economia parou no tempo, e só a população aumentou, falou sem base. De admitir é que num ou noutro setor industrial podiam as coisas ir melhor. Mas, e se eu vos disser que, com pouco, toda uma **new town** estará formada na nossa fronteira com o Ceará, com condições para se manter só com os lucros da industrialização do caju?

Sim, estamos entrando na era do caju. Antes cantava-se a Mossoró da cera de carnaúba, do sal e do gesso. Daqui a pouco, se quiserdes, cantareis, também, a Mossoró do caju. Caju para dar, vender e exportar. Um dia (poderá não estar longe) descereis em Londres e, entre os anúncios luminosos de **Piccadilly Circus**, vereis aquele que celebrará o **cashew juice from Mossoró**. Que glória!

Aqui já se vê que, também em Mossoró, pôs-se em prática o princípio da diferenciação dos meios de produção, para afinal podermos dizer que não somos, os mossoroenses, tão alheios às regras básicas do desenvolvimento. Neste ponto, talvez o certo seja dizer que temos avançado bastante, o que justifica a classificação, que já nos deram, de polo de desenvolvimento. De fato, talvez já no tempo da abolição faríamos jus a essa honraria, se desenvolvimento já fosse tema de uso prático. Porque sabeis que, tal como hoje, Mossoró já então posava de líder por estas bandas. Vivia aqui uma aristocracia da pesada, capaz de vestir, nos saraus, rendas vindas de Paris.

Não importa. Nossa glória, certamente, está em termos conseguido manter, ou até ampliar, aquela liderança. E estamos aí. Mossoró, propriamente, não vive do passado. O culto, meio romântico, meio patriótico, aos libertadores de 1883, ou aos vencedores de Lampião, alguns anos mais para cá, será outro detalhe. Com suas escolas de todos os níveis, que vão do MOBRAL aos cursos da URRN e da ESAM, com suas indústrias e o seu comércio, com pouco até com um hotel termal (viva Tarcísio!) e estradas asfaltadas para todos os lados, a cidade está, firme, de olho no futuro.

Há quem diga que Mossoró, para os mossoroenses, é uma mania. Há até os que falam de mossoroísmo, o que, pelo menos em tempo de política, conta ponto para os nativos. E quando vier o petróleo, que Macau já pode mostrar que tem, e nossa vez pode estar próxima? Aumentará nossa mania de mossoroísmo? Imaginai que temos até os que, orgulhosamente, pretendem que sejamos o país de Mossoró. País onde, em se plantando, tudo pudesse dar.

Acaba dando.

Divemo S.A. apresenta um caminhão que nunca passa apertado no centro da cidade.

Mesmo com as suas 6 toneladas de peso bruto total admissível - ou 9 toneladas de capacidade máxima de tração -, o caminhão que nós temos para lhe oferecer ainda consegue ser ágil.

Estamos falando do Mercedes-Benz L-608D, Mercedinho, o caminhão mais adequado para trafegar nas ruas estreitas e no trânsito intenso das cidades. Porque seu tamanho é compacto, possui grande facilidade de manobra e pode estacionar nas vagas mais apertadas. Seu círculo de viragem é comparável ao do menor automóvel brasileiro.

Venha conversar com os nossos especialistas em transporte diesel.

Eles vão mostrar a você que, além da agilidade, o Mercedinho é também econômico, seguro, confortável e, sobretudo, versátil: pode ser equipado com muitos tipos de carroçaria, o que permite a sua utilização em um número maior de negócios.

Estas vantagens, aliadas às características próprias de todos os veículos Mercedes-Benz, tornam o Mercedinho altamente rentável.

O investimento feito na sua aquisição retorna rapidamente com juros e lucros. Muitos lucros.

Mercedes-Benz L-608D, a solução simples para os problemas complexos do transporte urbano.

Venha conhecê-lo.

Mercedes-Benz

Divemo S.A. - Distribuidora Potiguar de Veículos e Motores

Matriz: BR-101 — Km 5 — Parque Vale do Pitimbu — Fones: 231-1355, 231-1358, 231-1359 e 231-1380 — Natal-RN.
Filiais: Av. Alexandrino de Alencar, 561 — Alecrim — Fone: 222-2822 — Natal-RN — Rua Cel. Gurgel, 372 — Fone: 321-1875 — Mossoró-RN.

MOSSORÓ GANHA NOVO HOTEL

Está em adiantada fase de construção o novo hotel do Estado em Mossoró, com inauguração prevista para os próximos 120 dias. Já denominado **Hotel Termas de Mossoró**, o empreendimento fica localizado na triangulação rodoviária da BR-304 (saída para Fortaleza). O seu projeto arquitetônico lembra o formato de uma aeronave e a sua construção está a cargo da **Deka Construções (FIMAC)**; terá 64 apartamentos, amplo salão para convenções, três piscinas térmicas com queda d'água do tipo cascata, além de um bosque.

ITAPETINGA DÁ PRÊMIO A DIRETOR

Emerson Azevedo, diretor-geral da **Itapetinga Agro-Industrial S/A** (fábrica de cimento pertencente ao grupo **João Santos**, de pernambuco), foi agraciado pela empresa com uma viagem de 30 dias pela Europa, prêmio que já está desfrutando, em companhia da sua esposa. A atitude do grupo **João Santos** foi um reconhecimento da eficiência e do dinamismo com que trabalha **Emerson Azevedo**.

RÁDIO RURAL COM NOVOS TRANSMISSORES VAI ELEVAR POTÊNCIA

A **Emissora de Educação Rural Ltda. (Rádio Rural de Mossoró)** acaba de investir uma soma superior a Cr$ 1 milhão no seu novo parque de transmissores, cumprindo assim todas as exigências do **Ministério das Telecomunicações**. A próxima meta dos dirigentes da estação é adquirir um novo transmissor com potência de 5 quilowatts, através do qual a emissora aumentará ainda mais o seu raio de alcance.

INDUBEL FABRICA VINHOS DE JURUBEBA

Já está em pleno funcionamento uma das mais novas fábricas mossoroenses: a **INDUBEL — Indústria de Bebidas Ltda.**, que produz vinho de jurubeba para distribuição em todo o mercado nordestino. Sob a direção de **Antônio Fernandes de Queiroz**, a **INDUBEL** está instalada em moderno prédio recém-construído e dispõe de equipamento moderno. O projeto de implantação desta empresa foi elaborado pela equipe técnica da **ASTECAM**, tendo à frente o economista **Canindé Queiroz**.

OESTE VEÍCULOS AMPLIA SUA COTA

Apesar de todas as dificuldades, pois a **Volkswagen do Brasil** não está conseguindo produzir carros em número suficiente para atender à demanda do mercado nacional, o revendedor desta marca em Mossoró, **Diran Amaral**, pleiteou e conseguiu a elevação da cota mensal de automóveis para a **Oeste Veículos**, que a partir de outubro passa a ser de 45 unidades. Atualmente, quem quer adquirir um veículo **Volkswagen** na região Oeste precisa se inscrever numa lista de espera. Acredita-se que o problema agora seja superado.

Edvaldo Cândido da Silva

SÃO PEDRO PALACE HOTEL TERÁ REFORMA

Está em fase final de elaboração o projeto que a empresa **São Pedro Hotelaria e Turismo Ltda.** vai submeter ao **Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte S/A — BDRN**, objetivando a reforma e ampliação do **São Pedro Palace Hotel** (antigo **Hotel Abolição**). Segundo o diretor da firma, **Edvaldo Cândido da Silva**, o projeto representará investimentos da ordem de Cr$ 4 milhões e possibilitará uma melhora geral da qualidade do seu atendimento. Será instalado um novo sistema de refrigeração dos apartamentos, que também serão servidos por frigo-bar e televisores (opcional). O atual bar e restaurante será inteiramente renovado e no andar térreo o hotel passará a contar com uma moderna lanchonete com sorveteria.

SILVAN ADQUIRE NOVAS MÁQUINAS

A **Indústria de Móveis Silvan S/A**, maior e mais moderna fábrica de móveis do Estado, já colocou em funcionamento a sua nova unidade envernizadora e laqueadora, uma máquina **Wotam**, modelo **FG-109**, com o que está aumentando o ritmo de produção exatamente numa hora em que é maior o volume de pedidos procedentes de muitas capitais do País. **Sílvio Mendes Júnior**, diretor-presidente da empresa, afirma que com esse novo equipamento a sua indústria se coloca, seguramente, entre as que oferecem melhor acabamento no seus produtos no Brasil.

PORCINO VEÍCULOS JÁ ESTÁ OPERANDO

Com investimentos superiores a Cr$ 5 milhões oferecendo, de saída, 25 empregos diretos, já começou a operar em Mossoró a mais nova revenda **Fiat** do Estado. Trata-se da **POVEL — Porcino Veículos Ltda.**, localizada na praça Ulrick Graf, nº 100. A área de jurisdição da **POVEL** abrange toda a zona Oeste do Rio Grande do Norte e mais a região litorânea, a partir de Macau. Dia 21 último, chegava a Mossoró a primeira carreta transportando 12 automóveis **Fiat**, e nesse mesmo dia os diretores da **POVEL** recepcionavam a imprensa e as autoridades com coquetel, marcando oficialmente o início das atividades da empresa.

MOSSORÓ TERÁ UMA INDÚSTRIA FARMACÊUTICA

Em outubro próximo deverá entrar em funcionamento a **INDUFAL — Indústria Farmacêutica Amorim Ltda.**, que fabricará soro glicosado, soro fisiológico, álcool e éter, além de mais alguns produtos congêneres. Instalado na avenida Alberto Maranhão, o laboratório é pioneiro na região Oeste, e numa próxima etapa produzirá toda uma linha de medicamentos, inclusive antibióticos. Até agora, a **INDUFAL** já recebeu mais de uma dezena de máquinas nacionais e estrangeiras, que já estão montadas e em fase de testes. O grupo que dirige a empresa já tem tradição no comércio de produtos farmacêuticos, mantendo três farmácias na região. A sua diretoria é constituída por **Francisco Carlos Amorim, Francisco Carlos Amorim Júnior e Francimar Amorim.**

SALVE 30 DE SETEMBRO
DATA DE MOSSORÓ

Ajudando a cidade a crescer, estimulando e financiando o comércio e a indústria, estamos participando ativamente da luta pelo desenvolvimento econômico desta região. E não poderia ser de outra forma, pois foi esta cidade, com seus ideais e o espírito empreendedor do seu povo, quem incentivou a nossa existência, fazendo-nos o único banco particular do Rio Grande do Norte.

banco de mossoró s.a.

Rua Vicente Sabóia, 52 – Mossoró-RN

Ney Lopes de Souza
Advogado

O ICM DAS COOPERATIVAS

Temos sido indagado acerca da juridicidade de autos de infração lavrados contra Cooperativas estaduais, obrigando-as ao recolhimento do ICM. O fato tem nuances típicas, pelo que não é possível opinião genérica. Porém, a devolução de mercadoria de uma cooperativa para outra também situada no território do Estado, revela, em princípio, a inaplicabilidade do Decreto 7.292/78, pois não se configura na espécie a saída de produto, determinando, em conseqüência, a tipificação do fato gerador.

A Lei Complementar 24 (art. 14 § 1°) dispõe sobre a exigibilidade do tributo nos casos de saídas subseqüentes, ou seja, a verificação do ato de venda. Evidentemente, desde que não haja venda, mas tão somente devolução entre cooperativas, prevalecerá o conceito de ato cooperativo e não saída subseqüente. Como não poderia deixar de ser, o artigo 14 § 1°, da LC 24, ao reportar-se a saída subseqüente preserva, como não poderia deixar de fazê-lo, o ato cooperativo, o qual não pode confundir-se, sob pena de heresia jurídico-fiscal, com as saídas subseqüentes, assim entendidas como atos típicos de comércio.

Finalmente, a circunstância do erário não ter um centavo de prejuízo, pois o tributo foi recolhido integralmente quando da venda a terceiros, traz ao debate a destinação social das cooperativas, que, por isto, devem merecer toda atenção e estímulo do poder público. Certamente, o bom senso prevalecerá em casos que porventura estejam pendentes, atentando-se, administrativamente, para as repercussões sociais negativas que determinarão o acolhimento do "monstrengo" jurídico que exija das cooperativas ICM sobre transferências de mercadorias operadas entre si e dentro dos objetivos sociais.

menor prejuízo para o fisco, sendo inadmissível que uma operação entre cooperativas se considere ato mercantil. Não sequer de cogitar-se de infração formal, ante à clareza da Lei Federal 5.764/61.

A legislação do ICM revogada (art. 15, inciso VI, do Decreto 5.735/72) dispunha que as saídas de cooperativa produtora para estabelecimento no mesmo Estado da própria cooperativa central ou federação de cooperativas caracterizava a isenção do imposto. Nesse particular, o princípio continua inteiramente válido para as situações configuradas anteriormente à vigência do Decreto 7.292/78, mesmo que o procedimento fiscal tenha sido lavrado posteriormente. Para os casos regidos pelo novo REICM há que se atentar para a Lei Federal 5.764/61, em cujo artigo 79 está definido juridicamente o **ato cooperativo** como sendo os praticados entre cooperativas e seus associados, entre estes e aquelas e pelas cooperativas entre si quando associados, para a consecução de objetivos sociais. A dedução simplista é de que a devolução de mercadoria de uma cooperativa para outra ajusta-se à figura do ato cooperativo, por tratar-se de transferência praticada entre os dois entes cooperativos. Nessa condição desfigura-se a operação de mercado, absolutamente indispensável à definição clara do fato gerador do ICM. Trata-se apenas do **ato cooperativo.**

Observe-se que a indagação formulada esclareceu que o tributo foi pago quando da venda efetiva da mercadoria, ou seja, uma cooperativa transferiu para outra o produto, recebendo-o de volta em seguida, para, posteriormente, vendê-lo a terceiros, quando, então, o ICM foi recolhido integralmente. Vê-se claramente não existir o

JURISPRUDÊNCIA ATUALIZADA

* PERCURSO PARA O LOCAL DE TRABALHO — TEMPO DISPENDIDO

"Sendo o fornecimento do transporte pelo empregador condição necessária da prestação de serviço, o tempo de percurso deve ser considerado como estando o empregado à disposição da empresa" (TST — RR 2.161/77).

* COMISSÃO-HABITUALIDADE

"As comissões pagas ao obreiro com habitualidade excluem o caráter de liberalidade delas e integram a remuneração do empregado para todos os fins" (TRT — 3° — 1978).

* REPETIÇÃO DO INDÉBITO

"Correção monetária. Tributo. Repetição do Indébito. Admissibilidade de aplicação da correção monetária. RE 83436/76.

* PROTESTO DE CHEQUE

"Não há necessidade de se lavrar o protesto de cheque para a exercitação do direito de ação contra o emitente" (TA-PR ac. n° 6.184/77).

* CONSULTAS & SUGESTÕES para esta coluna devem ser enviadas ao RN-ECONÔMICO ou ao dr. Ney Lopes de Souza à rua Jundiaí, 430 — Natal-RN (Fone: 222-1226).

Participe conosco do desenvolvimento do nosso estado. Estamos empenhados neste trabalho há 46 anos.

MAIS DE 15 MIL ARTIGOS EM ESTOQUE.

- Consulte-nos pelo telefone.
- Solicite a presença do nosso vendedor.
- Use a contracapa do catálogo telefônico.

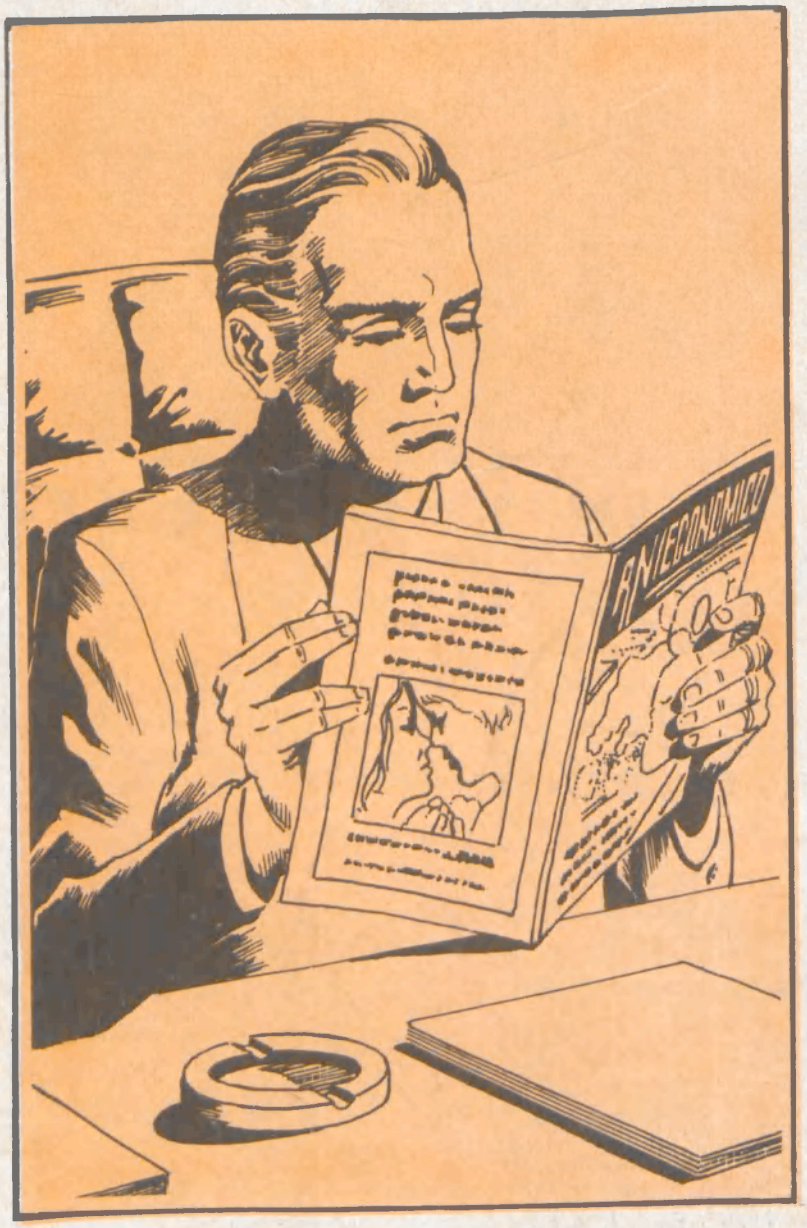
Galvão Mesquita Ferragens S/A
Supermercado da construção.

Casa Lux S/A
Material elétrico, tintas e presentes.

6 LOJAS

Ribeira, Cidade, Barro Vermelho e Alecrim.

Ser assinante de RN/ECONÔMICO não é mais do que uma questão de status!



Quem comprova isto é o nosso próprio fichário:

- *72% dos assinantes da revista têm nível de educação superior*
- *64,5% são dirigentes de empresas e órgãos públicos, ou ocupam funções que permitem o exercício do poder de decisão*
- *39% são profissionais liberais de alto nível, como advogados, engenheiros, médicos, economistas, agrônomos, contadores, etc.*
- *66,2% têm renda familiar mensal acima de Cr$ 18 mil e 16% acima de Cr$ 36 mil*

Estes resultados foram obtidos através de pesquisa junto a 200 assinantes, cujos nomes foram obtidos ao acaso dentre as 3.981 pessoas que possuíam assinaturas de RN/ECONÔMICO em Natal, no mês de junho de 1978.