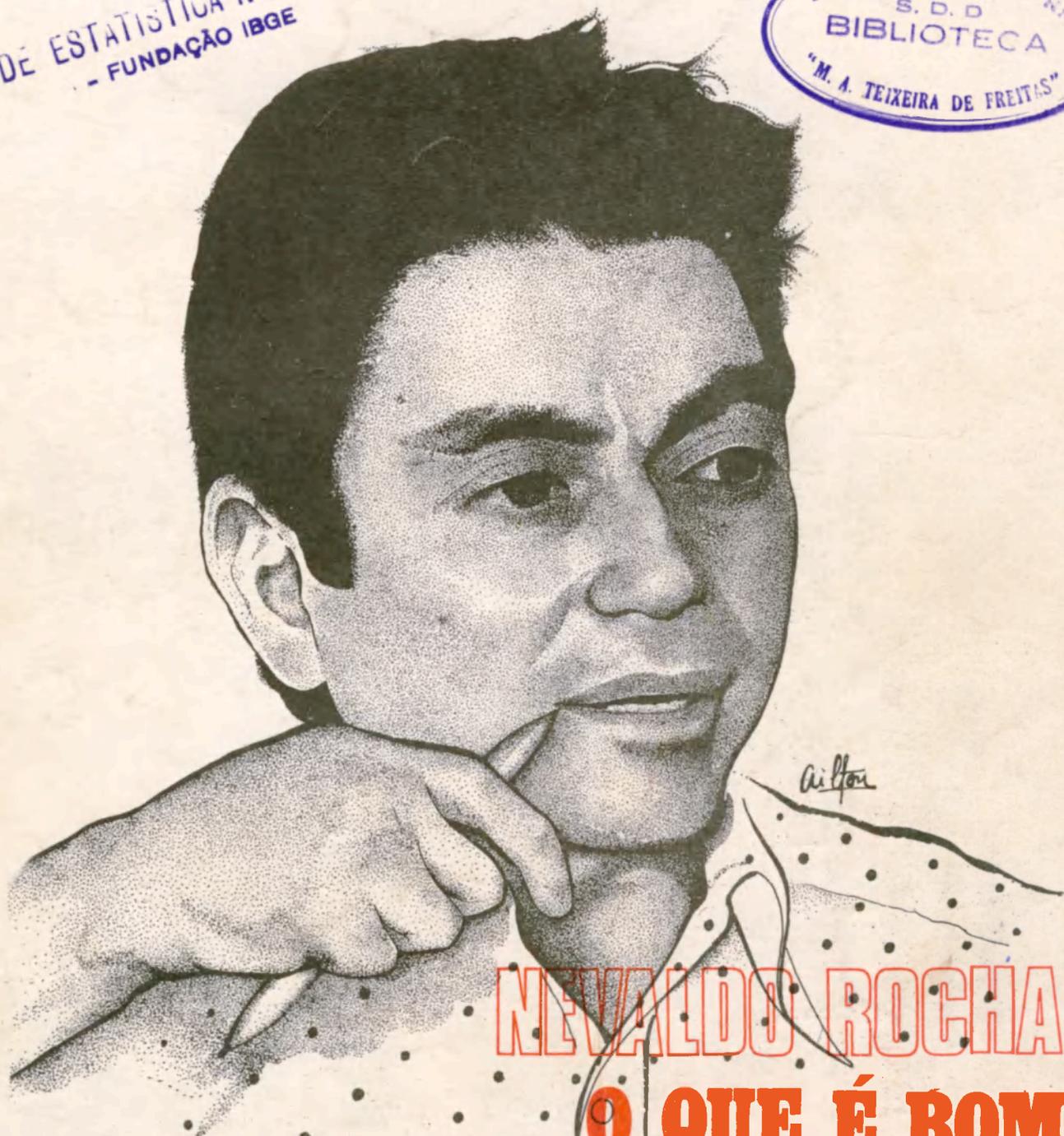


RN·ECONÔMICO

ano IV · n.47 · setembro/73 · cr\$4,00

DELEGACIA DE ESTATÍSTICA NO RIO G. NORTE
- FUNDAÇÃO IBGE

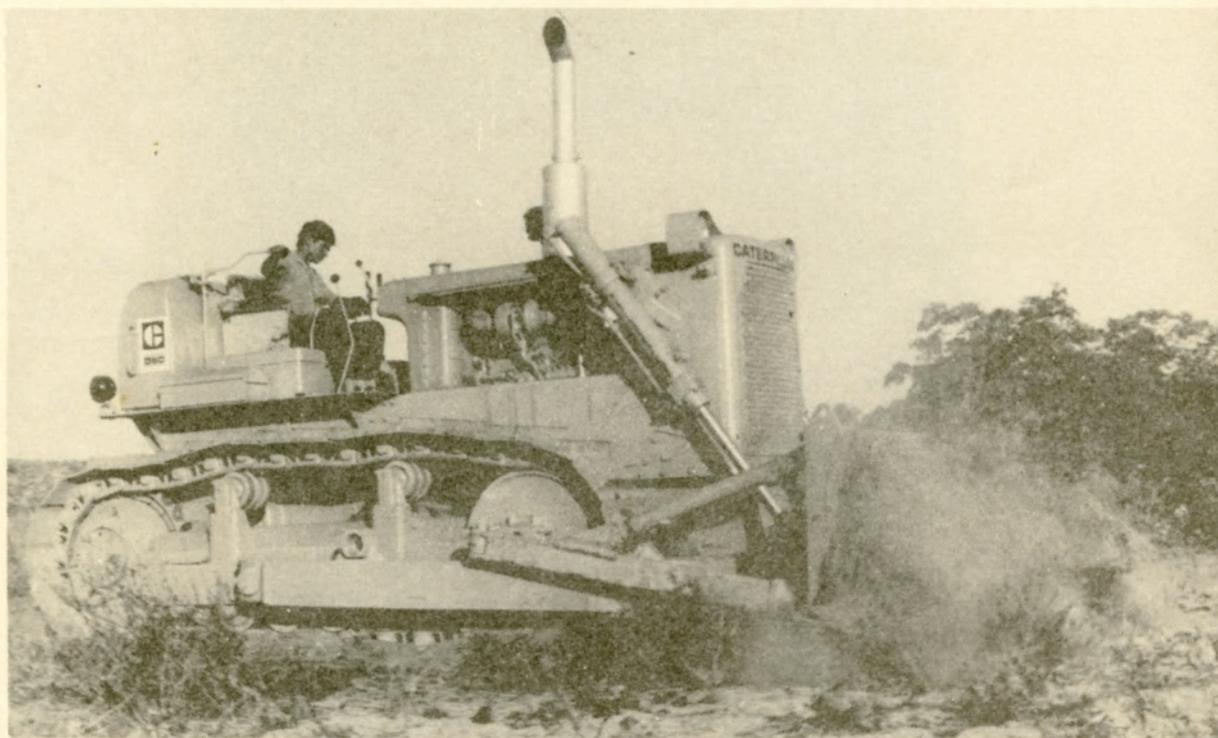
I. B. G. E. DELEST - RN
S. D. D.
BIBLIOTECA
"M. A. TEIXEIRA DE FREITAS"



NEVALDO ROCHA
O QUE É BOM
PARA A GUARARAPES
É BOM PARA O RN

404

Nós ajudamos a construir o progresso do Oeste. Nossas máquinas não nos deixam mentir!



SEJA NO AUDACIOSO PROJETO DAS
VILAS RURAIS, SEJA NA CONSTRUÇÃO
DAS GRANDES RODOVIAS OU DAS
PEQUENAS ESTRADAS, A NOSSA PRESENÇA
É MARCANTE NA REGIÃO OESTE DO
RIO GRANDE DO NORTE.
NÓS VENDEMOS TRATORES CATERPILLAR.



 **CATERPILLAR**

MARCOSA S. A.
MÁQUINAS, REPRESENTAÇÕES, COMÉRCIO E INDÚSTRIA

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

FORTALEZA - Ceara
Rua Castro e Silva, 294-B

J. PESSOA - Paraíba
Rua da Areia, 249



Prefeitura Municipal de Mossoró

Gabinete do Prefeito



Prinheira admirável Cidade comemora
hoje o monaquário da Abolição da Escravatura,
episódio que se fixou na história Pataguar
como se fixa uma gesta de bravura na
Saga de Brasilidade.

Lembramos neste dia, em memorização
resquitosa, os que com espírito de renúncia
e elevado sentido de humanidade reali-
zaram a grande empreitada.

Hoje, os Mossoroenses, seus legítimos
herdeiros, com a mesma dedicação,
continuamos o incansável trabalho
para completar a ingente tarefa.

Mossoró, 30 de Setembro de 1973
Joaquim Six-huit Rosas Maia.

ORGANIZAÇÕES

A  SERTANEJA

**— PRESENTES AO DESENVOLVIMENTO
DE TODAS AS REGIÕES DO RN —
SAÚDA MOSSORÓ
NESTE 30 DE SETEMBRO**



Radir Pereira & Cia.

MATRIZ

Praça Cristo Rei, 18 - Fone 205 Currais Novos - RN

FILIAIS DE NATAL

Rua Ulisses Caldas, 82, 84 e 88

Fones 2-0133 e 2-0915

Av. Rio Branco, 675

Fones 2-1464 e 2-1465

Rua Pres. Bandeira, 469

Fone 2-0050

FILIAL DE MOSSORÓ

Rua Cel. Vicente Saboia, 143

Fone 375 - Mossoró - RN

FILIAL DE CAICÓ

Rua Cel. Martiniano, 739

Caicó - RN



econômico

ano IV n.47 set/73

Diretores-Editores

MARCOS AURÉLIO DE SÁ
MARCELO FERNANDES DE
OLIVEIRA

Gerente

Núbia Fernandes de Oliveira

Redatores

Albimar Furtado
Fernando Siqueira
Jorge Batista
Paulo Tarcísio Cavalcanti
Sebastião Carvalho

Arte

Ailton Paulino

Fotos

João Garcia de Lucena

Colaboradores

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

RN-ECONÔMICO, revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade da EDITORA RN-ECONÔMICO LTDA. C.G.C.M.F. 08423279. Rua Princesa Isabel, 670, térreo — Fône 2-0706 — Natal (RN). Impressa na Gráfica Offset — Av. Rio Branco, 325 — Natal (RN). Preço do Exemplar: 4.00. Número atrasado: Cr\$ 4.50. Assinatura* Anual: Cr\$ 40.00.

Sumário

Reportagens

- | | |
|-----------|---|
| 9 | Nevaldo Rocha:
"O que é bom para a Guararapes é bom para o RN" |
| 18 | Caixa Econômica chega a Mossorô |
| 20 | O sal precisa da ferrovia |
| 22 | Vilas Rurais:
mundo novo e vida nova para o agricultor |
| 24 | Centro Industrial UEB inaugura
primeira fábrica em Natal: INCARTON |
| 26 | Líderes mossoroenses, unidos,
constroem uma Universidade. |
| 30 | Mais um Mini-Preço inaugurado em Natal |
| 32 | Leite — a crise do preço |
| 34 | Algodão — a vez do produtor |
| 36 | Lagosta — da sofisticação à pirataria |
| 40 | Na fronteira do CE com o RN
cobra imposto quem chegar primeiro |
| 44 | Cofan — ponto de apoio para o agricultor |
| 46 | Vale do Açú a um passo da irrigação |

Secções

- | | |
|-----------|-------------------|
| 6 | Homens & Empresas |
| 39 | Notas de Mossorô |
| 48 | RN-Automóveis |

NAE VOLTA A ATUAR

Confirmada a notícia dada em primeira mão por esta revista. O Núcleo de Assistência Empresarial, antigo NAI (Núcleo de Assistência Industrial do BANDERN) volta a funcionar no Rio Grande do Norte, agora sob a direção do economista Getúlio Nóbrega, do BDRN. Uma equipe técnica que trabalhará em assistência administrativa de pequenas e médias empresas já está sendo devidamente constituída.

CADEIA DE LOJAS FINANCIADAS PELA GUARARAPES EM SP

Nevaldo Rocha, presidente das Confecções Gurarapes S/A, fala com entusiasmo da implantação de lojas dentro do método Franchise, em São Paulo. Trinta e três dessas lojas (que vendem exclusivamente produtos Guararapes) já estão funcionando, sendo que apenas duas fora de São Paulo (uma em Natal e outra em Maceió). No mês de agosto último, essa cadeia de lojas faturou Cr\$ 1.614.629,32. Outras 17 lojas estão em fase de implantação, devendo começar a funcionar este mês. Até fins de 1974, nada menos de 200 lojas exclusivas estarão atuando no eixo Rio-São Paulo.

EIT COMPRA CIDADE PRÉ-FABRICADA

A Empresa Industrial Técnica S/A, que está construindo 350 quilômetros da Perimetral Norte, trecho São Gabriel das Cachoeiras-Rio Paduarí, acaba de adquirir nos Estados Unidos por Cr\$ 3 milhões, um acampamento pré-fabricado com capacidade de abrigar 300 homens. Este acampamento será instalado em plena selva amazônica. Ele dispõe de central de ar-condicionado, restaurante, salões de jogos, suítes especiais para os engenheiros, e assegura todo o conforto de uma boa residência. José Nilson de Sá, diretor da EIT, teve de viajar a Houston, no Texas, para fechar o negócio com a firma americana Porta-Kamp, Co.

GILBERTO LINS PODERÁ PRESIDIR A MINA BREJUI

Com eleições marcadas para os próximos dias, a Mineração Tomaz Salustino S/A poderá experimentar uma completa reviravolta em termos de orientação e direção. Trata-se da possibilidade da eleição de Gilberto Lins para a sua presidência. Recente reforma nos estatutos da Mineração fez com que fossem criados os cargos de diretor-vice-presidente e de diretor-tesoureiro, que deverão ser bastante disputados pelos membros da família Salustino.

MARCOSA ENTREGA MÁQUINAS À EIT

A MARCOSA, que revende para o Rio Grande do Norte os Produtos Caterpillar, Scania Vabis, Cia. Nacional de Guindastes, Cessna (aviões), Miller (máquinas de compactação de asfalto), Ichna (carretas agrícolas), acaba de entregar à EIT um Tractor 824, importado dos Estados Unidos, no valor de Cr\$ 800 mil, e uma carregadeira de rodas 966, no valor de Cr\$ 300 mil. A informação foi prestada por Carlson Reginaldo Soares, controlador da filial, e por Moacir Alves Pinheiro, gerente de vendas da MARCOSA no RN.

MORTE DE LUCIANO CONSTERNOU NATAL

Luciano Barros, diretor da ECOCIL, morto em acidente no interior do Estado, podia ser considerado um dos mais brilhantes empresários da construção civil em nosso meio. Com pouco mais de trinta anos de idade, Luciano formando dupla com Fernando Bezerra, dinamizaram a tal ponto a sua ECOCIL que a empresa hoje ultrapassa as fronteiras do Rio Grande do Norte, possuindo frentes de trabalho em Brasília, Salvador, João Pessoa e em várias outras capitais do país. Luciano, ultimamente, já havia acertado a sua transferência para Brasília, onde supervisionaria o grande volume de obras da sua empresa ali.

Cr\$ 2,8 MILHÕES EM MÁQUINAS PARA A NORTE BRASIL

A Construtora Norte Brasil Ltda., empresa dirigida por José Aurélio Guedes e Hermano Augusto de Almeida, acaba de adquirir à MARCOSA um trator Caterpillar D-8, de esteira, e duas Motorscraps, máquinas no valor de Cr\$ 2,8 milhões. Com esse equipamento, a Norte-Brasil apresará a construção da rodovia Mosoró-Grossos, que está a seu encargo.

SERIDÓ CONSTRÓI MAIS 832 CASAS

Foi adjudicada à Construtora Seridó Ltda. a construção de mais 832 casas populares nas vilas rurais. Contando-se com as 320 já construídas ali em apenas 90 dias, serão em breve 1.052 casas numa região que até bem pouco era quase um deserto. Informa Haroldo Azevedo que a Construtora Seridó mantém 1.200 operários empregados nessa obra.



JORGE IVAN APROVA CONSTRUÇÃO DE HOTEL

Ao ser interrogado sobre se aprovava a construção de um hotel classe internacional nas encostas da avenida Getúlio Vargas (projeto do grupo Álvaro Alberto), o prefeito Jorge Ivan Cascudo Rodrigues afirmou que sim, desde que o mesmo não tirasse a visão do mar para quem se ache na avenida. Sabe-se que o plano original prevê a construção somente até o nível da Getúlio Vargas. Daí, tudo indica que não haverá restrições à utilização das encostas e que a cidade ganhará mais um hotel de categoria, apesar da guerra dos defensores da paisagem.

INDÚSTRIAS LOCAIS PRESTIGIAM INCARTON

Quando da solenidade de inauguração da INCARTON — Indústria de Cartonagem S. A. (grupo UEB), observou-se um fato que demonstra a maturidade e o espírito regionalista do empresário do Rio Grande do Norte: todas as indústrias de confecções do Estado tinham efetuado encomendas de caixas a esta empresa. Contando com equipamento moderníssimo, adquirido na Alemanha e Suíça, a INCARTON poderá concorrer com as maiores indústrias de embalagem do país, tanto em preço quanto em qualidade. Só em máquinas, a INCARTON fez investimentos superiores a Cr\$ 3 milhões. À frente da empresa, está José Dias de Souza Martins.

José Dias



JOMAR NOS STATES VISITOU A ELLICOTT

O economista Jomar Alecrim, que supervisiona a elaboração do projeto para implantação de uma fábrica de dragas no Rio Grande do Norte, esteve durante 26 dias nos Estados Unidos, em Baltimore, visitando a maior indústria de dragas do mundo, a Ellicott, exatamente com o objetivo de colher informações técnicas. A fábrica de dragas para o RN já tem carta consulta aprovada pela SUDENE e representará investimento superior a Cr\$ 50 milhões. Lideram o grupo empreendedor os srs. Mauro Vilarim Meira e Sérgio Brito, associados a um poderoso grupo internacional. A fábrica será localizada em São José de Mipibu, onde já foi adquirido terreno. O projeto prevê a produção de 10 dragas por ano, que serão destinadas ao mercado sul-americano. O nome da indústria será EMIBRASA — Empreendimentos Mecânicos Industriais Ltda.

INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES FEMININAS VAI À SUDENE

Hemetério Gurgel já encomendou à INDUPLAN a elaboração de um projeto que será encaminhado à SUDENE objetivando a implantação em Natal da primeira indústria de confecções femininas. Trata-se da TOPVEST Artefatos de Tecidos S/A, que deverá exigir investimentos superiores a Cr\$ 4 milhões. Afirma Hemetério que a TOPVEST tem condições de funcionar dentro de mais alguns meses, independentemente da sua aprovação pela SUDENE. A localização dessa indústria é nas proximidades da fábrica de etiquetas SITEX, também pertencente ao grupo Hemetério Gurgel.

WANDICK LOPES PREMIADO COM VIAGEM À EUROPA

Por haver alcançado o primeiro lugar em vendas de tratores das marcas FIAT e VALMET em 1972, em todo o Nordeste, Wandick Lopes, diretor da Comercial Wandick Lopes S/A, recebeu dos fabricantes dessas máquinas o prêmio de uma viagem à Itália e à Finlândia, para visita às matrizes dessas grandes indústrias internacionais. Wandick viajou em meados deste mês, devendo regressar a Natal em outubro.

ILNASA EQUIPA POSTOS DE VENDA

Investindo Cr\$ 150 mil na compra de geladeiras especiais, a ILNASA parte agora para equipar mais 70 postos de revenda de leite pasteurizado, localizados em mercearias, padarias e supermercados de Natal. A iniciativa tem como razão principal assegurar ao consumidor um produto rigorosamente conservado e sadio. Por outro lado, máquinas para a fabricação de yogurte já foram também compradas pela ILNASA que, tão logo seja superada a atual crise no abastecimento do leite, passará a fabricá-lo em larga escala.



ASSESSORIA DE GEISEL INTERESSADA NO PROJETO DO CAMARÃO

Arimar França, presidente do Banco de Desenvolvimento, recebeu da assessoria técnica do futuro presidente Ernesto Geisel a solicitação de que lhe fosse encaminhada uma cópia do projeto de criação de camarão em catiweiro. Soube-se que ao tomar conhecimento da experiência que está sendo posta em prática no Rio Grande do Norte, o general Geisel demonstrou curiosidade em conhecê-la. Daí o pedido recebido pelo BDRN. A cópia já seguiu.



Edmilson Alves

EDMILSON CRIOU A BOUTIQUE MASCULINA

Edmilson Alves de Souza, proprietário da loja Mustang, regressou de mais uma viagem ao Sul, onde efetuou compras. Edmilson é o pioneiro na implantação da boutique masculina em Natal, vendendo sempre a última moda em roupas, calçados, cintos e bolsas. A Mustang, loja decorada com muito bom gosto e requinte, foi também a primeira loja a experimentar o expediente noturno, funcionando nas sextas-feiras até às 22 horas. Lá, o cliente, além do ar condicionado, de uma dose de uísque ou licor, encontra sempre artigos de alta categoria.



2-0706

**O TELEFONE
DA REVISTA
RN—ECONÔMICO**

Você pode utilizá-lo a qualquer hora para solicitar assinatura (Cr\$ 40, por ano) ou para reservar espaço para o anúncio de sua empresa.

editora rn-econômico ltda.

Rua Princesa Isabel, 670 - NATAL (RN)



NEVALDO ROCHA

Entrevista Exclusiva para RN-ECONÔMICO. Reprodução Proibida.

“O QUE É BOM PARA A GUARARAPES É BOM PARA O RN”

Nevaldo Rocha, 46 anos de idade, Diretor-Presidente das Confecções Guararapes S/A, é hoje o homem mais rico do Rio Grande do Norte. Nascido em Caraúbas (RN), fugiu de casa aos 13 anos, premido pela pobreza. Tem apenas o curso primário. Mas comanda com segurança a maior indústria de confecções do Brasil, dando emprego a quase quatro mil pessoas. Nesta entrevista exclusiva à RN-ECONÔMICO, Nevaldo Rocha conta a sua vida, fala dos seus negócios, dos seus planos para o futuro e dos seus problemas de hoje.



“Julgo-me um excelente potiguar: um cara que nunca enganou ninguém, que trabalha muito e que dá empregos”.

Naquele dia de 1941 quando o Interventor Rafael Fernandes chegou em casa, depois do expediente no palácio, encontrou um problema certamente diferente dos que estava habituado a enfrentar desde quando assumira o governo do Rio Grande do Norte por determinação federal: o seu tio Costinha Fernandes lhe apresentava um menino franzino, raquítico, e lhe contava uma história que o Interventor ouviu com um sorriso, embora algo admirado. O menino fugira de sua casa, em Mossoró, dizendo aos pais que ia para Caraúbas onde tinha parentes, mas em vez disto tomou o caminhão e veio para Natal. Com uma única idéia na cabeça: falar com o Interventor e lhe pedir um emprego. Ele achava que o Interventor era uma espécie de dono do mundo e poderia resolver o seu problema, que era pobreza.

Esse menino era Nevaldo Rocha, que pode ser dito hoje o mais bem sucedido homem de empresa do Estado, um dos poucos money maker (como ele gosta de se qualificar) da região, diretor-presidente das Confeções Guararapes S/A — a maior indústria de confeções do país que este ano terá um lucro líquido superior a 45 milhões de cruzeiros, ou a 7 milhões de dólares, como ele gosta de ressaltar.

COMEÇO DA HISTÓRIA

Com treze anos de idade ele chegou a Natal, nas circunstâncias aventureiras que ele rememora acrescentando que, saindo de Mossoró com vinte mil réis que pediu à mãe, desembarcou aqui com apenas dez tostões, que deu a um cabeceiro para que este lhe ensinasse o caminho da casa do Interventor.

— Quando cheguei na casa do homem eu estava realmente pronto — diz ele.

Passando a dormir junto com os soldados da Polícia, no Corpo da Guarda da casa de Rafael Fernandes, o menino logo teve conseguido um emprego, quando três dias depois Costinha Fernandes apresentou-o ao judeu Moisés Ferman, dono de uma relojoaria na praça Augusto Severo, 77.

— Foi a maior experiência da minha vida — diz Nevaldo Rocha. Ao cabo de alguns anos ‘seu’ Moisés me ensinou tudo da difícil arte de comerciar. Quando ele decidiu se transferir para Recife, me deu condições de iniciar minha carreira, vendendo-me o ponto. Vendendo-me — note bem — pois como um bom judeu, não dava nada a ninguém. O que ele realmente me deu de graça foram os ensinamentos, que eu não troco por todos os pontos do mundo.

Nevaldo relembra os fatos que marcaram o início de sua vida e de sua empresa com a mesma frieza com que manipularia, certamente, os números de uma opção rentável numa transação comercial. Ele não é um homem calculista, mas é muito ciente e consciencioso do que faz e do que diz. Ele próprio se autocalifica positivo, claro e franco, doa em quem doer. E tanto isto é verdade que se poderá entrever frieza em seus gestos e na sua feição que raramente se contrai. Ele não é político, não tem a menor preocupação de agradar a quem quer que seja, não sabe ser amável. Só pensa na sua indústria. Tudo isto decorre, como ele mesmo afirma, do fato de ser um mártir, um obsecado, um quase escravo da sua atividade, da sua empresa.

A indiferença, pois, não é estudada, mas oriunda de toda uma gama de preocupações e encaminhamento de soluções, que ele tem enfrentado ao longo de vinte e seis anos de existência do seu negócio, iniciado no mês de fevereiro de 1947 quando,

adquirindo o ponto de Moisés Ferman, abriu no local uma pequenina loja que vendia de tudo, de guarda-chuva a perfume, de bijouteria a camisa.

UMA LOJA, UM SONHO

— Hoje, porque eu não preciso... Mas, eu era terrivelmente amarrado. Eu às vezes sentia fome, sentia vontade de comprar alguma coisa, mas me controlava e juntava o dinheiro. Eu ganhava uma miséria mas por menos que eu ganhasse, eu economizava.

Acostumado a poupar desde o primeiro dia em que obteve o seu primeiro emprego, Nevaldo Rocha juntou na Caixa do Professor Ulisses de Góis 42 contos de réis, dinheiro que lhe permitiu comprar o seu primeiro negócio. Com apoio do pai e do seu irmão Newton, cada um entrando com 10 contos, Nevaldo pôde comprar o ponto de Moisés Ferman. A essa altura, uma loja da rua Dr. Barata estava em liquidação e ele adquiriu lá boa quantidade de mercadoria. Na pensão onde morava (Pensão Rio Branco), adquiriu de um viajante muita coisa em bijouteria. E a loja abriu, depois de ter servido apenas para as dúvidas dos irmãos Rocha, que olhavam as prateleiras vazias e se portavam como crianças diante de um brinquedo fantástico.

— Não fracassamos porque tivemos garra — diz Nevaldo: Garra é uma coisa muito importante. A vontade de vencer é tudo. Se uma pessoa queria comprar um vidro de brilhantina e morava no Alecrim, nós íamos lá, levar. Um cliente não precisava entrar em nossa loja; bastava passar em nossa porta e nós o botávamos para dentro. E depois, havia a economia...

Com o nome de A Capital, a loja foi crescendo. E em 1949, já segue



“Jamais serei um capitalista. Sou um profissional. Só quando me aposentar, aos 65 anos, poderei parecer um capitalista e usufruir o dinheiro que ganhei”.

com 21 anos de idade, Nevaldo Rocha conseguia realizar então o maior sonho de sua vida, depois daquele velho sonho de conhecer o Governador e lhe pedir um emprego: ir aos Estados Unidos. Porque convivera muito com os americanos, no tempo da guerra, quando trabalhava com Moisés Ferman e vendia jóias em Parnamirim, chegou a aprender inglês. E porque via que os americanos eram geralmente endinheirados, concluiu que nos Estados Unidos poderia enriquecer também.

A VIAGEM AOS ESTADOS UNIDOS

A Capital já era uma firma sólida. Foi então contratado o seu primeiro empregado, o garoto Lupércio, hoje um dos diretores das Confecções Guararapes S/A. E Nevaldo pôde se ausentar da loja.

Na companhia de um pastor protestante americano, Nevaldo Rocha desembarcou em New York, indo em seguida para Newport New, na Virgínia, e terminou matriculado num colégio da Carolina do Norte, aprendendo inglês e história dos Estados Unidos. Mas o dinheiro estava curto e Newton não conseguia lhe enviar mais, por conta das dificuldades de câmbio, na época. Ele só teve um caminho a seguir: o da volta. Passara três meses fora e quando chegou concluiu que tinha de voltar de novo, pois não aproveitara a viagem.

Dois anos depois, surgiu nova oportunidade. Com um pouco mais de dinheiro no bolso, Nevaldo desembarcou em Miami e comprou passagem em ônibus especial para percorrer os Estados Unidos coast-to-coast. Em cada cidade que chegava, deixava a mala na estação, ganhava a rua, visitava lojas, analisava mercadorias, via a disposição ambiental e ia anotando tudo, enchendo cadernetas e mais cadernetas. Por sinal,

ainda hoje preserva a mania de andar com um memo book e anotar tudo que lhe vem à mente, em termos de idéias novas e de sugestões para os seus negócios. Nevaldo visitou 17 cidades importantes e quando retornou a Miami, no fim da vilegiatura, estava com uma idéia fixa: iria negociar com confecções e tentaria montar uma cadeia de lojas, como a da National Shirt Shop (então a maior cadeia de lojas de confecções na América, com 104 lojas, ainda hoje existindo, com 260).

OS PROBLEMAS DA VOLTA

Quando chegou a Natal encontrou o irmão Newton em franco progresso. A Capital tinha inclusive uma filial no Grande Ponto. Mas as suas idéias sobre negócios conflitaram com as do irmão e só tiveram um meio de não se chocarem: desfazer a sociedade que os unia.

Com Cr\$ 500,00 — dinheiro correspondente à sua parte na firma — Nevaldo foi para Recife, pois achava que confecções era uma indústria do alfalto, de grandes cidades, como acha até hoje. Lá, alugou o primeiro andar de um velho prédio da rua Nova, comprou fiado seis máquinas de costura Singer e iniciou o negócio de fazer camisas. Tinha contratado um cortador e os modelos era ele mesmo que determinava, depois de uma rápida olhada nas revistas de moda. O negócio floresceu rapidamente e logo duas importantes camisarias de Recife se tornaram clientes das modestas Confecções Guararapes: a Camisaria Paris e a Camisaria União. A sua meta naquele primeiro ano era poder fabricar 80 camisas/dia, o que foi conseguido.

Hoje, as Confecções Guararapes S/A, em Natal e em São Paulo, têm uma produção diária de 40 mil camisas e calças!

LOJAS SETA PARA HOMEM

Ainda persistia na mente de Nevaldo Rocha a criação de uma cadeia de lojas, no modelo da National Shirt Shop. Para isso, ele se associou a Estevam Moura e Wilson Calado (ambos de Recife, o primeiro, hoje, sendo gerente do sistema franchise da Guararapes, em São Paulo) e partiram para a instalação das Lojas Seta, em todo o Brasil. Corria o ano de 1953 e as primeiras criadas foram as de Recife e João Pessoa.

Newton Rocha voltava a se integrar à organização e as três lojas A Capital então existentes em Natal se transformaram também em Lojas Seta, para as quais Nevaldo tinha, inclusive, criado o logotipo, que ainda persiste apesar da cadeia de lojas não fazer mais parte da sua empresa.

A seguir, foram abertas lojas em Campina Grande, Maceió, Mossoró, Fortaleza, Belém e Manaus. E os negócios corriam tão bem que se fez mister a unificação de todas as empresas, para centralização dos interesses. Foi então que surgiram as Confecções Guararapes S/A, por volta de 1955.

DINARTE MARIZ ACREDITOU EM NEVALDO

A partir daí Nevaldo começou a pensar em transferir a fábrica de Recife para Natal, desde que o Governo do Estado desse isenção de impostos. Newton ficou encarregado de procurar Dinarte Mariz, então Governador, para tratar do assunto. Dinarte entendeu bem a coisa e deu, sem problemas, dez anos de isenção do IVC (Imposto de Vendas e Condições). Ainda hoje, quando Nevaldo se encontra com Dinarte, este diz, com humor, que gostaria de ter dado 25 anos e não apenas 10, para seguir



“Quando os homens chegam ao governo, passam a querer entender de tudo, principalmente de negócios. Chegam a querer entender da Guararapes mais do que eu”.

que a Guararapes nunca tivesse de se dividir e abrir outra fábrica fora de Natal, como ocorreu em 1970, indo para São Paulo por conta de problemas com o Governo do Monseñor Walfredo Gurgel, que se negou até a última hora a garantir a isenção.

Nevaldo explica porque queria a isenção de impostos:

— Quando eu voltei dos Estados Unidos pela segunda vez, com a idéia fixa de me meter no negócio de confecções, eu sabia que confecções era uma indústria do asfalto. Só se desenvolve nos grandes centros, perto das fontes de produção de matéria prima e do grande mercado consumidor. Por isso, deixei meu irmão aqui e fui instalar a Guararapes em Recife. Para vir para Natal eu precisava de ter a chamada compensação de localização, ou seja, meios de produzir mais barato. E isto só seria possível com a isenção de imposto.

Quando a Guararapes se instalou em Natal tinha um capital de Cr\$ 50 mil. Oferecia 130 empregos diretos. Hoje oferece 2.200 em Natal e 1.300 em São Paulo. E dentro de um ano mais, oferecerá em Natal 3.500 empregos, desde que continui recebendo incentivo do Governo. Porque se não conseguir, a expansão ocorrerá na fábrica de São Paulo.

NEVALDO SÓ TRABALHA 12 HORA POR DIA

Só quando a Guararapes estava implantada, consolidada, Nevaldo Rocha arranhou tempo para namorar. Casou e tem três filhos, que considera certinhos, estudiosos e meninos que não dão trabalho, o mais velho com 15 anos. Julga-se um homem felicíssimo com a família.

Hoje, Nevaldo é um homem que trabalha somente 12 horas por dia (sai de casa às 8 da manhã e volta

às 8 da noite); que se considera anti-social (“não faço visitas, não vou a clubes, nem mesmo conheço o Castelhão, pois também não gosto de futebol”); que almoça na própria fábrica (a comida vai de casa, em marmita); que apesar de só ter o curso primário, lê muito, principalmente as seções econômicas das revistas americanas (Times, Newsweek, Business Week, Fortune). Ele passa a maior parte do seu tempo em São Paulo (“porque lá é o centro abastecedor, é onde oriento as compras”) mas vem periodicamente a Natal. Possui apartamento nos Estados Unidos, exatamente na Miami de seu primeiro descortinamento do mundo dos negócios, onde está também a sede da sua Guararapes of America, uma firma que controla as exportações das fábricas do Brasil. E bem próxima da loja que a empresa mantém na Cidade do México.

Em Miami, Nevaldo passa o que ele chama de férias e o que os seus filhos pensam que são férias. Na verdade, Nevaldo quando se ausenta dos seus negócios no Brasil e vai passar uma temporada em Miami, vai observar, procurar novos negócios, criar condições para a expansão da sua indústria. E os meninos vão aprender inglês, pensando que vão de férias. Nevaldo acha muito importante que os seus filhos aprendam inglês.

Ele tem um pensamento formado sobre tudo o que se relaciona com o seu negócio e não tergiversa um só momento quando se trata de expor os seus pontos de vista sobre Guararapes. E ele não nega que, ultimamente, anda meio desencantado com um clima de desconfiança que existiria no Rio Grande do Norte, em relação à sua empresa. Trata-se da questão da dedução de ICM para investimentos, que ele considera ponto pacífico para que a Guararapes cres-

ça no Estado, mas que alguns setores do Governo ainda relutam em assim considerar.

MAIS CINCO ANOS DE ISENÇÃO

A euforia da implantação da Guararapes no Rio Grande do Norte provocou o natural crescimento da empresa, com o suporte indispensável da isenção de impostos. A fábrica aumentava sempre a produção; mais e mais empregos eram oferecidos; a marca Guararapes era uma garantia em confecções; e as vendas começaram a crescer, atingindo principalmente o Sul do país.

Concomitantemente, o grupo se desfazia das Lojas Seta, para se dedicar com exclusividade à fábrica. Por essa época, faleceu Newton Rocha, um homem que aparentava uma saúde a toda prova. Nevaldo fala sobre o acontecimento:

— Foi realmente um grande choque. Newton morreu de um colapso. Tinha ido à praia de manhã. Almoçou bem. Não tinha quem dissesse que ele ia morrer logo depois. A morte de Newton abalou emocionalmente a estrutura de toda a empresa, que pagava o ônus sentimental da grande luta vitoriosa.

Os dez anos de isenção dados por Dinarte Mariz iam chegando ao fim e nova luta se ensaiava na mesa de reunião da diretoria da empresa: era preciso prorrogar o benefício fiscal, para que a Guararapes continuasse tendo alta rentabilidade e para que fosse compensado o fato da localização da fábrica numa área de difíceis escapes de produção ou acesso de matéria prima.

Diz Nevaldo:

— Quando os homens chegam ao governo, passam a querer entender de tudo, principalmente de negócios. Chegam até a querer entender mais

segue



“O governo tem obrigação de incentivar a Guararapes. Se não assegurar os benefícios fiscais que pedimos, terminaremos por nos transferir. Não conservaremos em nossas mãos nenhum negócio antieconômico”.

de Guararapes do que eu. Já disse e repito: sou um money maker (fazedor de dinheiro) e um money maker jamais aceita ter em suas mãos um mal negócio. Se começássemos a ter aqui um tratamento igual ao de São Paulo, então isto aqui passaria a ser um mal negócio. Quando terminou o prazo de dez anos de isenção e nós procuramos o então Secretário da Fazenda, José Daniel Diniz, nós dissemos isto a ele. Mas ele só fazia ouvir e calar. Então, começamos a implantar a Guararapes de São Paulo, sem dizer mais nada a ninguém. Depois, quase dois anos depois, quando a indústria em São Paulo já era um fato, foi que o Governo resolveu dar isenção. E nós só permanecemos aqui por isso. Parece que os homens do governo sentiram que negar a isenção a nós, quando se dava isenção a outros, seria um risco político. Aí deram mais 5 anos de isenção, que terminou em 31 de dezembro do ano passado.

O PROBLEMA DA ISENÇÃO HOJE

— Eu diria que quando um homem chegasse ao governo, ele deveria dar condições ideais para o trabalho do empresário, criar um clima favorável ao crescimento das empresas e depois dar as costas. O clima favorável de que falo, por exemplo, é, primeiro, um clima de confiança: quando o governo prometer dar qualquer coisa ao empresário, deve dar mesmo. Não existe nada pior do que uma promessa vaga, pois ela gera desconfiança. O governo não pode mentir.

Nevaldo faz essas divagações recordando a forma de agir dos governos. Diz ele que as isenções da Guararapes terminaram em 31 de dezembro do ano passado e até agora ele, objetivamente, não sabe em que pon-

to se acha a questão dos novos incentivos solicitados. Sabe apenas que tem uma promessa de receber 48% do ICM pago por sua empresa, de abril para cá, mas que não recebeu nenhum centavo. Esses 48% são depositados quinzenalmente à conta do Banco de Desenvolvimento e já somam hoje mais de 2 milhões, que o BDRN ainda não devolveu, apesar de ter havido um acerto de que essa devolução seria também feita por quinzena.

Nevaldo não gosta de pedir favor. Alirma ele que quer apenas os seus direitos. Se a lei lhe dá 48% de dedução do ICM para investimentos, então que ele realmente receba de volta esse percentual, sem precisar de estar indo à procura de quem quer que seja para pedir essa devolução, como quem pede um favor.

Quando alguém pondera que a Guararapes tem uma espécie de obsessão pelas franquias oficiais, pelos benefícios tributários, Nevaldo Rocha responde francamente, homologando sua idéia fixa sobre a questão:

— O que nós queremos o governo tem obrigação de dar. Nós queremos a diferença para justificar, para contrabalançar as desvantagens locais. Do contrário, tudo irá se esvaziando e nós não poderemos ficar em Natal. Terminaremos por nos transferir, pois não podemos conservar em nossas mãos nenhum negócio antieconômico. Eu não tenho nada contra o Estado. Pelo contrário, sou muito bom potiguar. Sem nenhum exagero, me julgo um dos melhores potiguares: um cara que nunca enganou ninguém, que trabalha muito e que dá empregos. Agora, nós sabemos onde temos a cabeça. Não estamos fazendo nada contra o Rio Grande do Norte, mas em defesa de nós próprios. E se alguém disser que eu estou querendo muito do Estado e dando muito pouco em

compensação, eu sugiro: me diga quem dá mais do que eu. Cite um potiguar que dá mais emprego no Rio Grande do Norte do que eu. Cite uma empresa maior do que a nossa. Eu me julgo um bom potiguar e não me troco por nenhum político, em termos de civismo, de amor à terra.

E Nevaldo chega ao auge do desabafo, quando assinala:

— Lamento profundamente que os governos locais sempre estejam à procura de investidores de fora quando há um potiguar já instalado aqui, que este ano vai ganhar Cr\$ 45 milhões e está sujeito a investir esse dinheiro longe daqui, por falta de incentivos. Por que se deixa esses recursos serem investidos noutra cantada? Será que Cr\$ 45 milhões em um ano não é muito dinheiro? E, por que, em vez de dar isenção a nós que somos daqui, se dá isenção de 100% do ICM a qualquer galego ou a qualquer turco lá da rua 25 de Março (São Paulo), mais terreno e participação acionária, para que ele traga uma indústria têxtil para cá? Basta que seja uma indústria têxtil, e pronto. Isso eu não entendo. Eu acho que o Estado precisa é de indústria, seja de que ramo fôr. Por sinal, acho que é muito melhor para o Rio Grande do Norte a indústria de confecções do que uma fiação, por exemplo. Também acho que nunca haverá a tal integração do têxtil aqui. Isso é uma utopia. É falta de conhecimento de causa. Os técnicos que disseram isto ao Governador não sabiam o que estavam dizendo. Sempre haverá o cruzamento natural: a confecção daqui continuará comprando tecido em São Paulo e a tecelagem de São Paulo sempre continuará comprando algodão e fios onde quer que existam.

segue



“Acho que nunca haverá a integração do têxtil aqui. Isto é uma utopia. É falta de conhecimento de causa, Os técnicos que disseram isto ao Governador não sabiam o que estavam dizendo”.

UMA QUESTÃO VITAL

Com o fim da isenção conseguida a duras penas no Governo passado, recomeçava a luta por um novo período. A época coincidiu com a reformulação da política de isenções, determinada pelo Governo Federal, e os governos estaduais se eximiram da responsabilidade de poder ou não conceder 100% de isenção, ficando porém a possibilidade de poderem oferecer um teto máximo de 60%, para reinvestimentos, de acordo com as conveniências de cada Estado.

O início de 1973 deu ao Governador Cortez Pereira esse problema para resolver. No clímax da discussão em torno do assunto (mais isenções para a Guararapes) Nevaldo Rocha, em entrevista ao RN-ECONÔMICO, se referia não à sua, mas a uma outra empresa de confecções do Estado que no ano anterior havia alcançado um lucro de Cr\$ 1,2 milhão por estar isenta do ICM, e que teria de pagar Cr\$ 1,5 milhão de imposto, caso não o estivesse. Com isso, ele provava que era impossível trabalhar sem isenção.

E Nevaldo fala sobre o encaminhamento do problema ao Governo:

— Nós fizemos um acordo com o Governador para que o Estado desse 60% de isenção, isto a partir de janeiro de 1973. No entanto, porque a lei que estabelecia isto só foi aprovada em abril, sem efeito retroativo, o acordo vigorou a partir daí. Mas, então, criou-se outro problema: havia a parte da prefeitura, ou seja os nossos 60% de isenção seriam tirados de apenas 80% do ICM, pois o município teria de ficar com os seus 20% desse tributo. Assim, a rigor, em vez de 60% nós ficamos com 48% de dedução, que deveriam voltar para nós, livres e desimpedidos. A prefeitura, se quisesse, também po-

deria nos dar isenção, mas deixemos isto de lado. Estamos conformados: vamos receber os 48% de volta! Mas, o que ocorre? Esses 48% não nos são devolvidos. Com isto nós não nos conformamos de maneira nenhuma.

A GUARARAPES REINVESTE TUDO

Hoje, as Confecções Guararapes S/A têm um capital registrado de Cr\$ 76,5 milhões e faturamentos previstos de Cr\$ 225 milhões (Cr\$ 150 milhões em Natal e Cr\$ 75 milhões em São Paulo). A folha de pagamento dos 2.200 empregados da fábrica de Natal é de Cr\$ 750 mil, mensais, agora honorários da diretoria e obrigações sociais e previdenciárias. Trinta e oito representantes em todo o país manobram cerca de 150 vendedores. Os vendedores formam a classe privilegiada da empresa, alguns ganhando até Cr\$ 50 mil, por mês. Com apenas um detalhe: eles são responsáveis diretos pelas vendas que fazem. Se o cliente der bolo, quem perde é o vendedor.

Está previsto para este ano um lucro líquido de Cr\$ 45 milhões, diz Nevaldo. E esse dinheiro, como ocorreu também nos anos anteriores, será totalmente reinvestido na empresa. Aqui ou em São Paulo.

Ele também acha que a propensão da Guararapes, dentro de bem pouco tempo, será diversificar as suas atividades. Não mudar de ramo, efetivamente, porém partir para atividades correlatas. E pondera:

— Uma empresa que hoje ganha Cr\$ 45 milhões por ano, a continuar assim ou ganhando sempre mais, como é de se esperar, dentro de dez anos terá no mínimo Cr\$ 450 milhões para investir. E então? Uma firma com Cr\$ 450 milhões não pode ser uma indústria confecções. Nós teremos de abraçar o setor têxtil. E isto nós pensamos fazer, mas

só na hora oportuna, porque eu não dirijo a Guararapes de fora para dentro, nem por motivações externas. Nós fazemos a conveniência da empresa. O que ocorre é que os governos querem dirigir a economia, dizendo que a gente faça isso ou aquilo. Mas, no meu ponto de vista, todas as indústrias são boas para os governos e para a comunidade. Tanto faz ser indústria têxtil como de sapatos, curtume ou confecções. E por enquanto eu só invisto em confecções, porque o certo para minha empresa é isso. Eu acho que o governo não devia estabelecer diferenças para o têxtil. O tratamento à indústria devia ser igual.

No tocante a essa possível diversificação, Nevaldo não esconde que poderia até ser plantador de algodão. Algodão ou qualquer outro empreendimento é uma questão exclusiva de opção, diz ele.

VENCER NA VIDA COM HONESTIDADE

— A honestidade é fator preponderante para o bom desempenho do homem de negócios. É possível demais se ganhar dinheiro honestamente. Eu sempre ganhei. Não tenho um funcionário que diga que lhe deixei de pagar os seus direitos. Não tive um título protestado. Sou absolutamente profissional. Jamais serei um capitalista. Só quando me aposentar, aos 65 anos, é que poderei me recolher e parecer um capitalista. Por enquanto vivo do meu salário. E nada mais.

Quando Nevaldo fez essa afirmativa, a reportagem do RN-ECONÔMICO perguntou-lhe, então, o que fazia com os dividendos das suas ações, que formam 60% do capital da empresa? Nevaldo respondeu:

— O que eu ganho, dou aos melhores empregados da Guararapes. segue



“Se disserem que estou pedindo muito ao Estado e dando muito pouco em troca, eu sugiro: me digam o nome de um potiguar que dê mais empregos do que eu”.

Diante da admiração que a resposta causou, um outro diretor da indústria, Francinélito Monte, tomou a palavra e disse:

— É verdade. Tudo o que Nevaldo ganha ele distribui ao fim de cada ano com os funcionários. O meu automóvel, um Galaxie LTD, foi presente de Nevaldo. Muitos outros empregados têm recebido carros de presente, apartamentos, casas. Nevaldo passa o ano inteiro observando o rendimento de cada um e depois dá a sua recompensa.

SE EU FOSSE GOVERNADOR...

Nevaldo Rocha acha que o Governador Cortez Pereira conversa muito com os técnicos e dirige muito a ação do seu governo pelos pareceres dos técnicos. Ele acha isso um erro. E diz porque:

— Você trocaria um empresário da minha experiência por um técnico que acabou de sair de uma escola onde só aprendeu teoria? Você sabe que a teoria na prática é outra... E porque o Governador, em vez de ouvir os técnicos, não procura ouvir empresários como eu? Será que eu também não sou técnico? Ninguém jamais me consultou sobre problemas industriais, sobre um plano de desenvolvimento econômico. Acho que o empresário tem mais a oferecer do que os técnicos. É certo que o empresário procura o técnico. Mas somente na hora de arrumar as idéias para por as coisas nos seus devidos lugares. As idéias, as grandes idéias para o desenvolvimento de um Estado como o nosso deveriam partir de um diálogo entre o governante e os empresários. Desse diálogo surgiria alguma coisa. Aí entraria o técnico para fazer a triagem da massa de informações, colocando tudo em termos de desenvolvimento tecnicamente ordenado.

E prossegue:

— Se eu estivesse na posição de Governador — o que eu posso considerar impossível — eu usaria exatamente a política adotada pelo Governo Federal para a exportação de manufaturados. Tudo o que fosse vendido dentro do Estado, pagaria imposto, porque a indústria estaria usando o Estado como consumidor. Mas tudo que a indústria exportasse estaria isento de impostos, mesmo quando a exportação fosse dentro do país. Porque aí estariam sendo carreados recursos de fora para dentro do Estado. Eu raciocinaria como se o Estado fosse um país.

SUDENE NÃO É SOLUÇÃO

Nevaldo fala sobre a SUDENE:

— Eu nunca achei que a SUDENE fosse a solução para o Nordeste. Porque o preço que custa ao Brasil um empreendimento como a SUDENE é demasiadamente caro. E se vo-

cê quiser tirar a prova dos nove, some todos os investimentos que foram canalizados para a SUDENE. Depois, verifique as empresas que surgiram da SUDENE. Pegue essas empresas, verifique os seus balanços e veja se compensou. Eu tenho a impressão que não daria 1% de rentabilidade. E isto, empresarialmente falando, é um fracasso. E a causa disso é a interferência demasiada do governo, a economia dirigida, que eu não aceito de forma alguma. Se se quisesse realmente desenvolver o Nordeste, não precisava de SUDENE nem de coisa alguma: bastava o governo dar uma isenção de IPI de 5%. Se a indústria fabricasse um produto em São Paulo pagando 10% de IPI e aqui apenas 5%, ela veria a vantagem de vir para cá e traria investimentos, know how, tudo. Porque ninguém quer sair do asfalto sem mais nem menos. Com uma isenção deste tipo, a indústria viria fatalmen-



segue



“Eu nunca achei que a SUDENE fosse solução para o Nordeste. Porque o preço que custa ao Brasil um empreendimento como a SUDENE é demasiado caro”.

te, porque se não viesse o seu concorrente viria e ela passaria a ficar inferiorizada no mercado. Essa seria a forma de desenvolver o Nordeste. A SUDENE, ao meu ver, é um fracasso. E a prova dos nove está aí. Sem falar em outros problemas, como as empresas que são verdadeiras arapucas, ou como as taxas de captação...

UM HOMEM POSITIVO

Nevaldo Rocha não tem admiração por ninguém. Não tem heróis, não gosta de jogos, de música (não sabe nenhuma música decorada), não lê romances, raramente vai a um filme e o único órgão de imprensa que lê em Natal é o RN-ECONÔMICO. Ele justifica: é o único que se preocupa com o progresso. Os outros não. Vive de casa para a fábrica. Aos sábados, em São Paulo, visita as suas cinquenta lojas. Aos domingos, almoça fora com a mulher e os filhos. Faz um pouco de ginástica e lê muito sobre economia. No mais,

só existe a Guararapes, que no Quem é Quem na Economia Brasileira aparece em segundo lugar entre as maiores indústrias de confecções do país, superada apenas pela Alpargatas S/A, que a rigor não é apenas uma indústria de confecções, como a Guararapes é.

Ainda hoje, cabe a Nevaldo a orientação sobre a criação de novos modelos, o que ele acha uma coisa muito importante. Muitas vezes, ele e Nelson — seu irmão e sócio — passam horas e horas discutindo detalhes de novos modelos, padronagem de tecidos, tipos de costura, cores, custos, etc.

Nevaldo ainda não se decidiu sobre a construção de uma casa em Natal. E alega:

— Em nossa profissão, a gente não sabe para que lado vá. Muito me agradaria morar em Natal, mas até hoje não tenho certeza se devo ficar aqui, principalmente com essa perspectiva de ter de investir em São Paulo.

O QUE É BOM PARA GUARARAPES...

— Tudo o que a Guararapes ganha, reinveste em progresso. Tudo o que eu puder fazer pelo meu negócio, eu farei. Se eu puder ganhar Cr\$ 90 milhões, não vou me acomodar com Cr\$ 45 milhões. E acho que estou certo, pois o que é o progresso da Guararapes senão o progresso da comunidade? Quem é que vai usufruir a riqueza da Guararapes? Eu sozinho não sou, pois eu não conseguiria! Ela fica na comunidade, transformada em mais empregos, em escolas, em mais prédios, em mais máquinas, em mais salários. Por isso, sem a menor vaidade, eu gosto de parafrasear Charles Wilson, que quando era Secretário do Tesouro nos Estados Unidos disse que tudo que era bom para a General Motors, era bom para os Estados Unidos. E eu digo: tudo que é bom para a Guararapes, é bom para o Rio Grande Norte!

fim



UMA LOJA ESPECIALIZADA EM DECORAÇÃO

*

ALCATIFAS

sisal da Cosibra
multipiso
milacron
bouclê de lã
bouclê de nylon

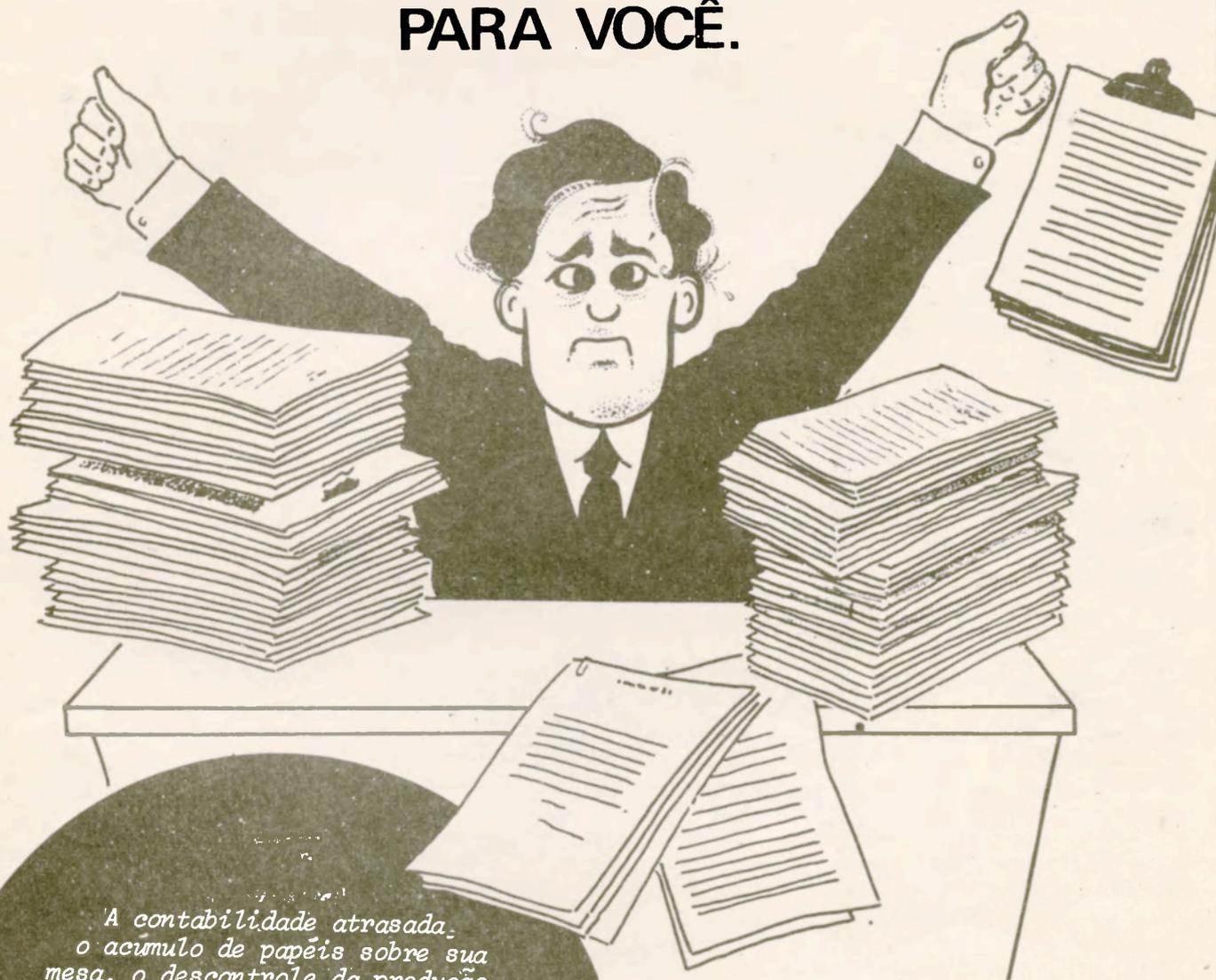
CORTINAS

grande variedade de tecidos e padrões

GRATIS: confecção e instalação. Pague tudo em até 30 meses pelo credi-TOTAL

casa Rio Decorações | A NOVA IMAGEM
Av. Rio Branco, 589

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



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

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

SISTEMA
Consultoria de
Empresas e
Processamento
de Dados Ltda.

Rua Princesa Isabel, 700
1º andar - salas 103/104
Fone 2-1922 - Natal(RN)

RN



A Caixa Econômica chega a Mossoró

Depois de 26 anos atuando no Rio Grande do Norte, a Caixa Econômica Federal parte para a sua interiorização: instala dia 30 de setembro, em Mossoró a sua primeira agência interiorana. Uma de quan-

tas poderá instalar fora da Capital do Estado, desde que comprovada a necessidade de acordo com levantamento sócio-econômico que a própria Caixa elabora. Levantamento que já determinou a abertura também de

uma agência em Caicó, o que será feito provavelmente em 1974.

Chegando a Mossoró, a Caixa Econômica vai atender a uma das mais importantes regiões do Estado: a Zona Oeste. segue

E a sua inauguração ali, em homenagem às tradições e à história do município, está acertada para a data em que o povo mossoroense comemora a libertação dos seus escravos, fato ocorrido anos antes da Lei Áurea.

A agência da Caixa Econômica vai funcionar em prédio locado. Mas, o pensamento da Gerência Geral do Rio Grande do Norte é construir o seu prédio próprio, numa próxima etapa. Afirma o sr. Manoel Newton Siminéa que isto ocorrerá porque será necessária uma área de 400 metros quadrados para que a agência funcione em toda a sua plenitude. E isto não é obtido com o prédio alugado que, no entanto, foi devidamente preparado para atender às reais necessidades de funcionamento, nesta fase inicial.

TODAS AS LINHAS

A Caixa Econômica Federal, em Mossoró, atuará em todas as linhas de crédito do órgão: financiamento da casa própria; empréstimo a servidores públicos (com desconto em folha de pagamento) e de empresas privadas; empréstimos a associações de classes e sindicatos; financiamento de automóveis e outros bens de consumo durável; hipoteca simples; operação às pessoas jurídicas (comércio e indústria) para reforço de capital de giro e investimentos fixos.

Diz o sr. Manoel Newton Siminéa, Gerente Geral, que a principal meta doutrinária, no entanto, é a poupança, vindo logo a seguir os esclarecimentos sobre o PIS (Programa de Integração Social). No primeiro caso, a Caixa Econômica desenvolverá campanha para que a poupança da população seja feita através de sua caderneta. No segundo, dirá assistência através de pessoal capacitado, sanando dificuldades por ventura (e muito provavelmente) existentes, da parte de empregados,

empregados, empresas, contadores, etc.

O PIS, por outro lado, vai operar em Mossoró, através da Caixa Econômica, com a linha especial de crédito que incentiva o aumento da produção nacional, financiando aumento de capital de giro e investimentos fixos (aquisição de maquinaria, elaboração de projetos, etc.) além do crédito direto à indústria (em especial) e também ao comércio.



Manoel Newton Siminéa

UMA AÇÃO TOTAL

Visando atingir principalmente o servidor público da Zona Oeste que comumente se desloca para Natal quando quer resolver problemas de crédito ou outros quaisquer, a Caixa Econômica vai desencadear uma ação total na região. Divulgará a sua presença nos municípios da área e facilitará, de acordo com o cadastro de cada um, todas as operações desejadas.

Oito funcionários deslocados na filial de Natal vão atender em Mossoró, sob a gerência de Carlos Roberto Ávila Barbosa, que antes exercia a função de responsável pelo Serviço de Processamento de Dados.

A agência de Mossoró fica subordinada à Filial de Natal,

que por seu turno é afeta diretamente à direção nacional.

A inauguração da Caixa Econômica em Mossoró ocorre no momento em que esta instituição encontra-se em franco crescimento em todo o Rio Grande do Norte. Possivelmente este mês será iniciada a construção da sede própria da Filial de Natal, à rua João Pessoa, na Cidade Alta. O projeto já está aprovado e espera-se somente a autorização para o início da obra, orçada em 6 milhões de cruzeiros.

EM MOSSORÓ

Afirma o sr. Manoel Newton Siminéa que um apoio irrestrito foi conseguido pela Gerência Geral local para a consecução da expansão da Caixa em nosso Estado: o apoio do Diretor para Assuntos da Área Norte-Nordeste, dr. Milton Rodrigues de Oliveira, que por sinal estará presente a Mossoró no dia 30, com os seus assessores especiais. Esse apoio veio também da parte do Presidente da CEF, Prof. Gianpaolo Marcello Falco, que incentiva sempre todos os planos de desenvolvimento das Filiais, reconhecidas as viabilidades dos projetos. Do empenho dos dois, está dependendo agora o começo da construção da sede própria de Natal.

A inauguração da agência de Mossoró no dia 30 de setembro foi determinada em atendimento ao apelo feito pelo prefeito Dix-huit Rosado, para que coincidissem com o extenso programa festivo do dia. Da solenidade inaugural constará bênção religiosa pelo bispo da Diocese de Mossoró, Dom Gentil Diniz, corte da fita simbólica e coquetel aos presentes.

O Gerente Geral Manoel Newton Siminéa se fará presente com altos funcionários da Filial e logo na segunda-feira a agência mossoroense estará aberta ao público.

fim

O SAL PRECISA DA FERROVIA

Se não para atender à demanda de 450 mil toneladas de sal, anualmente necessárias ao consumo da pecuária das regiões Centro e Centro-Oeste do País, mas pelo menos para poder continuar transportando 680 toneladas do produto, em cada trem do sal que parte do Rio Grande do Norte para aquelas regiões, o ramal ferroviário Macau — Natal justificaria plenamente a sua permanência no Plano Nacional de Viação e Obras Públicas. Esse ramal e o Mossoró — Souza (entre o RN e a Paraíba) estavam na pauta de erradicação da Rede Ferroviária, tidos como anti-econômicos. Tratava-se evidentemente, de um mal entendido ou da falta de movimentação por parte das pessoas imediatamente ligadas ao assunto e se por acaso houvesse ocorrido a extinção, não apenas o nosso Estado perderia: como se iria transportar a produção prevista para a próxima safra, mesmo considerando que em abril de 1974 já estará em atividade o porto-ilha de Areia Branca — o famoso Terminal Selineiro, TERMISA?

A nossa produção está estimada em três milhões de toneladas, para a safra 1974/75 e a TERMISA, no seu primeiro ano de funcionamento, poderá escoar apenas um milhão. Com toda a sua capacidade em funcionamento, só colocará nos navios que chegarem ao porto-ilha, 1,5 milhão de toneladas do produto. E o restante, como se escoará do parque salineiro potiguar para os centros consumidores?

Quando a bancada potiguar no Senado e na Câmara lutou para incluir os dois ramais no Plano Nacional de Viação e Obras Pú-

blicas, através da ação principalmente dos deputados Vingt Rosa e Antônio Florêncio de Queiroz (a que se juntou o interesse de lideranças políticas e empresários das regiões interessadas) foi demonstrado justamente o que o transporte ferroviário representa no fluxo da produção salineira, não houvesse ainda em Mossoró a possibilidade do transporte de cimento, agora que lá funciona a fábrica Itapetinga. E se não venceu o bom senso, sobressaiu ao menos a lógica, pois os dois ramais representam para a RFFSA frutos certos a serem colhidos no mercado de transporte, considerando-se o potencial da indústria salineira que se desenvolve nas regiões de Grossos, Mossoró Areia Branca, Macau, Pendências e Guararé.



Marco Aurélio Cavalcanti

MUITO MAIS BARATO

O diretor da RFFSA no Rio Grande do Norte, engenheiro Marco Aurélio Cavalcanti, sempre foi um dos mais interessados demonstradores da viabilidade do transporte ferroviário em nosso Estado, partindo principalmente da necessidade de escoamento da produção salineira. Para justificar seus pontos de vista ele chega aos cálculos corretos e de tanto estudar o assunto ou participar de reuniões para discutir a questão, já está se transformando num entendido em produção de sal, pelo menos no que esse setor da vida econômica do Rio Grande do Norte representa, em termos de atendimento à demanda dos centros consumidores.

Ele diz que em 1972 partiram de Mossoró para Minas Gerais e Goiás, 39 composições, que gastaram uma média de 14 a 17 dias entre o ponto de partida e o de entrega. Cada composição (uma média de três por mês) saiu com 18 vagões e 680 toneladas líquidas de sal.

E depois, diz ele, o transporte pela ferrovia sai consideravelmente mais barato. Para comprovar, chama a atenção para o quadro abaixo, pelo qual se nota, por exemplo, que a quantidade de óleo diesel que uma frota de 34 caminhões de 20 toneladas, cada um, gasta para rodar 3.400 quilômetros (38.533 litros) é muito maior que a consumida por locomotivas de 900 HP, (23.500 litros) em 4.700 quilômetros:

Meio de Transporte	Tração	Distância Km	Consumo unitário Km/litro óleo diesel	Consumo total litro	Consumo médio l/t. transportada
Rodovia (Caminhão de 20 t.)	34 caminhões	3.400	3,00	38.533	56,7
Ferrovia (Locomotivas ALCO CC-900 HP)	Dupla	4.700	0,20	23.500	34,6
	Simples *	3.040	0,40	7.600	11,2

* Com a eliminação dos pontos críticos do percurso, não haverá necessidade de tração dupla. A implantação de novos trechos reduzirá o atual percurso de 4.700 Km para 3.040 Km.

segue

O grande centro consumidor do sal potiguar é formado pelos Estados de Minas Gerais, Mato Grosso, Goiás, Bahia e São Paulo. Ali, o desenvolvimento da pecuária promove uma demanda em torno de 450 mil toneladas/ano, isto porque a criação racional do gado determina a necessidade do sal na dieta do rebanho numa proporção média de 14,6 quilos per capita, anualmente. O Anuário Estatístico de 1972 afirma que em 1970 a população bovina de apenas três Estados daquelas regiões tinha mais de 30 milhões de cabeças, ou seja:

Minas Gerais	15.080.399
Mato Grosso	9.393.896
Goiás	7.756.328

TOTAL ... 32.230.623

É por isto, diz o engenheiro Marco Aurélio Cavalcanti, que se faz necessária a integração da região salineira com aqueles centros consumidores, em escala cada vez mais rápida e eficiente, e isto só pode ser conseguido através do transporte ferroviário. Porque de outra maneira ele chega tanto mais tarde quanto mais caro, segundo demonstraram sempre os estudos feitos em torno do assunto. Até o transporte marítimo acrescenta cerca de Cr\$ 60.00 em cada tonelada transportada, e esse é, depois do ferroviário, o mais prático.

É por isto que, em vez de erradicar os ramais norteriograndenses, o Ministério dos Transportes incluiu-os nos estudos que a firma Astep está realizando, para melhorar as suas condições de funcionamento.

Já no primeiro semestre de 1973, a RFFSA local transportou em torno de 60.000 toneladas de sal, para o Centro e o Centro-Sul do País.

POR VIA MARÍTIMA

Diz o engenheiro Marco Aurélio Cavalcanti que além do transporte total por via férrea, a RFFSA tem interesse também no escoamento da produção do sal de Macau através do sistema ferrovia-navio. O sal vem de Macau para Natal de trem e daqui segue de navio, para os centros consumidores.

Este ano já foram efetuados vários embarques por este sistema e a sua praticidade é a opção seguinte à do transporte ferroviário puro e simples, depois de iniciadas



as operações da TERMISA, a partir de abril de 1974, para que toda a produção salineira do Estado se escoe.

Com relação ao Terminal Salineiro, ocorre que se trata de uma maneira de transportar sal a granel, o chamado sal grosso. O sal para consumo humano, para a indústria de chapeados e para a pecuária não tem condições de ser transportado pelo porto-ilha, porque é um produto que recebe vários tratamentos antes de ser embarcado, diz o diretor da RFFSA. Depois da trituração, cura, lavagem e dosagem com substâncias químicas (cloreto de cálcio, cloreto de sódio, cloreto de cobal e melação, segundo a destinação) ele é embalado, para posterior transporte. O sal que a TERMISA transporta vai em estado bruto e se destina à indústria de transformação, segue para beneficiamento nos outros centros.

O porto-ilha dista 22 quilômetros de Areia Branca e 46 de Macau. É uma ilha artificial destinada ao escoamento do sal das regiões circunvizinhas, com 1,24 hectares e capacidade de estocagem de 150.000 toneladas de sal a granel. Para levar o sal dos pontos de produção, a TERMISA utilizará barcos motorizados com capacidade de 520 toneladas (as chapas) cada um, e para que um barco desses seja totalmente carregado, através de esteiras, se gastará uma hora e trinta minutos. Quando o barco chega ao Terminal, o mesmo tempo será gasto pelas câmbas automáticas, que descarregarão o sal. Em abril de 1974, quando estiver começando a funcionar, o Terminal só terá condições de escoar um milhão de toneladas da produção de 3 milhões

previstas para a safra, ou seja, 2/3 de sua capacidade total, que será, posteriormente, de 1,5 milhão. O transporte do Terminal para os navios que demandarão em busca dos centros de consumo, mar a dentro, será feito por esteiras que embarcarão 1,5 toneladas/hora.

No tocante ao escoamento do sal industrializado pelo porto de Natal, diz o engenheiro Marco Aurélio Cavalcanti, há estudos para que se atinja dentro em breve cerca de 5.000 toneladas.

APENAS O TERCEIRO

Toda essa viabilidade do transporte ferroviário, com relação ao sal é ainda menor do que o do transporte do açúcar e do cimento, na região Nordeste. A 3ª. Divisão Nordeste da RFFSA tem no açúcar o primeiro produto, em volume para transporte, e no cimento o segundo, ficando o sal na terceira colocação. No entanto, em percurso, o nosso produto se coloca em primeiro lugar e faz o trajeto interregional da Rede, enquanto os outros são transportes interdivisionais.

Mesmo assim, não fosse o transporte ferroviário, e certamente o sal produzido no Rio Grande do Norte não poderia sair para a demanda certa por meios rentáveis. Acaso tivesse sido extinto o ramal Natal-Macau, restaria o transporte rodoviário, caro e ineficiente, em termos de prazo de entrega. Principalmente se considerando as grandes diminuições de percurso que as linhas férreas promovem, cortando sertões e caatingas, subindo serras e deslizando nos vales, numa corrida natural de integração. fim



VILAS RURAIS

um mundo novo e vida nova para o agricultor

Com apenas 328 dias corridos de ação, até 7 de setembro, a Companhia de Implantação de Projetos Agrícolas do Estado — CIMPARN — conseguiu um volume de realizações que hoje chama atenção não só do Rio Grande do Norte, mas de todo o Brasil. As Vilas Rurais, de um projeto no papel, foram transformados em realidade concreta, mudando a fisionomia das Serras do Mel e do Carmo.

A 300 km de Natal e a 40 km de Mossoró, o cajueiro começa a comandar a ocupação de uma área de 600 km², na região das Serras, antes quase totalmente coberta de mata virgem. O projeto de colonização ali iniciado prevê a instalação de 1.200 famílias (12 mil pessoas), em 22 Vilas dotadas de todos os serviços sociais básicos. Cada colono receberá 50 hectares, dos quais 15 serão para caju, 10 para cultura da subsistência e 25 para reserva florestal.

CONFIANÇA

Recentemente, na ocasião em que o Banco do Brasil concedeu um financiamento de Cr\$ 27 milhões à CIMPARN (Cr\$ 15 milhões já foram liberados), para aplicação nas Vilas Rurais, o Gerente da Agência Central do estabelecimento em Natal, sr. Otávio Ribeiro Dantas, fez as seguintes declarações:

— Trata-se de um projeto não apenas para um Estado, mas para a União, dada a sua amplitude. Mesmo que a experiência não viesse a atingir os fins almejados — criar uma classe média rural, uma comunidade agrícola social e economicamen-

te organizada, capaz de se integrar no processo de desenvolvimento do Estado — a simples fixação do rurícola naquela zona compensaria sobejamente o grandioso esforço que o Governo Cortez Pereira vem desenvolvendo.

Os recursos do Banco do Brasil estão sendo aplicados no desmatamento de quase 30 mil hectares de terras; construção de 385 mil metros de cercas de arame farpado; plantação de um milhão e 650 mil pés de caju com lavouras intercalares (cereais); construção de 1.200 casas residenciais para colonos (com área de 65 m² cada); aquisição de 2.200 novilhas e 1.100 animais de serviço e equipamentos agrários.

Para o Presidente da CIMPARN, sr. Antenor Madruga, a concessão desse financiamento pelo Banco do Brasil representa para a companhia que dirige a demonstração da confiança no trabalho desenvolvido pelo Governo do Estado e "um atestado do caráter de seriedade que caracteriza a política de progresso executada pelo professor Cortez Pereira".

AÇÃO

Passando "da teoria à prática", o sr. Antenor Madruga aponta alguns dados concretos da rápida e intensa ação da CIMPARN:

— As 320 propriedades que constituem as cinco primeiras Vilas Rurais já estão completamente prontas, sendo que o assentamento do pessoal deverá se dar a partir de novembro. Os futuros moradores foram selecionados entre os seis mil operários que trabalham nas Serras do Carmo



e do Mel, adotando-se a mesma sistemática de contagem de pontos utilizada pelo INCRA.

— O desmatamento da área já atingiu 24 mil hectares; o levantamento topográfico já atinge a 533 Km; e foram construídas 454 Km de estradas carroçáveis e 79 de estradas de primeira. O plantio de caju, que prevê um total de dois milhões de pés, já conta com 570 mil pés efetivamente plantados.

“É bom frisar, diz o Presidente da CIMPARN, a alta rentabilidade do projeto que, já em 1973, proporcionará ao Rio Grande do Norte um aumento na arrecadação do ICM da ordem de Cr\$ 300 mil, pois acham-se em fase de colheita a nossa produção de 35 mil sacos de sorgo (quase todo já colhido), 200 mil quilos de feijão, 400 mil quilos de algodão e 500 mil quilos de mamona”.

Até a Implantação final do projeto, a comercialização da produção das Vilas Rurais será feita pela própria CIMPARN, passando depois a responsabilidade a uma cooperativa dos colonos, a ser criada.

MODELO

Como se sabe, o custo do projeto das Vilas Rurais — hoje estudado como modelo em vários Estados do Brasil — situa-se na casa dos Cr\$ 54 milhões. Esse “custo” deverá retornar completamente aos cofres estaduais, pois — após a im-

plantação — o empreendimento terá condições de recolher, só em ICM, cerca de Cr\$ 5,5 milhões anuais.

Além disso, as Vilas Rurais proporcionarão um total de nove mil empregos diretos e indiretos, com salários superiores a três salários mínimos regionais, afóra a garantia de toda assistência aos colonos e seus familiares nos campos de saúde e educação, abastecimento d'água, energia elétrica e outros benefícios sociais.

Segundo técnicos na matéria, o Governo Cortez Pereira terá oportunidade de demonstrar ao Brasil, através do projeto das Vilas Rurais, pelo menos duas coisas: 1) a solução de sérios problemas nordestinos pode ser encontrada dentro da própria região, desde que se procure explorar racionalmente as verdadeiras potencialidades locais, as chamadas “vocações”, tanto econômicas como humanas; 2) se estimulado a alcançar melhores condições de vida, mediante orientação adequada e não paternalista, o rurícola poderá continuar no campo (ao invés de vir engrossar o rol de desempregados e sub-empregados das cidades).

COMERCIALIZAÇÃO

Quanto à comercialização de seus produtos, as Vilas das Serras do Carmo e do Mel contam com planos seguros e detalhados. A castanha e os numerosos sub-produtos da polpa do caju encontram excelentes perspectivas para colo-

cação nos mercados interno e externo. O algodão, por sua vez, alimentará as fiações que o Governo do Rio Grande do Norte pretende implantar, dentro do estímulo às potencialidades têxteis locais.

De outro lado, há poucos dias, a CIMPARN negociou a primeira produção de sorgo das Vilas Rurais com a Companhia Norte-riograndense do Fomento Agrícola (COFAN), vendendo-lhe nada menos que dois milhões de quilos de matéria-prima, a ser transformada em sua fábrica de rações, em Natal. Aliás, a COFAN adquiriu a mercadoria por preços menores que os oferecidos por Pernambuco, mas a CIMPARN preferiu servir à empresa potiguar, pois assim está servindo diretamente aos avicultores do Estado. Caso o sorgo fosse para Pernambuco, a unidade industrial da COFAN ficaria em dificuldades para adquirir matéria-prima para produzir as rações para aves, e os galeto e ovos pernambucanos chegariam ao Rio Grande do Norte por preços muito acima dos atuais.

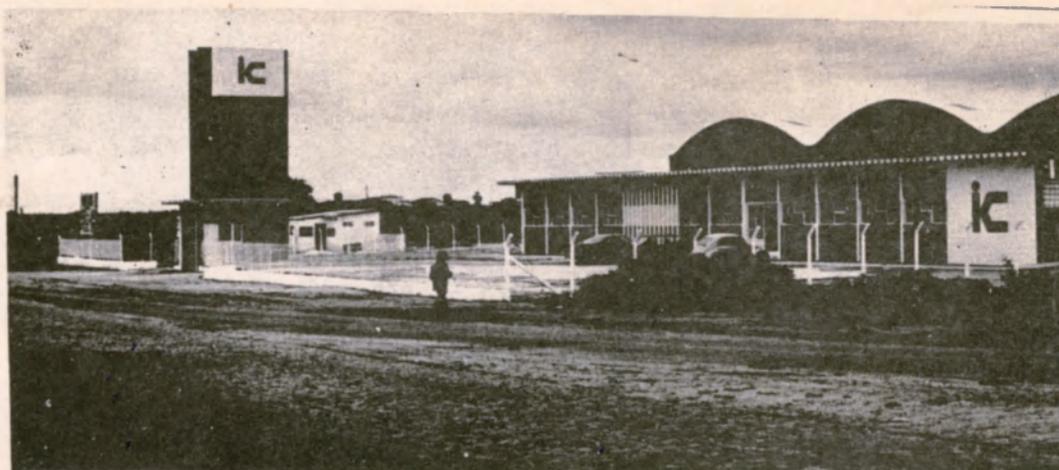
O sorgo das Vilas Rurais vêm sendo colhido mecânicamente, pela primeira vez no Estado, e estão sendo entregues à COFAN através de quatro caminhões que diariamente fazem o percurso Natal-Serras do Mel e do Carmo.

INDENIZAÇÃO

Também recentemente, a CIMPARN efetuou o pagamento correspondentes a 17 mil hectares de terras das Vilas Rurais, indenizando dezenas de ex-proprietários da área que agora passou ao Estado. Nestas indenizações foram gastos cerca de Cr\$ 1 milhão. Perto de 10 mil hectares da região são de terras devolutas.

Assim, por Intermédio da CIMPARN, o Governo Cortez Pereira leva adiante sua meta de aplicar métodos novos para a solução de velhos problemas. Procura-se beneficiar o lavrador e, ao mesmo tempo, abre-se para o Estado fontes de arrecadação adicionais, com reflexos sobre o geral da economia.

O drama dos empregados das salinas, que foram mecanizadas e liberaram grandes contingentes de mão-de-obra, forneceria uma das primeiras indicações de que a Serra do Mel poderia encerrar uma parte da solução: muitos desses trabalhadores, vindos do litoral próximo, iriam procurar novos meios de vida na região. Naturalmente como agricultores. Estudos posteriores da CIMPARN que já iniciara levantamento de possibilidades nas várias regiões do Estado, mostraram que, ali, somente uma ínfima porção de terra era cultivada: 1,2%. E as terras arenosas e de fácil penetração eram como uma seta apontando para o caju. Nada impedia, também, que se cultivassem outros produtos, em consórcio, desde que empregadas técnicas convenientes. O homem viria de diferentes municípios. E assim se fez. Hoje, as Vilas Rurais demonstram a correção de um ideal e de um projeto objetivo.



INCARTON

CENTRO INDUSTRIAL UEB

INAUGURA PRIMEIRA

FÁBRICA EM NATAL

"A Indústria Têxtil Seridó vai gerar no Rio Grande do Norte a mais integrada das indústrias: da pluma de algodão faremos o fio; do fio, faremos o tecido; do tecido, faremos as confecções masculinas e femininas, prepararemos as embalagens e poremos à disposição dessa linha de produção, nossa e de terceiros, a rede de 102 lojas Ducal, com recursos de financiamento direto ao consumidor, obtidos no mercado financeiro nacional, com a liderança do Banco Independência-DECRED de Investimentos e suas organizações especializadas"

(Palavras do sr. José Luiz Moreira de Souza,
presidente da UEB, na inauguração da INCARTON)



Dia 14 de setembro último, foi inaugurada no município de São Gonçalo do Amarante, às margens da estrada Natal-Ceará-Mirim, a INCARTON (Indústria de Cartanagem S.A.), primeira unidade do Centro Industrial que a UEB - União de Empresas Brasileiras - está implantando no Nordeste.

O conjunto total ocupa 1.634.000 metros quadrados de área, distando 3 quilômetros de Natal. Representa um investimento de 255 milhões de cruzeiros, com um faturamento anual previsto em 307 milhões e criará 2.696 empregos diretos. Além da INCARTON que produzirá anualmente 5 milhões de metros quadrados de embalagens artísticas, serão implantadas ainda as seguintes empresas: INDÚSTRIA TÊXTIL SERIDÓ S/A, INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES SPARTA NORDESTE S/A e a DUQUESA INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES S/A.

O empreendimento conta com o apoio do Governo Federal, através da SUDENE, do Governo do Rio Grande do Norte e da Prefeitura de São Gonçalo do Amarante.

O GRUPO UEB

As empresas que a UEB implanta agora no Nordeste são unidades que vão se juntar ao conglomerado já existente, de que fazem parte a DUCAL - Companhia Brasileira de Roupas; DUCAL ROUPAS S/A; BEMOREIRA - Companhia Nacional de Utilidades; SPARTA-RIO Indústria de Vestuário S/A; e o Grupo Financeiro Independência, com o Banco Independência - DECRED de Investimentos; Independência S/A - Financiamento, Crédito e Investimentos; Independência Fator S/A Corretora de Títulos, Câmbio e Valores; Independência S/A - Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários; SIGLA S/A - Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários; Fundo Independência-Apollo de Investimentos; Fundo Independência-DECRED de Investimentos; e Independência Leasing S/A, todas com sede na Guanabara ou em São Paulo.

O grupo já tem aprovadas cartas-consulta para implantação de mais duas indústrias no Nordeste: uma de bicicletas (produção anual de 300 mil unidades) e uma outra de fertilizantes, um complexo químico que se localizará em Pernambuco,

com investimento previsto de Cr\$ 400 milhões, na primeira fase.

O Grupo UEB tem como presidente o sr. José Luiz Moreira de Souza; vice-presidente executivo - Roberto Gomes da Silva; vice-presidentes - Afonso Augusto de Albuquerque Lima e Aluizio Alves.

Dentro do seu plano de expansão, o conglomerado estuda ainda a implantação da San Pedro Agro-Industrial Paraguaya S/A, no Paraguai.

PRIMEIRO PASSO

A inauguração da INCARTON no Rio Grande do Norte é o primeiro passo no caminho da conquista de Nordeste pelo Grupo UEB. Área produtora do melhor algodão do mundo, núcleo regional importante na indústria confeccionista, o nosso Estado vive a contradição de produzir a matéria prima e exportá-la, para trazê-la mais tarde, em tecidos consumidos em confeções, novamente exportados para o centro-sul do país. A UEB planejou e vai executar a "integração vertical do algodão fibra longa e das fibras de poliéster produzidos no Nordeste, aproveitando know how japonês da Shikishima Spinning Co., para produzir o tecido, na Indústria Têxtil Seridó; manufaturando em seguida as confeções masculinas e femininas na Sparta Nordeste e na Duquesa; preparando embalagens na INCARTON e fazendo das lojas DUCAL um dos polos de distribuição no mercado interno, com vantagens do financiamento ao consumidor. No mercado externo, terá como poderoso veículo distribuidor a ATAKA & CO. LTD., uma das maiores trading companies do Japão, com larga experiência internacional de comercialização de produtos têxteis, com 140 escritórios em todo o mundo e vendas anuais superiores a 4 bilhões de dólares.

Na inauguração da INCARTON estiveram presentes o governador Oortez Pereira, o superintendente da SUDENE, general Evandro de Souza Lima, o superintendente adjunto, sr. Aloizio Didier, o diretor de Departamento de Industrialização, sr. Walfrido Salmuto, o diretor-adjunto do D.I., sr. Luiz Fernando, e uma comitiva de personalidades da indústria e do comércio do Rio e São Paulo.

A INCARTON representa um investimento de Cr\$ 6 milhões, com

faturamento anual previsto de Cr\$ 11 milhões, operando com o melhor know how e os mais modernos equipamentos.

AS OUTRAS TRÊS

Ainda no município de São Gonçalo do Amarante-RN, o Grupo UEB vai instalar as seguintes indústrias: INDÚSTRIA TÊXTIL SERIDÓ S/A - que terá capital da UEB (51%) e de duas empresas japonesas (cada uma com 24,5%). O Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte, que administra o Fundo Têxtil, criado pelo Governo do Estado, também participará do projeto.

INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES SPARTA NORDESTE S/A - que vai produzir calças e camisas, sociais e esportivas, roupas completas, totalizando 3 milhões e 300 mil peças anuais, uma média de 11 mil peças diárias. A produção se destinará basicamente ao mercado interno, onde o deficit da oferta será de 50 milhões de calças e camisas, em 1975, segundo estudos feitos pela SUDENE. A Sparta será implantada nos próximos 18 meses e criará 1.100 empregos diretos, ocupando área de 80 mil metros quadrados, totalizando investimento de Cr\$ 32 milhões, com previsão anual de faturamento da ordem de Cr\$ 82 milhões.

DUQUESA - INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES S/A - que será implantada em terreno de 80 mil m². Sua produção de artigos do vestuário feminino visa fundamentalmente o mercado interno. O projeto cria 916 empregos diretos, representando um investimento de Cr\$ 46.660.000,00, e um faturamento anual estimado em Cr\$ 95 milhões.

A implantação de todos esse projetos seria inexequível se no Nordeste não existisse a SUDENE como órgão coordenador do extraordinário surto desenvolvimentista da região.

Se não houvesse da parte do Governo do Estado o apoio e a compreensão de suas estruturas administrativas e, no plano nacional, o decidido empenho do Governo Federal de mudar a multi-secular economia primária, numa atuação objetiva, poderosa, agressiva no mundo desenvolvido, cuja convivência o Grupo UEB busca após estudos, análises e projetos de implantação de viabilidade comprovada.



Líderes mossoroenses, unidos,

A Universidade Regional do Rio Grande do Norte tem apenas cinco anos de existência. Mas, nesse curto espaço de tempo, já deu mostras insofismáveis do que pode fazer em favor do desenvolvimento sócio-econômico de Mossoró, formando as novas lideranças da região e do Estado, e abrindo novos horizontes para uma juventude ansiosa em participar da construção do seu próprio futuro.

Francisco Canindé Queiroz e Silva, 31 anos, economista, professor universitário e político, é hoje o homem que, presidindo a Fundação Universidade Regional do Rio Grande do Norte (FURRN), tem levado adiante essa filosofia de trabalho, com apoio direto e imprescindível do prefeito de Mossoró, **Dix-huit Rosado**.

Agora mesmo, a Fundação se empenha na construção do seu Campus Universitário, obra que neste exercício está consumindo recursos da ordem de Cr\$ 1,6 mi-

lhão, obtidos junto ao Ministério de Educação e Cultura e à Prefeitura de Mossoró, que lhe destina 13% da arrecadação de ICM. O Campus significará uma fase nova na história da FURRN e, já a partir de outubro, para lá serão transferidos o Ciclo Geral de Estudos e a Administração Central da Universidade. Dentro de pouco tempo, os mil estudantes superiores de Mossoró passarão a conviver num ambiente exclusivamente de estudo e pesquisa.

UMA HISTÓRIA DE POUCOS ANOS E MUITAS LUTAS

Fundada em 1968, pelo prefeito **Raimundo Soares Souza**, a Universidade Regional do Rio Grande do Norte, em princípio, enfrentou os mais sérios obstáculos, principalmente os de ordem financeira. Não fora a providencial tomada de posição do então presidente do Instituto Nacional

do Desenvolvimento Agrário — **INDA, Dix-huit Rosado**, que conseguiu na esfera federal os recursos necessários à sobrevivência e à consolidação da instituição, ela não teria passado do campo do idealismo e talvez não viesse a alcançar os objetivos que hoje a engrandecem. Foi inclusive o sr. **Dix-huit Rosado** que, junto ao MEC, conseguiu recursos para construir o atual prédio da Faculdade de Ciências Econômicas.

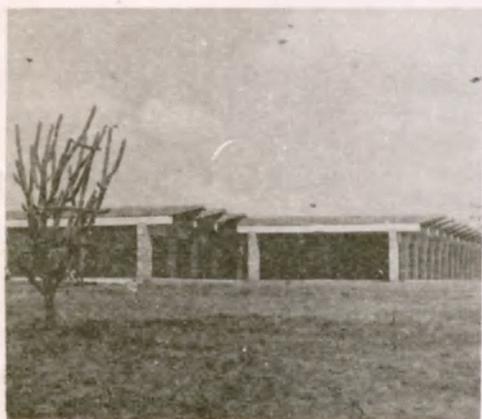
As lideranças políticas mossoroenses, sempre unidas em favor do desenvolvimento da sua região, também tem desde a primeira hora assegurado apoio integral à FURRN. E três nomes merecem ser citados como benfeitores: o falecido senador **Duarte Filho** e os deputados federais **Vingt Rosado** e **Antônio Florêncio**.

A Universidade Regional possui nove unidades, quatro das

quais já reconhecidas pelo Ministério da Educação e Cultura de Ciências. As unidades são: Faculdade de Ciências, Faculdade de Letras e Artes, Faculdade de Administração, Faculdade de Física, Instituto de Ciências Exatas (com os cursos de Matemática, Física e Geografia) e o Instituto de Ciências Econômicas (com o curso de

A IMPORTÂNCIA DO CAMPUS UNIVERSITÁRIO

O Campus Mossoró já é um exemplo de ter sido o primeiro bloco e um outro bloco no setor administrativo já feito demonstrando que será a obra de arquitetura e o campus foi dimens



constroem uma Universidade.

...idas pelo Minis-
o e Cultura: Fa-
rias Econômicas,
rviço Social, Fa-
cação e Instituto
. As demais uni-
ldade de Admi-
ldade de Enfer-
de de Educação
de Ciências Hu-
cursos de Histó-
Ciências Sociais)
Ciências Exatas
Matemática).

IA

IO

Universitário de
a realidade. ape-
ncluído apenas
de salas de aula
o destinado ao
vo. O que já es-
a claramente o
em termos de
ndeza. O Cam-
nado, na parte

didática, para receber três mil alunos, enquanto que na parte de laboratórios, para sete mil. Explica o Presidente da FURRN que o Campus é uma obra para o futuro e que, como veículo de integração entre a Universidade do Ceará e a Universidade Federal do Rio Grande do Norte, a Universidade Regional tenderá a receber, cada dia mais, pessoal docente e discente das áreas dessas universidades, como já começa a ocorrer, pois ali já existem professores e alunos procedentes da capital do Rio Grande do Norte e dos Estados do Ceará e da Paraíba.

Para implantar o Campus, tem sido de muita importância a cobertura recebida da parte do Ministro **Jarbas Passarinho**, sem a qual a obra não seria executada. O Governo do Estado, na pessoa do governador **Cortez Pereira**, também tem sempre estado presente, atendendo os apelos do

Presidente da Fundação Universidade Regional. Todos os serviços de eletricidade e de abastecimento d'água do Campus foram patrocinados pelo Governo. Outra ajuda valiosa tem sido prestada pelo DNER e pelo DER, órgãos que executaram a terraplanagem e o sistema viário do Campus Universitários, sem nenhum ônus para a FURRN.

A exemplo do Campus da UFRN, o de Mossoró foi projetado pelo arquiteto paraense **Alcyr Meira**. A sua construção se desenvolverá em três etapas distintas. E a primeira, correspondendo aos pavimentos para salas de aula, laboratórios, setor administrativo e infraestrutura, está orçada em Cr\$ 3 milhões. Usando de um artifício bem original, a construção do Campus terá seus custos bastante reduzidos: todo o material utilizado é encontrado na própria região, como pedras, toros de carnaúba (usados no teto), mármore e cimento.

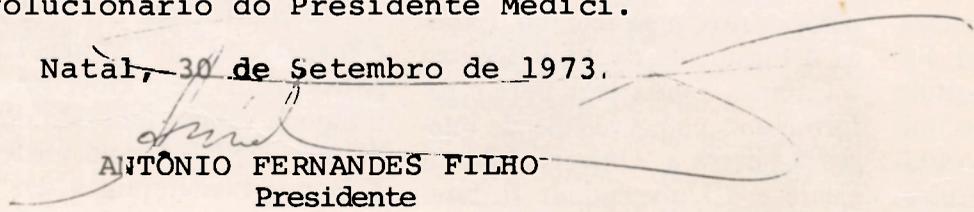
UM FUTURO A CONSTRUIR

Diante do apoio que vem recebendo de todos os setores que procura, e diante do clima de desenvolvimento que tem conseguido implantar às coisas da Universidade, **Francisco Canindé Queiroz e Silva** julga-se satisfeito. O seu trabalho tem rendido os frutos esperados. A Universidade está crescendo com otimismo, influenciando beneficentemente na transformação das estruturas sociais, culturais e econômicas da região Oeste. E as dificuldades, — principalmente de ordem financeira — que teve de enfrentar e vencer no exercício do cargo, pois a Universidade tinha dívidas superiores a Cr\$ 1,3 milhão, só fazem estimular o jovem Presidente da FURRN a lutar com maior tenacidade para alcançar as metas traçadas, que convergem todas para o engrandecimento da Universidade, instituição geradora de progresso para Mossoró e para o Rio Grande do Norte.

**SAUDAMOS A PRESENÇA
MOSSOROENSE NA LUTA
PELO DESENVOLVIMENTO**

Na data em que o povo mossoroense comemora os seus eventos históricos mais dignificantes — que foram e serão prova da grandeza de espírito — que o une e impulsiona para um futuro melhor — nós que fazemos a JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE levamos-lhe a nossa mensagem de incentivo para um desenvolvimento econômico mais rápido, à imagem do que prega e pratica o Governo Revolucionário do Presidente Médici.

Natal, ~~30~~ de Setembro de 1973.


ANTÔNIO FERNANDES FILHO
Presidente

Junta Comercial do Estado do Rio Grande do Norte

SEDE:

Rua Dr. Barata, 208 - Natal

ESCRITÓRIO REGIONAL DE MOSSORÓ:

Avenida Augusto Severo, 57 - Mossoró

OS MÓVEIS SILVAN TÊM MUITO A VER COM MOSSORÓ...

A INDÚSTRIA DE MÓVEIS SILVAN S/A participa ativamente do esforço desenvolvimentista promovido pelos que dirigem e orientam os destinos do povo do Rio Grande do Norte. Empresa que nasceu, cresceu e se consolidou em Mossoró, a SILVAN só tem um objetivo: retribuir em todas as horas o apoio recebido no passado e no presente, criando mais empregos e mais progresso para a gente mossoroense.

ESTA É A MENSAGEM DOS QUE FAZEM A
INDÚSTRIA DE MÓVEIS SILVAN S/A
NO TRANSCURSO DO 30 DE SETEMBRO.



A FARDA IDENTIFICA

A colegial, o militar, o operário quando passam na rua usando roupas comuns, são apenas pessoas comuns. Mas, quando vestem farda, aí sim, são imediatamente identificados.

Identifique também o seu pessoal e projete o nome de sua empresa. Farde os seus empregados. A DINAN Fardamentos se encarrega da confecção e também cria modelos exclusivos.

Dinan

FARDAMENTOS

Rua General Glicério, 858 - Ribeira - Fone 2-0910 - Natal (RN)



MAIS UM MINI-PREÇO

Pioneira na implantação do auto-serviço em loja de grandes proporções, em Natal, a organização **SUPER MERCADOS MINI PREÇO** inaugurou no dia 19 de setembro, a sua terceira casa em nossa capital, a segunda no bairro do Alecrim, o mais populoso da cidade. Localizado na rua Leonel Leite, 1415 (a antiga Avenida Dez) o novo super-mercado mantém as linhas arquitetônicas dos dois anteriores e possui uma área de 800 metros quadrados para vendas, e depósitos de cerca de 550m².

Como as outras lojas, o terceiro Mini-Preço tem ao lado do enorme salão que oferece cerca de 5.000 artigos ao consumidor, a sua Farmácia, a Padaria e a secção de Discos, além dos estandes de livros, revistas e periódicos.

A INAUGURAÇÃO

Falando no ato inaugural, o sr. Salles Asfora, um dos diretores do grupo, lembrou quando há quatro anos chegou a Natal, pesquisando o mercado e vendo a possi-

bilidade de instalar a primeira loja, que iria se localizar no bairro do Tirol. Referiu-se à ressonância que o empreendimento teve, da parte da população não apenas daquele logradouro, mas de toda a cidade, que acorria sempre para a nova e ampla loja, para se abastecer, num só local, de tudo que se fazia necessário à sua feira semanal.

Na verdade, a preferência demonstrada pelo natalense ao Super Mercado Mini-Preço foi tal que menos de um ano depois o Grupo Asfora inaugurava uma segunda casa, desta feita na rua Alexandrino de Alencar, no bairro do Alecrim, numa área limítrofe de vários outros logradouros.

Mas o bairro é grande e em outra sua extremidade se fazia necessária outra casa, mais ainda dada a preferência do público, que continuava coroando de sucesso o empreendimento do Grupo Asfora. Foi por isto que se tratou da instalação da loja inaugurada no dia 19 de setembro, que vai atender não apenas ao Alecrim, mas a diversos outros bairros próximos.

O Prefeito Jorge Ivan Cascudo Rodrigues, presente à inauguração, falou em seu nome e no do Governador Cortez Pereira, que esteve representado pela Primeira Dama do Estado, D. Aída Ramalho Cortez Pereira. Ele disse da satisfação e alegria que a cidade do Natal e principalmente os alecrinenses sentiam, ao receber a nova casa, almejando na ocasião que a média de um novo Mini-Preço por ano fosse mantida pelo grupo empresarial responsável pelo empreendimento. Nesse sentido, lembrou que a organização já tem terreno adquirido na avenida Salgado Filho, próximo ao Estádio Castelo Branco, onde vai construir o primeiro shopping center de Natal, uma loja que se não fecha o elo Mini-Preço nos quatro cantos da cidade, porque ainda faltariam bairros da parte sul, pelo menos dotava Natal de uma loja nas proporções que o seu desenvolvimento exige.

Referiu-se ainda o Prefeito à relação existente entre os empreendimentos do Grupo Asfora e o empenho do Governo Cortez Pe-



INAUGURADO EM NATAL

reira (e conseqüentemente da Prefeitura do Natal) de incrementar o crescimento da cidade e do Estado, através de todas as formas e por todos os meios, notadamente no setor comercial.

ALTO PADRÃO

A nova loja dos Super Mercados Mini-Preço no Alecrim oferece à população, principalmente às donas de casa, o mesmo padrão de auto-serviço das suas duas congêneres. E isto o sr. Salles Asfora enfatizou também no seu discurso, lembrando a primeira dona de casa que entrou na primeira loja, agradecendo as que a seguiram, e dizendo do empenho da organização, que no espaço de três anos de atividade em Natal enviou não raro esforços e sacrifícios, para manter a mesma qualidade de atendimento, para fazer jús à preferência sempre demonstrada.

O Super Mercado Mini-Preço do Alecrim possui também amplo espaço para estacionamento e vai observar os preços baixos para as

mercadorias expostas, que sempre representaram motivo maior da opção do público pelas lojas da organização.

Várias autoridades se fizeram presentes ou foram representadas na inauguração do Mini-Preço n.º 3. Além do Prefeito e da Primeira Dama, representando o Governador, lá estavam o vereador **Érico de Souza Hackradt**, presidente da Câmara Municipal; dr. **Genival Matias de Oliveira**, Juiz Federal; **Vicente Monte**, representante do Delegado do Ministério da Indústria e Comércio no Estado; jornalista **Almeida Filho**, representando o Secretário de Segurança, coronel **Rubens Pereira**; sr. **Walter Dore**, presidente da Associação Comercial do Rio Grande do Norte; **Cecílio Oliveira**, representando o Banco do Nordeste do Brasil; **Erildo Monteiro**, pelo Banco do Estado de São Paulo; jornalista **Fiuza Neto**, representando o presidente da COSERN, sr. **Jesus Campelo**; sr. **Aurino Suassuna**, do alto comér-

cio de representações; sr. **José Elísio Cavalcanti**, representante dos produtos **Brahma**; sr. **Manoel Etelvino**, do Super Mercado Nordeste; sr. **Risomar Lopes**, da firma **J. Oliveira & Cia.**; **Gumercin do Saraiva**, sr. **Nagib Salha**, sr. **Abass Lawar**, sr. **Fuad Salha**.

Do grupo **Asfora** estavam presentes os senhores **Issa Hasboun**, **Tanfíc Hasboun**, **Salles Asfora**, **George Asfora**, **João Asfora**, notando-se também presença de grande número de comerciantes e industriais, com suas esposas, além de convidados especiais.

A bênção da nova casa foi oficiada pelo Bispo Auxiliar de Natal, **Dom Antonio Costa**, que antes de ministrar o ato religioso propriamente dito, também falou, dizendo da importância que o Super Mercado Mini-Preço tem, no desenvolvimento e crescimento do comércio natalense, a que a Igreja também está atenta, como está sempre atenta a tudo que representa o encaminhamento da comunidade para a sua grande destinação.

LEITE - a crise do preço

Enquanto não houver aumento no preço do leite ele cada vez mais continuará faltando. Essa é a premissa defendida pela maioria dos homens ligados à produção e abastecimento do leite, em Natal e, de resto, em toda a região e mesmo no País. Em nossa capital o produto vem faltando em escala ascendente e a ILNASA (Indústria de Laticínios de Natal S. A.) responsável pela pasteurização e colocação do produto na praça, há várias semanas está racionalizando a distribuição, além de importar, já hoje, semanalmente, uma média de 30.000 litros de leite *in natura*, de Maceió — um dos poucos Estados onde a bacia leiteira produz além das necessidades internas. O consumo de Natal está em torno dos 23.000 litros diários e a nossa bacia leiteira só pode fornecer 15.000.

Além da insuficiência da bacia leiteira potiguar hoje corre para a falta do produto na plataforma da ILNASA a questão dos preços baixos — razão porque muitos criadores de gado leiteiro estão dando preferência ao de corte, porque para esses a alimentação é menos onerosa; é o gado que se cria no campo.

Roberto Lamas (29 anos, estudante de administração de empresas) é um dos dirigentes da ILNASA. Ele acha que os fatores causadores da falta de leite podem ser assim alinhados, dentre outros: insuficiência da bacia leiteira; falta de remanejamento racional e eficiente dos rebanhos; baixa produtividade;

alimentação deficiente; preço ascendente dos insumos; baixo preço para a venda do leite *in natura*. A falta da torta, principal base alimentar do gado leiteiro, é outra forte razão.

A ILNASA, no entanto, não vive atualmente apenas o drama do pouco leite para pasteurizar, leite que está desaparecendo de suas plataformas, porque o criador não tem condições de trazê-lo em maiores quantidades. Existe o problema da venda de queijo a preços superiores à tabela, o que faz com que muitos produtores prefiram vender o leite a fabricantes desse produto, que pagam Cr\$ 0,90 por litro, enquanto a ILNASA paga somente Cr\$ 0,70 centavos, preço fixado por lei.



segue

AS CAUSAS DO COLAPSO

Para o agrônomo *João Ferreira de Melo* (32 anos), do PLAMAM (Plano de Melhoria de Alimentação e do Manejo do Cado Leiteiro) a causa principal do colapso é a baixa produtividade dos nossos rebanhos, aliada ao baixo índice de fertilidade, aos altos custos da produção, em relação ao preço do produto natural, e mais a alimentação deficiente do gado, que produz muito menos leite do que deveria.

Outro agrônomo e também criador, *Nilton Pessoa de Paula*, lembra que a escassez do produto não se verifica apenas no Rio Grande do Norte, mas em todo o País. E que de resto ela não é uma crise nacional, mas já hoje com conotações internacionais: uma tonelada de leite em pó, que até pouco tempo custava 150 dólares, hoje é adquirida por US\$ 700.

E o próprio leite em pó hoje falta nos super-mercados e mercearias, lembra ele, porque, com a falta do pasteurizado, a sua procura aumentou e a produção não está dando para compensar a demanda.

Nilton Pessoa de Paula é o maior fornecedor da ILNASA (uma média de 1.600 litros diariamente) e ninguém melhor do que ele, nessa condição, para sentir o problema dos insumos cujos preços sobem diariamente. Os produtores estão se retraindo de

incrementar a produtividade porque não há compensação e os prejuízos atualmente já não são pequenos. Preferem, na maioria, soltar o gado nas pastagens, deixando que os bezerras mamem.

“É compensadora essa alternativa” — diz *Nilton de Paula* — “porque o garrote, assim criado, fica super alimentado e em um ano engorda o bastante para ser vendido a bom preço no matadouro. Com um detalhe: o gado alimentado com leite é muito mais bem vendido, pois tem uma carne mais tenra, de muita aceitação. De fato, o produtor transforma seu gado leiteiro em gado de corte, vendendo os garrotes e ficando apenas com as vacas”.

A QUESTÃO DOS PREÇOS

São os próprios diretores da ILNASA que compreendem que o leite deve ter melhor preço, quando deixado pelo produtor na plataforma da usina pasteurizadora. Ele hoje chega a Cr\$ 0,70 o litro.

A SUNAB, por seu turno, pouco ou nada pode fazer, com vistas a uma tabela específica para o produto. O delegado regional, *Luiz Demétrio Pereira*, lembra que o órgão possui limitações na sua atuação nos Estados e que no caso particular do Rio Grande do Norte há a considerar a nossa pecuária, estralçada e deficiente. “É impos-

sível se controlar preços, quando se possui uma oferta instável”, diz ele.

O aumento ideal de preços seria a medida capaz de, imediatamente, a curto prazo, contornar a situação. Fixando-se o litro para o consumidor a Cr\$ 1,50 haveria possibilidades de se pagar mais ao produtor e a usina beneficiadora ficaria também com melhor margem de lucro.

Outras medidas necessárias e urgentes: tabelamento dos preços dos insumos, proibição da exportação da torta e do farelo, dois dos principais alimentos do gado leiteiro. fim

O SS está pronto. Se você estiver.

O Opala Cupê SS está pronto, esperando você.

E você? Está preparado para dominar a fera? Pense bem. Procure imaginar como vai ser: abra a porta, sente-se, feche a porta. Aperte o cinto.

Dê a partida. Ouça um pouco a música do motor antes de engatar a primeira. São 140 cv a 4000 RPM. Acaricie a alavanca do câmbio. Ela está no chão, per-

tinho de você. Quatro marchas para frente. Ehgate. Acelere. Não tenha dó: marque o asfalto.

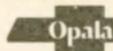
Agora, segunda. Olho no contagiros. Não tire o pé do acelerador nesta curva. As molas são helicoidais nas quatro rodas. A estabilidade é perfeita.

Terceira. Quarta. Pronto. Você está na estrada. Feche os vidros. Sinta o torque, a velocidade. Perceba todos os detalhes do confor-

to que você está desfrutando: bancos anatômicos individuais; volante esportivo de empunhadura perfeita.

Diminua a marcha. Os freios são a disco na frente. Pare. Agora volte à realidade. Você já pode responder à pergunta. Você está pronto para o SS?

Opala SS



Acima de tudo, qualidade Chevrolet.

NATAL VEÍCULOS E PECAS LTDA.
concessionário chevrolet

Praça Augusto Severo, 252 - Fones 2-0198 e 2-2122 - NATAL (RN)

ALGODÃO

a vez do produtor

A proibição de exportação do algodão nacional, medida imposta pela Portaria 437 da Cacex, e que atingiu sensivelmente a região nordestina, poderá voltar atrás. Se assim ocorrer, não estará livre ainda no entanto, a economia regional dos prejuízos causados pela proibição que, para os observadores, foi apenas uma paternal medida em favor da indústria de fiação do país, em decorrência do aumento do preço do algodão no mercado internacional.

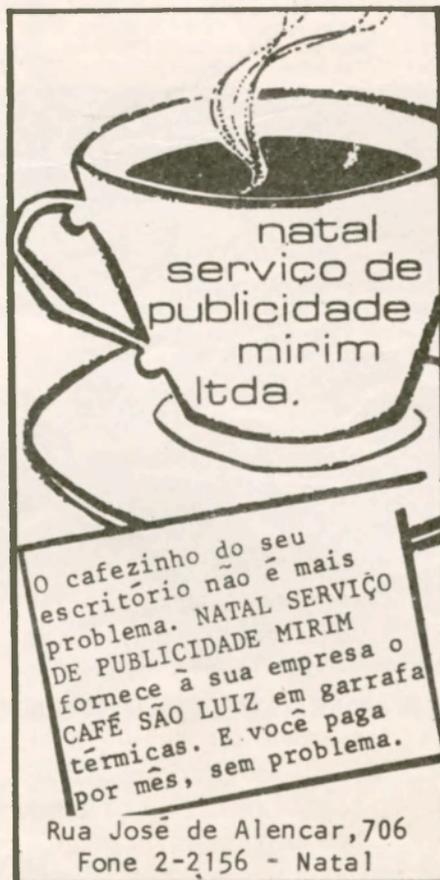
O fato é que, após o aumento de US\$ 0,36 para US\$ 0,78 a libra peso, na Bolsa de Nova Iorque, num curtíssimo espaço de tempo, o algodão nacional tinha de ser adquirido pelas empresas de fiação e tecelagem por um preço que estas não estavam sequer cogitando pagar. A Comissão de Agricultura da Câmara Federal, no começo de setembro, analisando a inconsequência da proibição, que já durava algum tempo, enviava ao Presidente da República telegrama no qual pedia a revogação imediata da Portaria emanada da Cacex e não procurava esconder apreensões e verdades que achava por bem expor no documento: "a indústria de fios conta com maquinário moderno, algodão e mão-de-obra bastante mais baratos e incentivos fiscais superiores a 50 por cento do valor da mercadoria acabada, não sendo justo impor unilateralmente à agricultura ônus com a perda do preço justo internacional, a fim de proteger indústria



Valmir Targino



O algodão Moco pode desaparecer



tão favorecida". E pleiteiava "a liberação definitiva das exportações de algodão a fim de não desanimar agricultores em vésperas de plantio de nova safra".

DUAS MEDIDAS E DOIS PESOS

Para o ex-deputado potiguar e agricultor Valmir Targino, o que ocorre é que "em relação à economia do Nordeste, sempre se usa dois pesos e duas medidas, tomando-se sempre posições parciais".

Ele recorda que o preço do algodão nacional sempre viveu na dependência das cotações internacionais. E estranha que na hora em que na Bolsa de Nova Iorque o produto ascende, seja proibida no Brasil a sua exportação, única maneira do nosso agricultor usufruir do aumento de preço. "Já foi o tempo em que algodão dava camisa ao agricultor" — diz Valmir Targino. "Naquele tempo o produto era realmente uma fonte de enriquecimento, mas começou a haver a subida desenfreada dos preços dos insumos agrícolas e até bem pouco havia os juros extorsivos e exorbitantes da rede bancária, que financiava a agricultura, e mais os impostos que aumentavam de ano para ano. Tudo reunido, transformou o produto base de nossa economia na maior fonte de empobrecimento e descapitalização dos que amam a terra nordestina".

Para Francisco Seráfico, da firma Nóbrega & Dantas, o controle da exportação deveria ser feito após estudos mais acurados, dos quais se soubesse o quanto as fábricas de fiação e tecelagem necessitariam, para se estabelecer as quotas que poderiam ser vendidas. Ele não acredita, no entanto, numa medida que alguns produtores temeram em meados de agosto último: a Cacex poderia determinar a baixa do preço no mercado interno até a equivalência com os preços considerados aviltados, de algum segue

tempo antes. O algodão Seridó, do qual o Rio Grande do Norte é o maior produtor (52,3% da produção nacional, na série 1956-66, contra 38,7% do seu maior concorrente, o Ceará, e 4,5% do menor, a Bahia) atingia naquele período Cr\$ 2,00 o quilo depois de haver alcançado cotação entre Cr\$ 1,35 e Cr\$ 1,40. Também ele não acredita num aumento interno de preço, justamente em virtude da demanda doméstica ou seja: o suprimento das fábricas de fios.

"Mas o mercado algodoeiro é imprevisível — aduz Francisco Seráfico — e pode ser que por motivos que escapam à nossa observação os preços tomem rumos ignorados. Nunca, no entanto, se conheceu altas tão violentas como as que ocorreram este ano".

AS RAZÕES DO AUMENTO

Uma análise superficial da situação do algodão no mundo, atualmente, vai encontrar motivos muito claros para o aumento dos preços internacionais: as recentes enchentes nos Estados Unidos, destruindo grande parte das plantações ao longo dos rios Mississippi e Missouri; os transtornos sofridos pelas safras do Paquistão, também em virtude de chuvas e inundações — o que diminuiu as quantidades do produto comercializado.

A indústria têxtil, por outro lado, de algum tempo para cá tem dado primazia ao algodão, na fabricação de tecidos, o que tem aumentado grandemente a procura dos fios manufaturados.

No Rio Grande do Norte a *Fiação Borborema* consome cerca de 90 toneladas de algodão por mês, para fabricar 60 toneladas de fio fino penteado, do qual exporta metade para o Japão, Itália, Suíça, Alemanha e Espanha.

Para *José Eduardo de Freitas Crissiuma*, diretor comercial, da empresa, "o aumento do preço do algodão é uma natural contingência mundial, decorrente

da falta do produto. Provocado também pela escassez de petróleo cujos derivados são utilizados nas fábricas de fios sintéticos, que por isto optaram pela manufatura do algodão, aumentando mais ainda a procura do produto".

Ele reconhece, no entanto, que com a proibição da exportação do algodão brasileiro as grandes beneficiadas foram as fiações e tecelagens que, no entanto, estão exportando os seus produtos dentro dos preços da paridade internacional.

O que ocorre de novo para as fiações e tecelagens é que, tendo de comprar algodão um pouco mais caro, elas obviamente devem ter maior capital de giro. Hoje, o quilo do algodão beneficiado está em torno de Cr\$ 10,00 ou seja, Cr\$ 150,00 a arroba.



Francisco Seráfico

A EXTINÇÃO DO MOCÓ ?

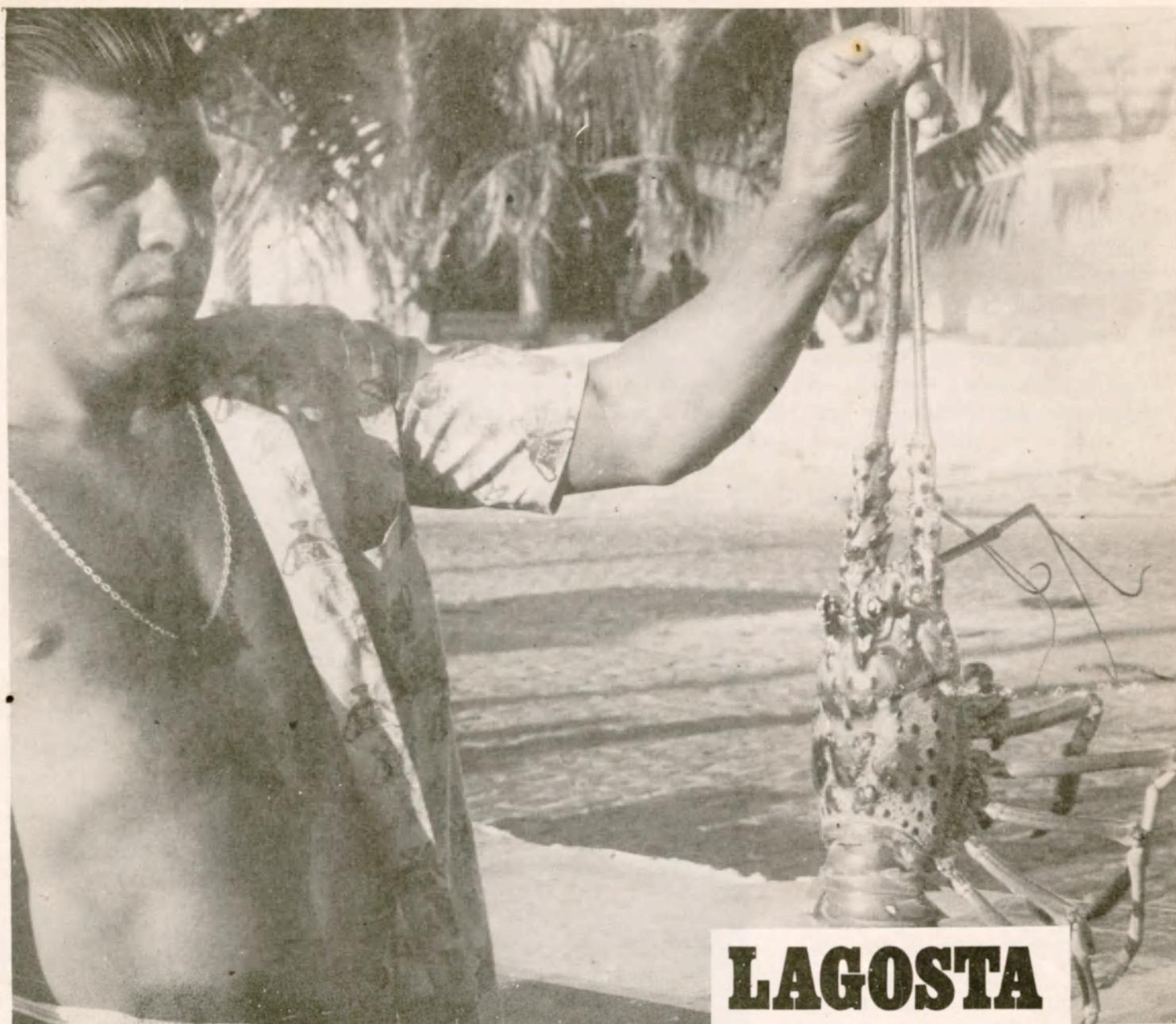
As variações de preços e certas dificuldades ainda hoje existentes para o agricultor nordestino podem provocar o que *Valmir Targino* considera não muito difícil de ocorrer: a extinção da cultura do algodão Mocó, ou *Gossypium Hirsutum*, o chamado fibra longa, um dos melhores do mundo. Isto porque o agricultor, desestimulado, e já tendo pouca produtividade por área, apelará fatalmente para outras

variedades, como o Verdão e o IA-C-13. Este último também chamado no linguajar do sertanejo de *Rasga-Letra*, ou seja: o algodão que tem mercado certo e ajuda-o a rasgar as promissórias bancárias. Trata-se de algodão oriundo de linhagens norte-americanas, obtido de seleções feitas e multiplicadas pelo Instituto Agrônomo de Campinas, e no Nordeste cultivado sob orientação do INFAOL.

A safra brasileira deste ano, segundo os observadores, pode atingir a cifra de 220.000 toneladas de pluma, o que representa um aumento em torno de 15% sobre a anterior. O Rio Grande do Norte produziu na última, 30.000 toneladas e as estimativas para a atual é de 40.000. Da anterior, cerca de 28.000 toneladas foram exportadas, segundo *Francisco Seráfico*, computando-se também a saída do algodão em caroço, pelas fronteiras estaduais.

O agricultor nordestino, no entanto, dificilmente teria melhorada, a curto prazo, a sua situação até certo ponto ainda periclitante. *Valmir Targino* assegura que qualquer plantador de algodão, ainda hoje, está devendo aos bancos, por conta dos juros exorbitantes do passado, à base de 18% ao ano, que atingiam até 24%, com a adição de várias taxas. Hoje existe a resolução n.º 175 do Banco Central do Brasil, há o Proterra, e se a 175 baixou os juros e escalonou as dívidas, mesmo assim elas ainda existem e só a muito custo estão sendo saldadas.

A grande solução para o agricultor seria o expediente já usado pelas fábricas de fios: reter a safra o maior tempo possível, aguardando um aumento de preço. Como as fiações fazem, se retraindo de comprar, no aguardo de uma queda de preço. Para as fábricas isto é possível, dado o favorecimento e a proteção que possuem. Para os agricultores a hipótese é impraticável, por conta de sua descapitalização. fim



Da sofisticação à pirataria

Quando o turista chega ao restaurante elegante em Paris ou em Genebra e vai com o *maitre* até o viveiro de lagostas vivas para escolher a que quer saborear, não lhe interessa certamente de que mar ela tenha saído. Mas muito provavelmente ele irá saborear ao vinagrete ou acompanhada do molho de sua preferência, uma lagosta apressada na costa norterriograndense. Explica-se: as empresas lagosteiras do Nordeste estão se dedicando, embora ainda em pequena escala, à exportação de lagostas vivas, principalmente para a França, onde a sofisticação

gastronômica chega ao ponto de expor em viveiros com água e temperatura idênticas ao seu *habitat*, lagostas que saem de Recife em embalagens especiais, fazem transbordo em Lisboa e chegam a Paris depois de apenas nove horas de viagem, contra as quinze horas gastas pelos espécimes que para lá também vão, partindo da África do Sul.

Uma empresa potiguar, a *Frinape*, já exportou lagosta viva três vezes. O seu proprietário, *Abelardo Bezerra de Melo*, gostou da experiência e pensa seriamente em continuá-la, estando atualmente efetuando estudos

para a viabilidade empresarial do negócio.

Não é sem razão que uma empresa dedicada à pesca de lagosta pode resolver exportá-la viva, para satisfação dos apreciadores da cozinha sofisticada: enquanto para se conseguir um quilo de caudas (exportadas para os Estados Unidos) são necessárias seis lagostas médias, para se conseguir o mesmo peso do crustáceo vivo se precisa de apenas duas. E o próprio aparato especial que cerca o embarque dos espécimes vivos comporta plenamente uma alta margem de lucro, partindo-se dos preços:

segue

um quilo de cauda custa US\$ 4,00.
Um de lagosta viva, US\$ 5,00.

CS NEGROS IDOS DE 63

Mas esse tipo de exportação pode representar, também, uma opção para as empresas que não desejem abandonar o ramo: atualmente, a indústria lagosteira é considerada um negócio de péssimas perspectivas, debaixo-se numa crise que já dura dois anos. Não é uma crise nova mas tem noutra crise antecedente uma probabilidade altamente perigosa: em 1963, iniciou-se uma profunda queda de produtividade do pescado, quando várias empresas pernambucanas conseguiram praticamente erradicar dos seus mares a lagosta pródiga e apetitosa, em virtude da pesca predatória e indiscriminada. Então, vieram para as águas potiguares, inflacionando a área com muitos barcos. E o que se viu foi cada empresa, com uma média de 80 a 100 barcos, jogando n'água covos que muito raramente conseguiam apresar, cada um, uma lagosta diária. Disto resultou que 90% dessas empresas foram à falência, e das 13 então existentes, restaram três.

Tão tempestuosa diminuição de esforço de pesca (como se chama na terminologia pesqueira o número de barcos nas áreas de operação) proporcionou um aumento de produtividade que culminou em 1970, com uma produção nacional de seis milhões de libras de cauda de lagosta. Isto porque quanto menor fôr o número de empresas pescando, obviamente maior será a produção de cada uma, todas capacitando-se a se fortalecer e operar em melhores condições.

Mas, hoje, os negros idos de 1963 estão voltando: há pelo menos 10 grandes e médias empresas sediadas em Natal, jogando cerca de 200 barcos ao mar, fora empresas estabelecidas em Pernambuco ou no Ceará, que mandam para nossas águas

uma média de 80 embarcações, e ainda outras 40, pertencentes a pequenos armadores autônomos. Em 1969, quando o esforço de pesca diminuiu, perto de 100 barcos conseguiram elevar a produção que atingia 6 milhões de libras de caudas. Os mais de 300 de hoje, além de voltarem a inflacionar a área, estão modernamente equipados, com tecnologia que lhes permite (alguns deles) permanecer até um mês ao largo. Mas a produção continua a mesma. E as empresas se debatem com toda



Abelardo Bezerra

sorte de dificuldades, mantendo-se à custa dos adiantamentos de câmbio, da resolução n.º 71 do Banco Central (financiamento a baixo juro sobre a produção exportável) e das operações normais de créditos. A saturação desse estado de coisas, no entanto, não vai demorar, segundo *Abelardo Bezerra de Melo*. E breve muitas empresas não terão condições de saldar seus compromissos.

PESCA PREDATÓRIA

O que mais preocupa os empresários que desejam equacionar o problema, no entanto, não é sequer o aumento desenfreado

do esforço de pesca: é a ação predatória de até mesmo algumas empresas, que no afã de salvar a pesca diária ou semanal não se incomodam de agir criminosamente, à moda de pescadores artesanais que apresam lagostas imaturas ou ovadas. Essa ação poderá determinar dentro em breve um colapso das reservas, pois é lógico que sem haver espécimes para preservação, a espécie tende a se extinguir. Ou se não isto, pelo menos desaparecer até que novos cardumes se formem. Tempo suficiente para que se configure a bancarrota de muita empresa.

Abelardo Bezerra de Melo, que além de industrial é um estudioso do fenômeno pesqueiro de modo geral, pesquisador e interessado na racionalização operacional do sistema, se deu ao trabalho de analisar em suas implicações negativas, um fato surgido nas águas do Rio dos Galos, entre Galinhos e Guamaré, em 1970, e que só agora despertou a atenção das autoridades e o espalhamento da imprensa: naquele ano, descobriu-se um nascedouro de lagosta nas águas do rio e pescadores artesanais capturavam com redes primitivas uma média de 100 a 150 quilos de caudas por semana. Lagostas jovens, imaturas, de que para se conseguir um quilo eram necessárias cerca de 36. Normalmente, bastam seis adultas, para se atingir esse peso. Espantosos números ele conseguiu em operações aritméticas simples, para concluir a quanto ia a predação que possibilitava lagosta à vontade nos supermercados da cidade e que eram também transacionadas até mesmo com empresas pesqueiras industriais. Durante três anos a captura criminosa foi praticada e só agora acaba de ser proibida.

PARA PRESERVAR

A limitação do esforço de pesca é a primeira medida prática a ser adotada para a preservação das reservas da lagosta,

segue

ainda segundo *Abelardo Bezerra*. Depois da pesquisa, que deve ser, obviamente, o passo principal para se quantificar a incidência e se estabelecer controle sobre aspectos biológico, migratório, etc.

Com relação ao limite do número de empresas e/ou de barcos, ele acha que deveria ser determinada uma quota proporcional à tonelagem, porque se um pequeno barco sai ao mar e lança cem covos n'água, um de maiores proporções pode lançar até mil.

Depois viria a fiscalização severa quanto à proibição de captura de lagostas imaturas e ovadas. Tanto num caso como no outro, a captura predatória pode determinar em breve a extinção da espécie. No caso da imatura, porque se capturou o crustáceo que ainda não ovou; no segundo, o que estava às vésperas de procriar.

Mas existem também os efeitos negativos da adoção de medidas drásticas. Proibida a pesca, agrava-se mais a situação das empresas, que sem dúvida

não terão meios de equilibrar a sua subsistência, até que as medidas disciplinares sejam retiradas. E depois há o lado social: hoje cerca de 2.000 pescadores se dedicam à lagosta, no Rio Grande do Norte. Considerando-se uma família de cinco pessoas para cada um desses homens, ter-se-á 10.000 dependentes que ficarão provavelmente até a passar fome, com a paralização das atividades estabelecida pela proibição.

E há ainda o fator econômico: o Brasil hoje é o terceiro país do mundo, em termos de exportação de lagosta. Um colapso na venda do produto logicamente acarretaria sensível queda no carreamento de divisas.

Mas, como não há mal que sempre dure, os industriais lagosteiros do Rio Grande do Norte já estão antevendo uma possível melhoria nos índices de produção. Embora a crise de produtividade venha se arrastando por quase dois anos, em certas áreas a proximidade de nova safra já deixa esperançosos os

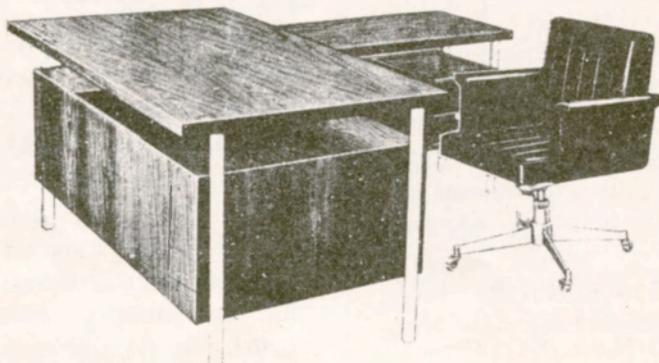
que se dedicam ao ramo, quanto a colheitas mais pródigas. Como ocorreu de dezembro a abril, em Aracati, no Ceará, e de maio a agosto, nas imediações de Areia Branca. Baseados apenas na prática, eles esperam uma produção razoável no verão deste ano.

PIRATARIA LAGOSTEIRA

A perspectiva de uma boa safra, porém, é apenas um paliativo algo aleatório, na dura realidade do negócio. Além de todos os percalços naturais, sazonais, os empresários lagosteiros enfrentam ainda o da concorrência, que não se limita apenas à inflação de barcos ao mar: a pirataria na pesca da lagosta existe e em termos muito próprios: uma empresa alcança determinada faixa de mar, lança seus covos e sai, para preparar outro *terreno*. Quando volta para colher o anterior, encontra a simples imensidão do mar: o barco de outra empresa passou pelo local e levou seus covos, com presas ou vazios. Para se ter idéia do prejuízo que essa pirataria acarreta, basta se dizer que um barco do porte médio joga 2.000 covos ao mar, numa operação. Cada covão, feito artesanalmente, custa em torno de Cr\$ 18,00. Cada vez que se dá um furto dessa natureza, a empresa afetada perdeu simplesmente Cr\$ 36.000,00.

Atualmente, uma empresa está tendo prejuízos da ordem de Cr\$ 8.000,00 a Cr\$ 40.000,00 semanais, dependendo do seu porte. A *Frinape*, por exemplo, para nivelar o seu ativo-passivo precisa de no mínimo 400 quilos de cauda de lagosta por semana, para lhe dar um faturamento bruto de Cr\$ 16.000,00. Mas só está conseguindo uma média de 200 quilos, ou seja: fatura Cr\$ 8.000,00. Mesmo assim tem as despesas normais e inadiáveis com tripulação (até cinco homens num barco) mecânicos, carpinteiros navais, viaturas, combustível, motoristas, pessoal de apoio. fim

MÓVEIS PARA ESCRITÓRIO



Em IMBUÍA ou JACARANDÁ DA BAHIA

RECOMAPE

MATRIZ — Rua Dr. Barata, 242

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

TUDO SOBE MENOS O SAL

A indústria salineira enfrenta nova fase de sua crucial crise econômica. Nos oito meses deste ano a elevação de custos foi superior a 20 por cento, enquanto o preço de venda do sal caiu em 10 por cento. Nesse período, o frete salina/armazém subiu 20 por cento, o plástico para embalagem do produto teve cinco aumentos e tem a perspectiva de um outro, enquanto a mão-de-obra elevou-se em 17 por cento. A crise se tornará mais aguçada agora, porque começa nova safra que se estende de setembro até março de 1974.

ATRASO NA CONSTRUÇÃO DA EMBRATEL

A construção do edifício-sede da EMBRATEL em Mossoró vai sofrer um atraso, em decorrência de problemas surgidos na fundação da obra. A irregularidade do terreno forçou a empresa construtora a elaborar um novo projeto.

MOSSORÓ QUER VAGA NO SENADO

Com a morte do senador Duarte Filho, a região Oeste do Estado perdeu o seu representante na alta Câmara do país. Desde 1958, Mossoró se fazia presente ao Senado, primeiro na pessoa do atual prefeito Dix-huit Rosado e por último com Duarte Filho. Os líderes políticos da região continuam firmes em pleitearem a vaga, na eleição do próximo ano. Os nomes mais cotados são os de Dixhuit Rosado e Antônio Florencio de Queiroz.

ENGENHEIROS AGRÔNOMOS TÊM SEDE PRÓPRIA

A Sociedade dos Engenheiros Agrônomos de Mossoró já tem sede própria. Ela foi construída em tempo recorde, no bairro Presidente Costa e Silva. O engenheiro Vingt-un Rosado idealizou e edificou a obra, que hoje é um dos mais belos prédios da cidade.

CANINDÉ QUEIROZ CONSTRÓI O CAMPUS

Francisco Canindé Queiroz, Presidente da Fundação Universidade Regional do Rio Grande do Norte, retornou de nova viagem ao Sul do país onde foi em busca de recursos para o prosseguimento das obras de construção do Campus Universitário. A viagem foi coberta de pleno êxito. O Campus de Mossoró já começa a se tornar realidade. Em novembro, o Ministro Jarbas Passarinho pretende visitar Mossoró e inaugurar a primeira etapa da obra.

CAMILO CALAZANS CIDADÃO MOSSOROENSE

Camilo Calazans, diretor do Banco do Brasil para a região Nordeste, já é Cidadão Mossoroense. A Câmara Municipal lhe concedeu o título em solenidade que teve lugar no auditório da Fundação Universidade Regional. O autor do projeto de concessão da cidadania foi o vereador Vingt-un Rosado.

MOSSORÓ PRECISA DE MAIS UM HOTEL

Mossoró tem necessidade urgente de mais um hotel classe "a". O Esperança Palace Hotel, com menos de 40 apartamentos, não mais atende à demanda. A acomodação de visitantes, em certas épocas do ano, transformou-se num verdadeiro transtorno, pela falta de apartamentos. Existe a possibilidade do grupo Abril construir um motel de luxo em Mossoró, porém não se sabe nada a respeito do prazo em que isso ocorrerá.

MOSSOROENSES COMPRAM TERRAS NO MARANHÃO

Alguns empresários mossoroenses estão demonstrando grande interesse na aquisição de vastas áreas de terras no Estado do Maranhão, notadamente no município de Marabá. Sabe-se que os srs. Paulo Fernandes, Tarcísio Maia e outros, compraram milhares de hectares de terras naquela região, pensando em implantar grandes projetos de agropecuária.

FINANCEIRAS COM JUROS ALTOS

A febre do crédito diretíssimo, que também chegou a Mossoró, começa a ser amainada. O público e o comércio descobriram que as financeiras estão trabalhando com juros muito pesados. Por isso, na XIV Convenção Lojista, realizada em São Paulo, um lojista mossoroense denunciou o sistema. Agora, os comerciantes estão em busca de outras financeiras que queiram atuar na praça, a juros mais baixos.

MOSSOROENSE PAGA MUITO POUCO IMPOSTO

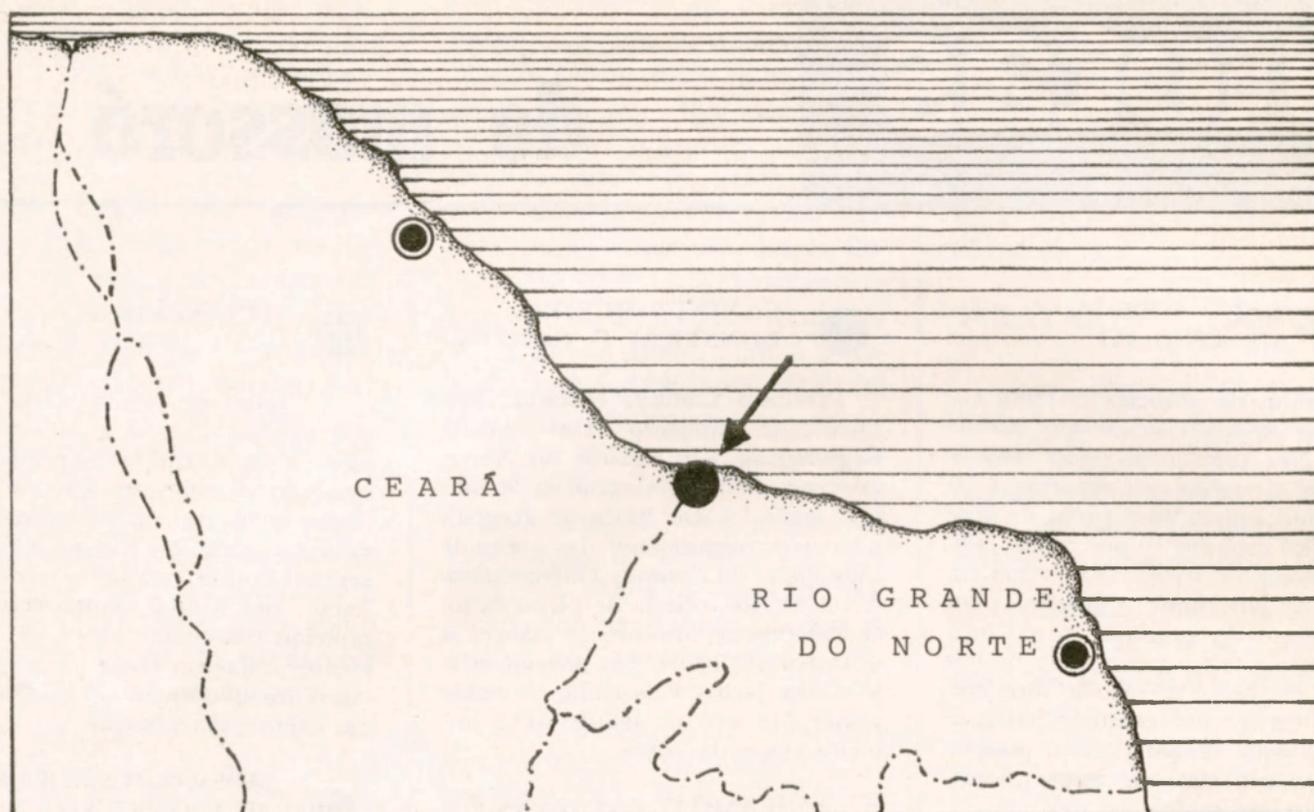
O prefeito Dix-huit Rosado ficou perplexo com uma estatística que lhe foi apresentada por um dos seus auxiliares. Segundo um estudo, o mossoroense está pagando, per capita, apenas Cr\$ 0,20 de impostos, por mês, à Prefeitura. As causas disso estão sendo estudadas e alguma coisa deve mudar.

RUAS CENTRAIS RECEBEM ASFALTO

O asfaltamento das principais ruas e avenidas de Mossoró foi iniciado. Afirma Dix-huit Rosado que na sua administração não haverá as chamadas "operações tapa-buracos", pois ele prefere adotar soluções definitivas para os problemas da sua cidade. Assim, o seu esforço agora está concentrado na obtenção de recursos para asfaltar toda a cidade de Mossoró.

J. IRINALDO COM REVENDA CHEVROLET

José Irinaldo, diretor da principal loja de automóveis de Mossoró, acaba de fechar contrato com a General Motors do Brasil e passará a ser o revendedor exclusivo Chevrolet. Muito breve, Irinaldo iniciará a construção de nova loja, dotada de departamento de peças e assistência mecânica, em terreno já adquirido na rua Cel. Gurgel. Os investimentos que ele terá de fazer para adaptar-se às exigências da GM atingirão Cr\$ 700 mil.



Na fronteira do Ceará com o RN

Cobra imposto quem chegar primeiro!

O Rio Grande do Norte e o Ceará disputam atualmente a arrecadação de impostos numa extensa área de fronteira, que o tempo não consolidou como pertencente a nenhum dos dois Estados.

Os plantadores de algodão dessa área deverão pagar em torno de Cr\$ 1 milhão de ICM ao comercializarem a sua produção. Prevendo a evasão dessas rendas, a Secretaria da Fazenda do RN criou ali um posto fiscal.

Isso foi o estopim de mais um protesto veemente do Ceará, que se julga prejudicado.

O problema é antigo. Vem do tempo de *Rui Barbosa*, que advogou e venceu, em 1908, no Supremo Tribunal Federal, a causa do RN. Mas como a sentença nunca foi cumprida, ou seja,

porque a delimitação não foi definida tecnicamente, o problema ressurge de tempos em tempos. Como em 1938, na interventoria de *Rafael Fernandes*; em 1964 por conta da instalação de outro posto fiscal; e agora, numa área (Lagedo do Mel) onde o Rio Grande do Norte já possui escolas, poços tubulares, subdelegacia de policia, sem que o Ceará nunca tivesse reclamado. Reclamou na hora do posto fiscal.

Como das outras vezes, foi encontrada desta feita uma solução paliativa: as secretarias de Finanças dos dois Estados resolveram que, até que seja demarcada a área, definitivamente, nenhuma das duas partes terá postos fiscais fixos: farão a cobrança dos tributos através de postos volantes, podendo quem chegar primeiro tirar o recibo.

PENDÊNCIA SECULAR

A situação não é nova: em 1908, quando foi parcialmente resolvida, a questão já rolava há um século. E tudo por conta de uma linha imaginária — como o são todas as linhas que estabelecem fronteiras. O Rio Grande do Norte e o Ceará lutam por uma faixa de terra que os agrimensores sequer demarcaram. E as dúvidas começam a surgir quando não se sabe quem está invadindo quem, embora pela imagem do *uti possidetis* o nosso Estado tenha a posse imemorial da área contestada, ganha quando a *batalha* atingiu o seu ponto máximo, em 1908, tendo o Rio Grande do Norte como advogado nada menos do que *Rui Barbosa*, um pragmático patrono que nunca esteve habituado a perder, principalmente querelas desta natureza, em que forjou parte de sua eclética carreira jurídica.

Certamente, a má delimitação advém dos tempos das Capitânicas. Mas o certo é que, em 1901, o governo do Ceará tomava a mais audaciosa e desafortunada medida, dentro do contexto da destrinça do fôro: elevava a município a vila de Grossos, pertencente ao Rio Grande do Norte.

A partir daí os ânimos, muito naturalmente, se inflamaram. E os mais exaltados eram os cearenses. Nas memórias do historiador *Gustavo Barroso* há alusão ao fato: o governo do Ceará chegou a criar batalhões de voluntários para defender o novo município que criara, tomando a vila alheia, e os potiguares, nas escaramuças que surgiram, receberam um novo apelido, que foi juntar-se ao tradicional *papa-gerimum*: eram os *currajados*, também alusão à aparência física da abóbora.

Posta nessas circunstâncias, a questão foi resolvida a favor do Ceará, no dia 24 de julho de 1902, quando peritos se reuniram para discutir o assunto e

terminaram empatando os seus pareceres, tendo o *Conselheiro Lafayette* desempatado em favor dos cearenses. Pelo Rio Grande do Norte, tomou parte nas discussões o *Conselheiro Coelho Rodrigues*. Pelo Ceará, o historiador *Mateus Brandão*.

Foi aí que o nosso Estado resolveu submeter o voto de desempate do *Conselheiro Lafayette Rodrigues Pereira* ao Supremo Tribunal Federal e foi aí que *Rui Barbosa* foi contratado para patrocinar a nossa causa, ganhando, posteriormente, a quantia de cinquenta mil réis pela sua brilhante e copiosa atuação. Tão copiosa que virou o volume n.º 31 de suas *Obras Completas*, edição da Biblioteca Nacional, afora um livreto em que alinhou as impugnações dos embargos do Ceará, edição da Tipografia Leuzinger, de 1908.



Hélio Galvão

A questão de Grossos durou de 1902 até 1912, embora *Rui Barbosa* tenha tido ganho de causa já em 1908. O que houve depois foram justamente os embargos cearenses, que o então senador brilhantemente derrubava, tornando-os desprezíveis em termos jurídicos. Era Governador do Rio Grande do Norte, então, Tavares de Lira, que foi

também um profundo estudioso do impasse, com trabalhos igualmente publicados. Como ele, o posteriormente também governador *Antônio de Souza*, bissexto romancista que se assinava *Policarpo Quaresma*, muito ajudou *Rui Barbosa* com documentos e informações precisas.

AS ÁREAS DO LITÍGIO

As terras que hoje, em 1973, o Ceará e o Rio Grande do Norte reclamam não são, *a priori*, as mesmas que *Rui Barbosa* fêz voltar ao nosso Estado. É uma área litigiosa remanescente da que o *Conselheiro Lafayette* queria dar de mão beijada aos cearenses e que, no Governo de *Rafael Fernandes*, em 1938, novamente os dois Estados discutiram. Nesse tempo, sendo secretário geral do Governo o sr. *Aldo Fernandes*, foi criada uma comissão mixta dos dois estados, presidida do lado do RN pelo historiador *Nestor Lima*, então presidente do Instituto Histórico do Rio Grande do Norte.

Agora pergunta-se: por que no Governo *Rafael Fernandes* e ainda hoje a questão volta a existir, fazendo periclitar uma posse que o Rio Grande do Norte ganhou em 1908?

O sr. *Helio Galvão*, que em 1964, como advogado do Estado, também se envolveu na querela (em 1964 nasceria o impasse de hoje, com a instalação de um Posto Fiscal na área) explica o fato de modo sucinto:

“O Rio Grande do Norte ganhou a questão no Supremo Tribunal Federal, defendido por *Rui Barbosa*, mas não executou o que foi determinado. Ou seja, não fixou os limites, através de levantamento topográfico. Por isto, foi não foi a confusão ressurge”.

Relembrando o final feliz de *Rui Barbosa*, o sr. *Helio Galvão* aduz:

“Quando o Supremo deu ganho de causa ao nosso Estado, segue

em 1908, reformava a sentença arbitral do Conselheiro Lafayete aniquilando posteriormente todos os embargos que o Ceará interpôs. As suas decisões judiciais repousavam essencialmente sobre uma linha de fronteira calçada no divisor de águas da Cordilheira do Apodi e seus prolongamentos estrangulados em direção ao Morro do Tibau. O Ceará defendia uma fronteira móvel, de prova muito difícil e, curiosamente, as duas partes se firmavam no princípio do *uti possidetis*, isto é, na posse imemorial da área contestada”.

MUITOS ANOS DEPOIS

Decidida a questão com a sentença do Supremo Tribunal Federal, as partes aceitaram o novo estado de coisas, mas não houve a fixação da linha divisória, ressurgindo periodicamente os pequenos desentendimentos, sobretudo relativos a problemas de fiscalização tributária.

Em 1938, trinta anos depois da atuação de Rui Barbosa, o problema aflorava. Uma comissão fixou uma linha reta que, partindo da ponta extrema ao norte, no Morro de Tibau, for-

mava uma coroa circulada, rumo ao sopé ocidental da Serra Dantas de Dentro. O documento foi homologado entre os dois governos e, pelo menos com relação a essa área, a fronteira ficou pacificamente estabelecida.

Ocorre, no entanto, que a área litigiosa é bem mais ampla, ou implica acidentes naturais que diversificam o terreno em muitas direções. Por isto, em 1964 a questão novamente foi reaberta, quando o Governo do Rio Grande do Norte construiu um posto fiscal num ponto aquém da demarcação do tempo de Rafael

Em 1908 Rui Barbosa defendeu a causa do RN, venceu-a e transformou-a em livro

Após haver ganho no Supremo Tribunal Federal a questão para o Rio Grande do Norte, Rui Barbosa ainda tratou (e conseguiu impugnar) de vários embargos interpostos pelo Ceará. Analisando esses embargos, publicou um pequeno volume de 60 páginas, do qual achamos por bem retirar algumas considerações, apenas a título de curiosidade:

“Pelos numerosos documentos trazidos aos autos por ambas as partes, se verifica que o Estado do Rio Grande do Norte esteve sempre de posse da zona contestada”.

“Opostamente se assegura nos embargos em tom peremptório, que o Rio Grande do Norte ali nunca exerceu jurisdição”.

“Onde se firma, porém, o embargante, para contrapor o seu nunca ao sempre do Tribunal?”

“Se em considerações antigas, é retilhar inutilmente matéria já moída e refugada. Não há recanto mínimo desses engenhosos sofismas, que não fosse ventilado, espenejado, varrido, aberto ao sol pelo Rio Grande do Norte, na sua miúda e ampla defesa. Imaginar-lhes melhor efeito agora, porque repisados, seria supor ao Tribunal ou negligência no primeiro exame dos autos, ou capitulação de modo à fadiga, no segundo”.

Quando se referia à discussão do *uti possidetis*, Rui Barbosa se aprofundava em documentação histórica dos idos da colonização portuguesa, não raro investindo em linguagem acre, contra os cearenses:

“Desde os primeiros passos da sua fundação em 1610 até 1700, oscilante e quase nula foi a existência do Ceará. Vimo-lo, ainda em 1642, reduzido em território a dez milhas de circuito, em habitantes a um pugilo de homens num fortim de pedras soltas. Anexado primitivamente ao Maranhão, a ele reanexado após a expulsão dos holandeses, desanexado em 1680, para se incorporar a Pernambuco, continuou na dependência deste governo, a que devia a sua guarnição e para onde recorria em quase todas as suas dificuldades. Ainda em 1699 tão exigua era a importância dessa capitania, que por ato daquele ano todo o seu território foi constituído

numa só vila e num só termo. Entretanto, já nos fins do século XVI e começo do século XVII era o capitão-mór do Rio Grande, Jerônimo de Albuquerque, quem submetia os selvagens do território cearense, a essa capitania, que, em 1612, já orlava o Assu, transpôs mais tarde o Apodi adiantando-se até as vertentes do Jaguaribe.

“A ocupação, a principio mal delineada, fixou com o tempo, raia precisas entre as duas capitánias. A cordilheira que as separava até às proximidades da costa, descrevia entre uma e outra a extrematura natural. A uma e outra parte desse baluarte nativo se dilataram gradualmente as duas circunscricões coloniais, ocupando o Ceará as vertentes do Jaguaribe, o Rio Grande as do Apodi.

“Nenhum ato da coroa portuguesa lhes determinou fronteiras: nem a carta régia de 9 de janeiro de 1603, que deu ao Rio Grande o seu primeiro governador, nem a de 28 de julho de 1669, nem a de 20 de outubro de 1671, nem a de 19 de janeiro de 1702, nem a de 27 de dezembro de 1893.

“É que se supunha traçada pela ação profunda e tenaz da posse, a linha confinal entre as duas capitánias”. E não se enganava o governo de Lisboa... A ocupação da ribeira do Apodi na sua totalidade pelo Rio Grande apresentava todos os sinais da sujeição do solo a uma jurisdição empenhada em afirmar e manter a unidade exclusiva do seu império. Desde os das mais remotos até os de hoje, não cessou ela de abranger na sua alçada ambas as margens daquele rio até à barra, cuja riba esquerda reclama presentemente o Ceará.

“O estudo que fizemos quanto à colonização, quanto ao registro da propriedade territorial, quanto à exploração das salinas, quanto às relações forenses, quanto à administração e ao governo em todos os seus aspectos, desde a justiça até as concessões públicas, a navegação dos rios, à cobrança dos tributos, o ensino popular, a formação do eleitorado, a eleição das assembleias legislativas e dos chefes de estado, exuberantemente mostrou, com documentos copiosos, autênticos e concludentes, a extensão imemorial e continua da posse riograndense até aos confins da zona litigiosa”.

segue

Fernandes. Era apenas o prolongamento da linha, em sua rota natural, e bastou um novo entendimento entre as duas partes para que as coisas voltassem ao normal, e ainda desta vez ganhava o nosso Estado. O sr. *Hélio Galvão*, juntamente com o delegado de terras do Estado, foram ao Ceará e ali, com representantes locais, fixaram o prolongamento da linha a partir da Serra Dantas de Dentro em direção à Serra do Apodi. Um protocolo foi assinado no dia 24 de outubro, e nunca mais o assunto veio à tona, tendo o posto fiscal então construído ficado reconhecido pelo governo cearense como situado dentro do lado potiguar.

Agora, no entanto, volta-se a especular a linha divisória imaginária e inexistente: o secretário de finanças do governo *Cortez Pereira*, *Augusto Carlos de Viveiros* determinou a construção de novo posto fiscal, a 12 quilômetros de um posto cearense, que dista 12 quilômetros de Baraúnas distrito de Mossoró, fixado na localidade de Currais.

A própria situação desses dois postos estabelece a dúvida nos próprios contendores, sobre quem está com a razão. O de Currais, a 12 quilômetros de Baraúnas, estaria, acintosamente, instalado em terras potiguares. E o potiguar, a 12 quilômetros do de Currais, estaria em terras cearenses? Como o caso agora não é discutir uma possível invasão cearense, mas uma norriograndense, há a considerar em favor do nosso Estado, o seguinte:

Na área onde está o novo posto do governo *Cortez Pereira*, o nosso Estado já possui duas escolas, tem uma subdelegacia de polícia e perfurou vários poços tubulares. E nunca o governo cearense se incomodou ou reclamou. É a região de Lagedo do Mel, sabidamente pertencente ao município de Mossoró. Por que, então, o protesto, agora? Por que quando se trata

de arrecadação de impostos, na área, o governo cearense acha por bem reclamar? — pergunta *Augusto Carlos de Viveiros*. E não seria por menos: atualmente, com o aumento do preço do algodão, a arrecadação tributária naquela área está pródiga e a tendência é aumentar.

Em 1972, antes do novo posto, o RN arrecadou ali entre 350 e 400 mil cruzeiros. No mês de julho deste ano, conseguiu 45 mil e a previsão para agosto era de 70 mil cruzeiros. Ao final do ano, o total arrecadado estará entre 800 mil e 1 milhão de cruzeiros. Não são quantias para serem desprezadas.



Augusto Carlos Viveiros

No dia 28 de agosto último, *Augusto Carlos de Viveiros* reuniu-se, em Baraúnas, com o secretário de finanças do Ceará e ambos assinaram outro protocolo em que a situação não ficou tão esclarecida quanto no tempo do sr. *Hélio Galvão*. Isto porque o representante do Ceará fez constar no documento ponto de vista contra o qual foi o seu colega potiguar.

No parágrafo 1.º, diz o Protocolo:

“As Secretarias de Estado da Fazenda do Ceará e do Rio Grande do Norte, pelos seus titulares, apresentarão relatório aos senhores Governadores dos respectivos Estados, dentro do prazo de 05 (cinco) dias, soli-

citando demarcação definitiva dos limites dos pontos situados entre Serra Dantas de Dentro e Baixa Branca, inclusive a pedido pessoal do Secretário do Estado do Ceará, com o protesto do Rio Grande do Norte, observando o ponto de referência Currais, por ser motivo de litígio constante entre as citadas regiões”.

QUEM CHEGAR PRIMEIRO

O que o novo encontro de secretários, no entanto, estabeleceu foi um acordo tão inusitado quanto prático, para a situação presente e pendente, até que se chegue à desejada *demarcação definitiva*, pedida no Protocolo: *“Os respectivos titulares se absterão de manter postos fixos de fiscalização na região, sendo os impostos cobrados através de volantes fiscais ou em postos fora da citada região”.*

E ainda:

“As volantes dos Estados do Ceará e do Rio Grande do Norte poderão se deslocar na mesma região litigiosa, assim compreendida: a estrada de Baraúnas pela estrada de Lagedo do Mel, até onde está instalado o atual posto de fiscalização do Rio Grande do Norte e em linha reta pelo corredor até o Lagedo, ressaltando o triângulo formado pelas estradas de Russas, Currais e Jaguaruana, que pertence ao Estado do Ceará”.

Ou seja, para se entender melhor: quem chegar primeiro pode cobrar o imposto. Cada um respeita o documento do outro e quando o agricultor da região disser ao fiscal cearense que já pagou o tributo ao fiscal potiguar, fica tudo certo.

Nesse sistema fraterno e bilateral de cobrança, o Rio Grande do Norte poderá se sair bem melhor que o Ceará: a área litigiosa (Lagedo do Mel) fica a 12 quilômetros de Baraúnas, onde o Estado mantém posto normal e pessoal estabelecido. Mas dista mais de 60, da mais próxima cidade cearense. fim

COFAN

PONTO DE APOIO PARA O AGRICULTOR

Os agricultores norte-riograndenses — mais do que ninguém — sabem que até pouco tempo atrás sua situação era extremamente crítica, sem apoio real, na base do “cada um por si Deus por todos”. Enfim, apesar de ser o ponto principal da economia do Estado, a agricultura estava abandonada, sem sequer conhecer a tecnologia e demais recursos utilizados em áreas desenvolvidas ou em desenvolvimento.

Essa e outras razões, inclusive razões de ordem sentimental (“vim governar pensando muito em seus problemas, pensando muito em você, amigo agricultor...”), definiram o setor primário como principal para o Governo Cortez Pereira. E, na luta pelo incremento das atividades agrícolas, pelo aumento da produção e da produtividade, ou pela adoção de métodos modernos, surgiu em campo um instrumento de destaque: a Companhia de Fomento Agrícola Norte-Riograndense — COFAN.

Partindo quase que da estaca-zero, esta empresa de economia mista conseguiu, em menos de três anos, executando programa do Governo Cortez Pereira, transformar a fisionomia de sua área de atuação, através de um trabalho planejado e sistemático, cujos frutos concretos podem ser identificados. Bastam que sejam vistas, e visitadas, as 18 Casas do Agricultor, Os seus 27 Postos de Venda. A sua Patrulha Motomecanizada. Ou a sua Fábrica de Ração.

PATRULHA

No relatório da ação da COFAN durante o ano passado, fazia o sr. Edgard Borges Montenegro, Diretor-Presidente, algumas considerações que permanecem atuais: “Dentro de uma perspectiva de crescimento, pensando atingir os reais objetivos em toda a plenitude, definiu a companhia as prioridades dos programas e projetos sugeridos, através dos especificados no presente documento, que são: apoio constante e patriótico aos agricultores; procura sucessiva, contínua e progressiva da redução dos custos operacionais de nossa empresa; trabalho constante de divulgação das técnicas agronômicas. Em todas essas áreas estamos acumulando precioso know-how que nos permitirá servir cada vez mais e melhor aos agricultores e criadores do Estado”.

Noutra parte, constatava o relatório a necessidade de se adquirir uma Patrulha Motomecanizada, para

reforçar a capacidade de implementação dos projetos de infra-estrutura, a curto, médio e longo prazos. Resultado: a idéia foi à prática, e em abril deste ano a COFAN constituiu sua Patrulha, recebendo 18 tratores de esteira de diferentes tipos, adquiridos na linha de financiamento do PROTERRA, através do Banco do Brasil. Tais tratores que custaram à companhia Cr\$ 3,26 milhões estão em plena atividade, servindo a todas as regiões do Estado. Reforçando programa de execução de obras de base, a frota realiza desmatamento, terraplenagem, além de construção de aguadas, destoca, construção e restauração de estradas rurais, construção de barragens, aração, gradeação e poçagem. Até fins de agosto, a Patrulha Motomecanizada já contava mais de 13 mil horas de trabalho concretizado.

FÁBRICA

O movimento em torno do prédio de Lagoa Nova, onde se situa a atual Fábrica de Rações da COFAN, aponta bem a medida do prestígio e da importância da companhia. Toda a produção está sendo vendida, imediatamente depois de sair da boca das máquinas e ser ensacada. Unânicos ao elogiar as qualidades dos produtos, os próprios compradores fazem a “propaganda” do que experimentam. — “O que vale é o cuidado que aqui se tem na fabricação, o zelo pelas medidas, o desejo de servir a contento. Não é o lucro que nos interessa, e sim a melhoria da produção de nossos clientes. Assim, os interesses se compatibilizam” — explica o sr. Edgard Borges Montenegro.

A Fábrica de Rações foi adquirida pela COFAN recentemente. Parte das instalações estiveram a cargo de uma empresa privada, anterior proprietária. Após a aquisição, a nova companhia do Estado cuidou de concluir as construções, visando colocar a fábrica em funcionamento, de imediato. Tal plano se tornou possível, graças a recursos conseguidos junto ao BANDERN, SUDENE, BNB e FUNDECE.

Hoje, a unidade industrial já registrou uma produção altamente significativa, sobretudo em função de seu pioneirismo no setor. Por enquanto, realiza-se a produção de ração para aves, mas em breve se iniciará a produção de ração para bovinos e para camarões. Aliás, no caso da ração para camarões, a fábrica será a única em todo o Brasil.

Dados objetivos revelam o seguinte: de maio a junho foram produzidas pela unidade 71 toneladas de ração para aves; de junho a julho houve um aumento para 90 toneladas; e de julho a agosto chegou-se a 120 toneladas.

"Vale dizer — analisam os dirigentes da COFAN —

que, através da Fábrica de Ração, estamos comprando considerável produção de matéria prima do Rio Grande do Norte, a fim de industrializá-la para o próprio Rio Grande do Norte. Antes, grande parte desta matéria prima, o milho — por exemplo — saía daqui, e depois voltava, evidentemente encarecido".

Com efeito, a COFAN adquiriu este ano toda a produção de sorgo da Serra do Mel (30 mil sacos), pagando Cr\$ 660 mil pela mercadoria. Um detalhe: em função desta compra, pagou a empresa aos cofres estaduais nada menos de Cr\$ 112 mil, somente de ICM. Em outros termos, a linguagem clara e direta dos números comprova mais um aspecto da contribuição da Fábrica de Ração para o Estado.

Quanto à produção de ração para camarões, a COFAN terá mercado certo, em função do chamado "Projeto Camarão", que vem sendo experimentado com sucesso pelo Banco de Desenvolvimento.

FERTILIZANTE

Levando a efeito uma forte política de comercialização, onde são incluídos os mais diversos produtos de interesses dos agropecuaristas, a COFAN vem alcançando dia a dia melhores resultados. Sua linha de vendas engloba máquinas e motores, inseticidas, fungicidas, fertilizantes, sementes selecionadas, utensílios agrícolas e pecuários, além da linha de produtos veterinários em larga escala. Tais produtos, no entender dos técnicos, são "comprovadamente indispensáveis à racionalização e ao aumento da produtividade de nossas culturas e da melhoria dos nossos rebanhos".

O quadro demonstrativo das vendas no triênio 1970—73, dá conta dos resultados:

ANOS	VENDAS (em Cr\$ 1.00)	INDICES (%)
1970	1.155.339	100
1971	1.450.705	126
1972	2.800.247	240

Para 1973 a previsão é de que o volume e o valor de vendas atingirão aumentos sem precedentes: só até agos-

to somava-se o total do ano passado mais 40%.

Do mesmo modo que as demais atividades da COFAN, as vendas de fertilizantes são feitas em todas as regiões do Estado, através dos 27 Postos de Vendas.

SEMENTES

Outra das importantes contribuições da COFAN, intensificada sobretudo a partir de 1972, é o fornecimento de sementes selecionadas para o desenvolvimento da qualidade e também da quantidade das safras. Dentro da política estabelecida pelo Conselho Estadual de Agricultura, e sob o controle da Secretaria de Estado da Agricultura, a empresa coloca à disposição dos lavradores, nos Postos de Vendas, sementes selecionadas de milho, algodão arbóreo e herbáceo, arroz, sorgo, feijão.

O quadro do triênio 1970-73 é o seguinte:

ANOS	VENDAS (em Cr\$ 1.00)	INDICES (%)
1970	40.214	100
1971	128.419	320
1972	273.167	385

Em quantidade comercializada, os dados são 100.172 quilos (em 1970), 198.293 quilos (em 1971) e 385.842 quilos (em 1973).

VACINAS E VETERINÁRIA

Encarrega-se ainda a COFAN da venda e da aplicação de diversos tipos de vacina: contra aftosa, carbúnculo sintomático, peste suína, raiva bovina, raiva canina, sinomose e hepatite.

O quadro de vendas de vacinas, válido para o período 1971-72, indica os seguintes totais: em 1971 foram vendidas e aplicadas 18.930 doses, enquanto que em 1972 houve um salto para 290.752 doses — continuando o progresso em 1973.

De outro lado, em convênio com a Diretoria Estadual do Ministério da Agricultura, a COFAN desenvolve nas Casas dos Agricultores um programa de Assistência Veterinária, atingindo Natal e interior do Estado.

Médicos veterinários, vacinadores especialmente treinados, instrumental adequado e produtos necessários são levados aos criadores, objetivando a defesa sistemática dos rebanhos, bem como o incremento da pecuária norte-riograndense.



Vale do Açu a um passo da irrigação

A irrigação do Baixo Açu, o mais fértil vale seco do Rio Grande do Norte e um dos maiores do Nordeste, parece que agora parte para a sua fase de definitiva implantação, depois de, como ante-projeto, percorrer os trâmites burocráticos durante pelo menos três anos, desde quando foi aventada a obra, em termos reais.

A área a irrigar é ampla e completa. Abrange entre 20 e 25 mil hectares de terras de cinco municípios e algumas dezenas de localidades e centenas de fazendas. E até uma cidade poderá desaparecer do mapa, ou pelo menos mudar de lugar, quando as águas do gigantesco açude Oiticica II inundarem o vale.

A rigor, para os entendidos, o que tem dificultado a consecução da irrigação do Baixo Açu é, justamente, a mudança de planos do órgão cuja ação começou a ser abalada a partir da criação da SUDENE e que, por isto mesmo, sempre tem sofrido mutações que afetam os organogramas de trabalho, por vezes de maneira drástica.

No caso da irrigação do Baixo Açu, por exemplo, ante-projetos anteriores previam o aproveitamento das águas represadas por dois açudes que foram construídos justamente dentro da planificação da obra: o Mendobim e o Pataxó. Já agora, no entanto, se sabe que desaguará no vale somente o volume represado pelo Oiticica II (reconhecido Engenheiro Armando Ribeiro Gonçalves) devendo a

fonte hídrica aproveitar ainda os lençóis subterrâneos. Isto porque o que está previsto agora é apenas uma primeira etapa do plano global: entre 3 e 5 mil hectares serão irrigados depois de gastos (segundo orçamentos provavelmente passíveis de reajustes) cerca de Cr\$ 33 milhões.

O VALE DA PROMISSÃO

A imagem bíblica do *vale da promessa*, por que Canã passava para os que lhe anteviam a prodigalidade, muitas vezes já foi chamada para definir o Baixo Açu e, certamente, a comparação não é apressada, pois é sabido que com o aproveitamento integral de toda a área, irrigada, plantada e dando colheitas, se poderá abastecer todo o Nordeste de legumes, verduras, frutas e oleaginosas.

O projeto de irrigação do vale é, assim, da maior transcendência para a região e é justamente aí que se não entende porque a obra nunca foi posta em termos definitivos.

A uma altitude de 68 metros, o projeto do Baixo Açu visa a instalação de 1.200 famílias numa área que hoje já está quase que completamente dotada de eletrificação rural, infra-estrutura apressada até pela iniciativa privada, quando das

investidas de uma possível definição da obra. Os estudos de reconhecimento e viabilidade foram contratados pelo DNOCS com o consórcio SERETE/DUNLAP e é previsto para a área um sistema de irrigação por gravidade e aspersão.

Enquanto o projeto global previa aproveitamento das águas dos açudes Mendobim (76.000.000 m³) e Pataxó (24.000.000 m³) a etapa que se apressa agora a construir vai contar com o volume d'água do Açude Engenheiro Armando Ribeiro Gonçalves, um *pequeno mundo* líquido, 2,5 bilhões de metros cúbicos de água acumulada, um dos maiores açudes do Nordeste, do porte do Orós. Sabe-se que as firmas ganhadoras da concorrência já elaboraram o projeto da barragem, e que apenas dois municípios serão atingidos: Açu e Ipanguassu. No entanto, quando todo o projeto estiver implantado, serão beneficiados ainda Alto do Rodrigues, Pendências e Carnaubais e a cidade de São Rafael terá de mudar de lugar: ela ficará justamente dentro da bacia hidráulica que, àquela altura, estará contando com as águas dos três açudes.

MUDANÇAS BUROCRÁTICAS



segue

Antes delegada ao 5.º Distrito do DNOCS, em nosso Estado, a irrigação do Baixo Açu hoje está sendo executada pela 3a. Diretoria Regional do órgão sediada em Recife. A transferência foi ocasionada por uma das mutações burocráticas por que tem passado o DNOCS, ao longo de sua existência. Essa diretoria é uma das quatro em que o órgão foi dividido, para atender a construções do tipo da irrigação do Baixo Açu. As outras são as do Ceará, Piauí e Bahia e à 3a. DR estão afetos os Distritos do Rio Grande do Norte, Paraíba, Alagoas, Sergipe e Pernambuco.

Afastado de uma ação mais efetiva quanto à construção do novo açude e implantação do projeto de irrigação do vale, o 5.º Distrito local está hoje cuidando apenas de projetos de engenharia rural, o que tem deixado engenheiros e agrônomos, lotados na repartição, algo ociosos. A contragosto, diz o engenheiro Marcílio Mariz Paiva, diretor-chefe substituto.

Mesmo assim a equipe local tem alguma coisa de positivo para apresentar, quando fala no projeto: na Base Física do Ministério da Agricultura, em Ipanaguassu, orientada pelo engenheiro agrônomo Adão de Gusmão, fez experimentos agrícolas, alguns em caráter definitivo, como o da *banana nanição* (adubação) e os de *cebola*, *milho*, *algodão herbáceo* e *tomateiros* (experimentos irrigados). Em parcelas de observação, tem plantadas culturas de *sorgo* (foi considerado surpreendente o desenvolvimento da produção como massa verde e mesmo como grão) *alfafa*, *melão*, *banana prata* e *banana nanica*. Serão feitos dentro em breve experimentos com *videira*, *parreira*, *arroz* e *frutas cítricas*, além de outras fruteiras aclimatadas à região.

EM SE PLANTANDO...

Os vales secos são solos de aluviões profundos, de grande

fertilidade. O seu adubo natural desce das encostas, com as águas das épocas invernosas e vai se fixando nos baixios, se transformando no *humus* que propicia os cultivos mais diversos.

As terras do Baixo Açu têm aluviões de até seis metros de profundidade, sendo por isto das mais férteis de todo o País.

Quando a área estiver irrigada, advirão algumas mudanças sociais no Vale, que hoje vive praticamente da cultura da carnaúba. E terá o DNOCS, certamente, de investir com outro projeto, que só posteriormente será aventado: o da drenagem. Para evitar a salinização das terras, o encharcamento dos terrenos, muito possíveis de ocorrer, mais ainda por conta da atual cultura da carnaúba.

A drenagem é um processo tão ou mesmo mais caro quanto a própria irrigação, mas muitas vezes não é necessário ser feito. Ou quando muito, se trata de uma opção para depois, quando os primeiros sintomas de salinização começarem a surgir.

Um projeto de irrigação como o do Baixo Açu necessita de estudos que caracterizam: manancial, rede de irrigação, rede de drenagem, colonização,

estudo de mercado, industrialização da super-produção.

Já agora, este mês, o DNOCS deveria começar o serviço de cadastramento das propriedades, para efeito de desapropriação de terras que estão situadas no futuro leito da bacia hidráulica dos primeiros 3.000 (ou 5.000) hectares. Situada a seis quilômetros de distância da Ponte Felipe Guerra (na cidade de Açu) a barragem do Açude Engenheiro Armando Ribeiro Gonçalves vai represar em Jucurutu, passando por cima de São Rafael

Atualmente, na região, agricultores já estão produzindo, por exemplo, cerca de 40 toneladas de tomate, diariamente, exportando para Recife, Fortaleza, Natal, Mossoró, Campina Grande. Mas quando as culturas estiverem definitivas, já se terá cuidado, certamente, da orientação que evitará os males da super-produção. Como tem ocorrido em Cabrobó, em Pernambuco, onde a cebola no primeiro ano alcançou Cr\$ 5,00 o quilo, para no ano seguinte chegar a Cr\$ 0,02 — forçando agricultores a jogar o produto fora.

fim

para rodar
com segurança
RENOV
os pneus do
seu carro



Valdemar Araújo
& Cia.

Recauchutagem
Recapagem
Conserto de Pneus

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



**AGÊNCIA
AEROTUR**

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