



## FUNPESAL

a lei que transformou em  
inimigos os dois governadores

405

# TIJOLO COM TIJOLO... ...O DESENHO MÁGICO



Ação lógica. Construção.  
Construir com bom material é ter  
certeza de construção sólida, segura.  
Essa segurança podemos  
lhe oferecer.



**QUEIROZ OLIVEIRA, FERRO-MADEIRA S/A**  
**confiança a quem constrói**

Av. Rio Branco, 185 - fone 2-2056 - Natal \* R. Felipe Camarão, 257 - Fone 549 - Mossoró



# sumário



**Diretores-Editores**

MARCOS AURÉLIO DE SA  
MARCELO FERNANDES DE  
OLIVEIRA

**Gerente**

Núbia Fernandes de Oliveira

**Redatores**

Sebastião Carvalho  
Nelson Hermógenes Freire  
Gilberto Barroso  
Cláudio Manoel Santos

**Arte**

Manoel Araújo de Andrade

**Fotos**

João Garcia de Lucena

**Colaboradores**

Alvamar Furtado  
Benivaldo Azevedo  
Cortez Pereira  
Dalton Melo  
Domingos Gomes de Lima  
Edgar Montenegro  
Fabiano Veras  
Fernando Paiva  
Genário Fonseca  
Hélio Araújo  
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. CGCMF08423279/001. Endereço: Rua Prudente de Moraes, 1524 — Fones: 2-4455 e 2-0706 — Natal-RN. Impressa na GRÁFICA RN-ECONÔMICO. É permitida a reprodução total ou parcial de matérias, desde que seja citada a fonte. Preço do exemplar: Cr\$ 10,00. Número atrasado: Cr\$ 12,00. Preço da assinatura anual: Cr\$ 40,00. Assinatura para outros Estados: Cr\$ 50,00.

**REPORTAGENS**

Especial  
FUNPESAL — A LEI QUE TRANSFORMOU EM INIMIGOS OS DOIS GOVERNADORES..... 11

CORTEZ PEREIRA: "O FUNPESAL É DISCRIMINATÓRIO E FOI FEITO PARA SALVAR AS EMPRESAS LOCAIS"..... 15

PAULO BARRETO: "O FUNPESAL CRIA UM INJUSTO REGIME DE PRIVILÉGIOS"..... 21

Caixa Econômica  
MISSÃO CUMPRIDA EM 74..... 24

Água Mineral Santos Reis  
À ESPERA DE APOIO PARA CONQUISTAR NOVOS MERCADOS... 26

Gurgel Amaral & Cia.  
CINQUENTA ANOS DE PRESENÇA NO COMÉRCIO DO RN..... 28

Urbanismo  
JORGE IVAN E CAMILO BARRETO — OS HOMENS DO PLANO VIÁRIO..... 30

Negócios  
O EMPRESÁRIO QUE DESCOBRIU SUA VOCAÇÃO NUM CURTUME. 34

Agricultura  
É HORA DE CUIDAR DA QUALIDADE DO SISAL POTIGUAR.... 35

Fruticultura  
ABACAXÍ — UMA OPÇÃO PARA O RN..... 38

Serviço Público  
DELEGACIA FISCAL SE TRANSFORMA EM ORGANISMO DINÂMICO E ÚTIL..... 40

Economia  
EXPORTAÇÕES PODERÃO ATINGIR 24 MILHÕES DE DÓLARES.. 46

Engenharia  
DNOS VAI CONTROLAR AS ÁGUAS DO VALE..... 49

**SECÇÕES**

HOMENS & EMPRESAS..... 4

PÁGINA DO EDITOR..... 7

BASTIDORES..... 10

# HOMENS

# & EMPRESAS

## ○ QUEIROZ OLIVEIRA CONSTRÓI SUA SEDE

Em janeiro próximo a firma **Queiroz Oliveira-Ferro Madeira S/A** passará a ocupar suas novas instalações da avenida Rio Branco, com área construída de 3.600 metros quadrados num terreno de 5 mil metros. A atual loja da rua Frei Miguelinho será transformada em depósito. **Miguel Oliveira**, diretor da empresa, já começa a cuidar dos detalhes para a abertura da maior loja de material de construção do Rio Grande do Norte.

## ○ WANDICK VENDEU 208 TRATORES EM 74

A **Comercial Wandick Lopes S/A** encerrou o ano com a marca de 208 tratores vendidos no Rio Grande do Norte, durante 1974, o que coloca esta empresa na liderança absoluta na região, em volume de vendas de máquinas agrícolas. O trator mais vendido foi o FIAT, marca preferida pelos órgãos do governo do Estado que implantam projetos de colonização.

## ○ DISTRIBUIDORA SERIDÓ VAI AUMENTAR CAPITAL

Aproveitando reservas e o lucro do exercício de 1974, a **Distribuidora de Automóveis Seridó S/A** — empresa do Grupo **Jessé Freire** — elevará o seu capital de Cr\$ 2 milhões para Cr\$ 3 milhões. Isto deverá ocorrer até final de fevereiro, conforme informação de **José Pinto Freire**, diretor da firma. Por outro lado, 1975 será o ano da construção das novas instalações da **Distribuidora Seridó**, em grande terreno próximo ao Estádio Castello Branco.

## ○ FÁBRICA DE BALLER TWINE AINDA DEMORA

Em decorrência das crises política e econômica que estão conturbando a Irlanda, a indústria daquele país que vendeu máquinas à **CISAF** para fabricação de cordas de agave não pôde cumprir o prazo de entrega estabelecido em contrato, que já está vencido. Conforme correspondência da firma irlandesa, somente no segundo semestre de 75 será possível a entrega do equipamento.

## ○ MARCOSA VENDE SCANIA NO RN

A **MARCOSA** vendeu o primeiro caminhão Scania no Rio Grande do Norte. O comprador foi **Juvenal Gondim Medeiros**, da **Transportadora Miramar**. O valor da compra foi Cr\$ 367 mil. Um segundo Scania deverá ser vendido nos próximos dias a um outro transportador local. Na foto, o ato de entrega do caminhão, aparecendo além do comprador, os diretores locais do grupo **MARCOSA**.

## ○ MARCOSA REPRESENTA LINHA CBT NO RN

Mais uma linha de máquinas passa a ser representada no RN pela **MARCOSA**. Desde novembro último, esta firma se transformou em revendedor exclusivo da **CBT (Companhia Brasileira de Tratores)** ampliando assim o número das suas representações, que já inclui marcas famosas como **Caterpillar**, **Müller**, **Scania**. Em janeiro, a **MARCOSA** reunirá em Natal os revendedores **CBT** da Paraíba, Pernambuco e Ceará, para uma convenção regional.

## ○ BDRN DÁ LUCRO DE Cr\$ 3 MILHÕES

O lucro do Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte S/A, no segundo semestre de 74, alcançou a cifra de Cr\$ 3 milhões, depois de dois exercícios com prejuízo. A título de gratificação, os três diretores do **BDRN** receberão 5% desse lucro, ou seja, uma nota superior a Cr\$ 50 mil para cada um.



## ○ PRODUÇÃO DE ALGODÃO CAIU 30% EM 1973

**Charles Birch**, diretor-presidente da **Algodoeira São Miguel**, estimou em 30% a queda de produção do algodão mocó, em 1974, comparada com a do ano anterior. A **Algodoeira**, que esperava comprar e beneficiar 10 milhões de quilos, deverá atingir apenas 8,5 milhões. Na área da **Fazenda São Miguel**, entretanto, não houve redução de safra. Por outro lado, já assumiu a função de consultor técnico da **Algodoeira** o geneticista de algodão **José Moreira de Alencar**, professor da **Universidade Federal do Ceará**. Ele ocupa o posto que pertenceu por dezenas de anos ao saudoso **Carlos Faria**.

## ○ PURINA COMPRA FÁBRICA DE RAÇÕES

A Purina do Brasil S/A, empresa que faz parte do grupo Ralston Purina International — o maior do mundo no ramo de rações balanceadas, arrendou com opção de compra a fábrica de rações da COFAN, que se encontra paralizada há quase um ano. **Edgard Briçeno Ge**, diretor da Purina para o Nordeste, já residindo em Natal, anuncia que a partir de 1.º de abril a fábrica local começará a produzir, inicialmente à razão de 2 mil toneladas/mês, depois aumentando para 10 mil. Um contrato já foi firmado entre a Purina e a Algodoeira São Miguel para que esta forneça farelo de caroço de algodão. Outras matérias primas, como o milho, farinha de carne e de osso, calcáreo, melaço e sal, serão totalmente adquiridas no Rio Grande do Norte, vindo do Sul apenas o sorgo e o farelo de soja e de trigo. Serão produzidas rações para aves, gado bovino e suíno, para venda em todo o Nordeste. A Purina tem fábricas de ração em Volta Redonda, Ponta Grossa, Canoas, Maringá e em Campinas, a maior delas, com produção de 20 mil toneladas por mês. Está prevista mais uma fábrica no Nordeste, possivelmente em Recife.



## ○ CASAS PORCINO COM FILIAIS

João Costa, diretor de Porcino Irmãos, anuncia a abertura de novas filiais das Casas Porcino em Natal: a primeira, na rua Princesa Isabel, no prédio onde funcionou o Banco S. Gurgel; a segunda, na rua Dr. Barata. Enquanto uma se dedicará ao comércio de móveis coloniais, a outra — a da Ribeira — venderá móveis, máquinas e materiais para escritório.

## ○ NOVAS INSTALAÇÕES E AUMENTO DE VENDAS

O volume de vendas da MARCOSA no Rio Grande do Norte tem crescido à razão de 100%, nos últimos anos. Em 1972, elas alcançaram a casa dos Cr\$ 3 milhões; em 1973, subiram para Cr\$ 7,1 milhões; e em 1974 chegaram a Cr\$ 15 milhões. A informação é de **Moacir Alves Pinheiro**, gerente de vendas da empresa.



## ○ GRUPO JESSÉ FREIRE IMPLANTA UNIVERSIDADE

O senador **Jessé Freire** porá em prática a sua idéia de implantar em Natal uma grande Universidade particular. Para tanto, o seu grupo já assumiu a liderança do antigo IAGN, instituição que há vários anos vem atuando no campo do ensino superior nesta cidade. Dentro de pouco tempo surgirão reformas importantíssimas na estrutura da entidade e quem vai ganhar com isto é o Rio Grande do Norte, que carece de mais profissionais de nível superior.

## ○ BNDE FINANCIAR A REFISAL

**Constâncio Luiz Chaves**, ex-diretor da INPASA, está implantando uma indústria de refinação de sal. O projeto desse empreendimento recebeu parecer favorável do Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte e do BNDE, com o que **Constâncio** conseguiu recursos da ordem de Cr\$ 1,7 milhão, financiados através do Programa de Operações Conjuntas, para resgate a longo prazo. O dinheiro já foi liberado.

## ○ DIRETOR DA TRANSZERO ESTEVE EM NATAL

**Oscar Dantas de Medeiros**, norterio-grandense que venceu em São Paulo e hoje comanda a Transzero — uma das maiores transportadoras de veículos do país, esteve em Natal em meados de dezembro, para contatos com firmas locais que utilizam os serviços da sua empresa. A Transzero cuida, atualmente, do transporte de mais de 10% dos carros produzidos no Brasil, atendendo principalmente aos centros do Norte/Nordeste e a regiões distantes do eixo Rio-São Paulo.



## ○ BANORTE CRESCE COM NOVO GERENTE

A Banorte Crédito Imobiliário S/A conta com novo gerente: trata-se de **Francisco Cordeiro Bezerra**, que vinha exercendo há mais de um ano a gerência do Banco Nacional do Norte em Natal e que já passou por funções importantíssimas no Ceará e no Maranhão, sempre trabalhando para o grupo Banorte. **Bezerra** conseguiu melhorar o volume de depósitos em caderneta de poupança, encerrando o exercício com uma captação da ordem de Cr\$ 15 milhões. Declara o novo gerente que a meta da Banorte é ampliar o volume de financiamentos às cooperativas habitacionais. Com os créditos que serão brevemente abertos para os compradores das casas do Conjunto Candelária, a Banorte atingirá o número de 4.000 unidades residenciais financiadas em Natal, num valor aproximado de Cr\$ 100 milhões.

# GUARDE PARA CONFERIR

Estas importantes obras estão sendo construídas e serão entregues, todas, até o dia 15 de março. Este o nosso compromisso maior com a nossa cidade e com você.  
Guarde para conferir.



1) Pavimentação da Rua Bernardo Vieira (Av. Leste/Oeste). Extensão 4.500m. 75.700m<sup>2</sup> de calçamento. Custo: Cr\$ 3.650.000,00. Construtora: CIMOB, com 2 pistas de rolamento. Esta Avenida/passará pelo Morro Branco, Lagoa Seca, Dix-Sept Rosado, Alecrim e Quintas. Mudará o tráfego nos sentidos entrada/saída da cidade e possibilitará a determinação da mão-única para a Rua Mário Negócio.

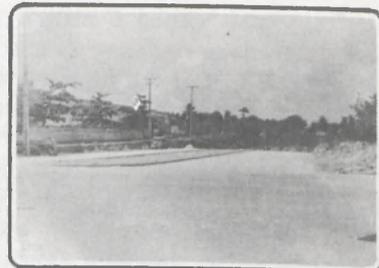


2) Pavimentação asfáltica da Avenida Deodoro. Extensão: 1.200m. 26.100m<sup>2</sup> de recobrimento. Custo: Cr\$ 1.460.000,00. Construtora: CICOL. Esta obra representa um grande benefício e valorização da mais importante artéria do centro da cidade.

3) Pavimentação da Rua Coronel Estevam. Extensão: 1.500m. Custo: Cr\$ 1.700.000,00. Construtora: CICOL. Ligará o bairro do Alecrim à Cidade da Esperança, oferecendo uma nova opção de acesso a este bairro, com 2 pistas de rolamento.



4) Pavimentação e urbanização das praias. Construção de canteiros, mirantes, estacionamentos e fixação das dunas. Extensão: 4.500m. 70.000m<sup>2</sup> de asfalto e 20.000m<sup>2</sup> de paralelepípedos. Custo: Cr\$ 7.000.000,00. Construtora: CICOL.



5) Pavimentação da Av. Prudente de Moraes. Extensão: 4.500m. 60.000m<sup>2</sup> de calçamento até o Castelão, dando uma nova opção de acesso ao Estádio. Concorrência realizada, em fase de julgamento.



6) Urbanização do Estádio "Castelo Branco." 100.000m<sup>2</sup> de calçamento a paralelepípedos e passeios. Obra em andamento. Custo: Cr\$ 3.600.000,00. Construtora: CICOL.



PREFEITURA MUNICIPAL  
DO NATAL



# FUNDAÇÃO

## — a última esperança

O Nordeste ainda é a região mais pobre do país possuindo uma população de 35 milhões de habitantes com renda per capita que não chega aos 200 dólares. O crescimento econômico desta área não acompanha o ritmo das demais regiões brasileiras, o que significa, de ano para ano, o aumento das tão assinaladas disparidades entre o Nordeste e outras áreas, principalmente o Centro-Sul. O Rio Grande do Norte, Estado nordestino com 1,7 milhão de habitantes, por exemplo, possui apenas pouco mais de 10 mil pessoas contribuindo para o Imposto de Renda, enquanto a grande massa é isenta por não alcançar nível de renda tributável, ou simplesmente não é sequer cadastrada pela Receita Federal. Dez mil contribuintes do IR é possível que existam em apenas uma cidade de população média, no Sul do país.

Certas medidas governamentais visando corrigir essa realidade não têm surtido os resultados esperados. Uma delas é o 34/18 da SUDENE, que no início parecia uma fórmula milagrosa, capaz de gerar riquezas e desenvolver o Nordeste. O governo Federal renunciava a 50% da arrecadação do IR das pessoas jurídicas, forçando o carreamento desse dinheiro para projetos industriais e agropecuários nos Estados nordestinos ou nas chamadas áreas do polígono das secas. Se a medida era inteligente e acertada, se o 34/18 era um incentivo jamais concedido a nenhuma região subdesenvolvida do mundo, a maneira como ela foi colocada em prática no entanto gerou muito mais problemas do que soluções. De saída, criou distorções dentro do próprio Nordeste por falta de uma regulamentação mais justa para os investimentos pelos Estados, com o que se fortaleceu a economia de Pernambuco e da Bahia enquanto os Estados menores se enfraqueciam ainda mais. Depois, o 34/18 começou a dar margem a um processo de corrupção que nunca foi punido, que cresceu e se alastrou por todo país e que determinou a bancarrota de inúmeros empresários idealistas e bem intencionados: o famigerado sistema de captação de recursos, mediante comissão a

intermediários. A partir daí, ficando o 34/18 nas mãos de espertalhões, viram-se os empresários com projetos na área da SUDENE numa terrível encruzilhada: compactuar com a extorsão, aceitar passivamente a condição de vítimas de um moderno conto do vigário, moldar a contabilidade de suas firmas à fraude para justificar as pesadas taxas de captação, ou então esperar, denunciar e repudiar o processo, e fracassar.

Foi preciso ocorrer um verdadeiro colapso na implantação de projetos no Nordeste — tanto por causa do critério usado na captação como em virtude da pulverização dos incentivos fiscais que, em vez de se destinarem apenas à SUDENE, passaram a atender muitas outras áreas da economia brasileira — para que a ansiada reforma do 34/18 viesse à tona. Primeiro, o governo extinguiu os escritórios de captação passando a alguns bancos a credencial para trabalhar no setor dos benefícios fiscais. Isso não surtiu resultados positivos. Foi necessária mais uma mudança, concretizada recentemente embora ainda não esteja em prática: a criação de um fundo (FINOR) a ser administrado por órgãos do próprio governo. Sua missão será gerir o dinheiro destinado ao 34/18, procedendo a partilha desse dinheiro com os projetos aprovados pela SUDENE a fim de que haja reais condições de implantação de todos eles. No FINOR residem as esperanças do empresariado do Rio Grande do Norte, apesar de alguns industriais demonstrarem certa descrença na nova fórmula e criticarem inclusive a demora na sua execução, que ninguém sabe exatamente quando começará. É de se supor que o FUNDAÇÃO (como já foi cognominado o FINOR) distribuirá os recursos do 34/18 de forma racional e no tempo certo para que não tornem a surgir na pobre paisagem deste Estado novos elefantes brancos, indústrias falidas antes de serem inauguradas. Se falhar o FINOR, irão por terra novamente muitas esperanças e o velho Nordeste continuará na sua rotina melancólica de pobreza e de silêncio.

*Manoel Amélio de Sá*

# Pousada do Sol



Uma pousada-hotel em pleno trevo da BR-101, onde os caminhos se bifurcam em demanda de Fortaleza, Natal, João Pessoa, Recife, Rio, etc., ou para as muitas opções que as estradas propiciam ao viajante nesse ponto estratégico, a poucos quilômetros de Parnamirim — eis o que o Grupo João Veríssimo se propôs fazer e realmente fez, estando agora na espera da complementação da decoração e colocação de mobiliário, para entregar o grande empreendimento ao público.

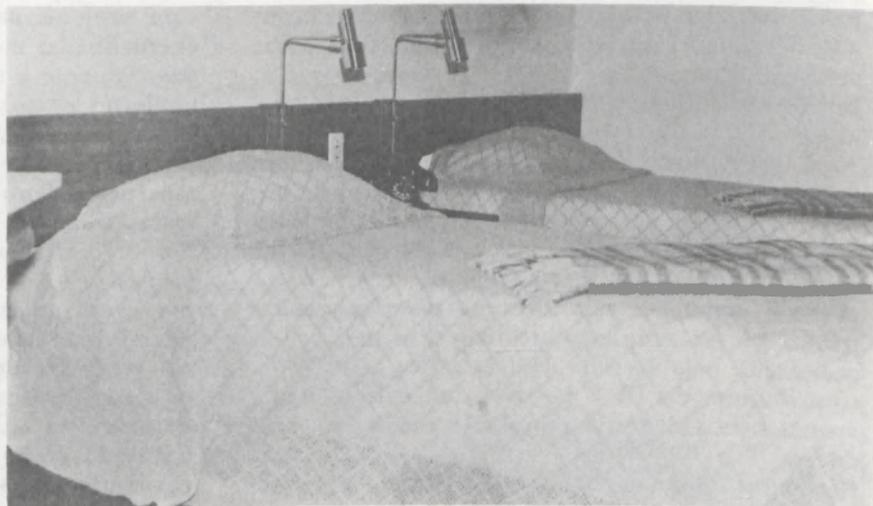
Perguntado porque resolveu de uma hora para outra entrar no negócio da hotelaria, sabendo-se que o seu ramo específico de atividade é extração salineira e criação de peixes em viveiros além de exportação de açúcar para todo Norte e Nordeste do país — práticas de qualquer maneira interligadas e coerentes com a sua posição de nordestino — o sr. João Veríssimo da Nóbrega não pensa muito para responder.

—“O turismo hoje é uma realidade em nosso país e a região nordestina é uma das mais procuradas pelo sulista, nos passeios com a família, viajando em carro particular e ávido por um hotel confortável, onde pernoitar vez por outra, durante a caminhada. Nossa pousada vai oferecer a esse turista justamente essa opção. Num lugar estratégico, que não obriga a mudança de itinerário, ele vai encontrar um serviço completo, um ambiente confortável. Um oásis, em plena estrada”.

A Pousada do Sol foi idealizada, também, em decorrência da própria vivência do sr. João Veríssimo, nas autoestradas brasileiras. Construída nos moldes da Pousada de Feira de Santana, na Bahia, ela vai representar, no Rio Grande do Norte, a solução para um grande problema: a inexistência de locais para pernoite do turista ou do executivo, do homem de negócio ou do viajante comum, que nem sempre podem se deslocar da estrada para uma cidade próxima — e quando o conseguem, não encontram hotéis condignos.

Situada a 14 quilômetros de Natal, a Pousada do Sol vai oferecer serviços de primeira classe aos seus usuários. O projeto total prevê uma área construída de 3.000 m<sup>2</sup>, num terreno de 36.000 m<sup>2</sup>. A primeira parte, já concluída, consta de dois blocos, com cin-

## O PRIMEIRO MOTEL CLASSE A DO RN



uenta apartamentos, todos alcatifados, com ar condicionado, telefone e televisão. A central telefônica interligará

Natal com todas as cidades da região ou não, onde já está implantado o sistema DDD e o restaurante será um dos cuidados principais da empresa: pretende-se implantar ali a melhor casa de pasto do Estado, com cozinhas típica e internacional. Um american-bar servirá — como o restaurante — até para os próprios natalenses que se dispuserem a dar uma esticada de quatorze quilômetros, para usufruir de um serviço de primeira ordem.

Futuramente — mas não a longo prazo — será construída uma piscina e posta em funcionamento uma boite — complementos indispensáveis ao conforto do hóspede e de eventuais frequentadores.

Quanto ao local escolhido, diz o sr. João Veríssimo que não poderia optar por um melhor. A 500 metros do Aeroporto Augusto Severo, no entroncamento de estradas principais, a Pousada representa um denominador comum para os viajantes de todos os quadrantes do país, que cheguem a estas paragens. Distante 280 quilômetros de Recife, tem ao seu redor postos de abastecimento e serviços especializados

para veículos, o que constitui outro handicap em favor do hóspede/viajante.

— “Não vamos oferecer luxo, evidentemente” — diz o sr. João Veríssimo — “mas conforto o nosso usuário terá. Assim como um serviço bem cuidado, prestado por pessoal especializado, previamente treinado dentro das modernas técnicas da hotelaria turística”.

Na realidade, a inauguração dessa Pousada vai representar muito para o incremento do Turismo em Natal e no Rio Grande do Norte, de modo geral. A própria cidade de Eduardo Gomes (ex-Parnamirim) poderá usufruir grandemente do fluxo de hóspedes que ocorrerá a partir do seu funcionamento, e Natal constará com mais uma casa onde colocar os seus eventuais visitantes, que em algumas épocas não conseguem hospedagem na cidade. E isto significa uma solução grandemente benéfica para a nossa capital, onde a carência de hotéis ainda é um fato apontado como causa principal da pouca procura desta cidade, pelos turistas que cruzam o país, todas as épocas do ano, em busca de novos ares, de novas paisagens.

# GRUPO J. VERÍSSIMO DA NÓBREGA À FRENTE TAMBÉM NA CRIAÇÃO DE PEIXE EM VIVEIROS

Como em diversas regiões do Nordeste, onde os braços de mar avançam pela terra, também no litoral do Rio Grande do Norte esse fenômeno natural propicia uma atividade que nos últimos anos está se desenvolvendo consideravelmente, em virtude da aplicação de métodos racionais de operação e da chegada de créditos oficiais para fomentar a atividade: a criação de peixes em viveiros. A 17 quilômetros de Natal, no município de São Gonçalo do Amarante, fica um desses viveiros naturais de peixes, mais precisamente, parte de uma área de 622 hectares, que constituem as terras agricultáveis, as salinas e os viveiros de peixes, pertencentes ao Grupo João Veríssimo da Nóbrega.

A JUNDISSAL — Salina Jundiá, Piscicultura, Agropecuária, Indústria e Comércio Ltda., está hoje situada entre as mais importantes empresas do seu tipo, justamente porque está partindo para a modernização dos sistemas de criação de peixes em viveiros naturais e a correção dos seus propósitos pode ser medida nos incentivos que tem recebido de órgãos oficiais, para implantação de um projeto que visa transformar os seus cinco grandes viveiros tradicionais em 28 menores, com áreas de dois hectares cada um, e mais dois grandes viveiros, um com 10 e outro com 35 ha.

O projeto começou a ser implantado em março de 1973 — prevendo a aplicação inicial de Cr\$ 303 mil, financiados pelo Banco do Brasil, através do PROTERA (Resolução 224 do Banco Central), e a produção anual de 500 quilos de pescado/ano, por hectare, mas poderá mudar para até 1.000 quilos, quando tudo estiver em funcionamento.

1974 seria o primeiro ano de exploração dos primeiros 17 viveiros (total de 105 ha.) instalados, mas a grande cheia do rio Potengi prejudicou sensivelmente os trabalhos. Para a Semana Santa de 1975, a JUNDISSAL já terá condições, no entanto, de abastecer a cidade e o Estado com o peixe criado nos seus viveiros adaptados de acordo com as modernas técnicas determinadas pelo projeto.

O Grupo J. Veríssimo da Nóbrega está, como vários outros do seu ramo, realmente disposto a tecnificar a atividade pesqueira em suas terras, visando aumentar a produção e a produtividade da área, mantendo também uma infra-estrutura produtiva de pescado durante todo o ano. Porque o que ocorre entre nós e em outras regiões, é que esses criadouros rústicos de água salobra só produzem peixe durante os três primeiros meses do ano, pelos sistemas tradicionais, porque logo em seguida ocorrem fatos naturais, como aterramento do leito dos viveiros, escassez de alimentos, aumento da evaporação e densidade da água — que fazem a produção cair e até inexistir nos meses seguintes. Para conseguir uma média constante em torno de 800 quilos de peixe por hectare/ano, o projeto da JUNDISSAL, por exemplo, prevê a adoção de diversas medidas químicas, físicas e biológicas, dando um grande passo para racionalizar o manejo e o controle dos seus viveiros. Agora, por exemplo, a pega do peixe é feita nas marés altas e médias (antes, somente nas altas), com a retirada de uma seção da porta d'água para penetração natural do peixe juntamente com a água, para o interior do viveiro. Um sistema que não compromete a criadouro devido a extensão das duas margens do rio Potengi ser de aproximadamente 66.000 metros.

Nos grandes viveiros, a renovação da água ficará condicionada às periódicas marés altas e médias; e nos pequenos, além da renovação normal, através dessas marés, haverá condições para o abastecimento pelo bombeamento d'água para um canal. Para esse bombeamento, já existe montada e testada a infra-estrutura mecânica, estando sendo construído o canal.

A despesca na JUNDISSAL tem sido feita anualmente, mas vai se implantar um cronograma que possibilite a colocação de peixe no mercado consumidor durante todo o ano, com maior intensidade em março/abril. Será feita com rede de arrasto manual e com malhas padronizadas, que capturarão apenas os exemplares ideais para o consumo.



Os técnicos da ANCAR-Rn — responsáveis pelo projeto implantado na JUNDISSAL, acham que com a ênfase que está sendo dada à pesquisa pesqueira estuarina, nos últimos anos, em futuro próximo se poderá introduzir uma tecnologia cada vez mais aprimorada, podendo-se colher resultados práticos como: a) seleção de espécies para criação; b) separação das espécies por hábitos alimentares, ficando os herbívoros separados dos carnívoros; c) arraçamento artificial dos peixes confinados; d) adubação dos viveiros com fertilizantes químicos e orgânicos; e) despesca de seis em seis meses.

O autor do projeto da JUNDISSAL, Aduino Teixeira de Melo, dos quadros da ANCAR-Rn, é um entusiasta estudioso da problemática da pesca estuarina e na sua opinião a ajuda técnica e financeira a essa atividade em nosso Estado vai possibilitar um incremento suficientemente vitalizador, para que possamos ter no chamado peixe criado em viveiros não somente uma excelente fonte de rendas, mas principalmente uma ótima opção alimentar, sabidas que são as qualidades práticas do pescado.

A assistência técnica ao projeto da JUNDISSAL é dada por pessoal da PESCART — Plano de Assistência à Pesca Artesanal, um convênio da ANCAR baseado em pesquisas dos Institutos de Biologia Marinha das Universidades Federais do Rio Grande do Norte, Pernambuco e Ceará, e também do Projeto Camarão, do nosso Estado.

Quando o projeto estiver com a sua primeira parte em pleno funcionamento, o que ocorrerá durante 1975, possibilitará um faturamento da ordem de Cr\$ 3,96 milhões anuais — tomando-se o preço base de Cr\$ 6,00 por quilo de peixe.



## GUARARAPES TERÁ UM CENTRO INDUSTRIAL DA MODA

A Confecções Guararapes S/A já iniciou a construção de uma superloja em Natal, com área de 1.200 metros quadrados, para venda direta ao consumidor dos seus lançamentos. A superloja, que ficará situada na esquina da Av. Salgado Filho com a Av. Bernardo Vieira, deverá ser inaugurada dentro de no máximo 120 dias, segundo informação de Nevaldo Rocha. Por outro lado, utilizando o sistema "française", a Guararapes já instalou até agora entre Rio e São Paulo, 90 lojas para venda exclusiva das suas confecções.

## CARNAUBA SERÁ BENEFICIADA NO RN

A Mercantil Martins Irmãos S/A empresa que atua no ramo de exportação de cera de carnaúba há 48 anos, vai inaugurar dia 18 de janeiro a sua indústria de beneficiamento de cera, no município de Açú. Foram investidos mais de Cr\$ 2 milhões em máquinas e instalações, e com isso o Rio Grande do Norte deixará de depender do Ceará para industrializar a carnaúba aqui produzida. Por outro lado, a Companhia Agro Industrial Vicente Martins S/A — CAVIM, empresa do mesmo grupo (José Martins Fernandes, Celso Martins e Luiz Carlos Abbott Galvão), prossegue na implantação da sua unidade beneficiadora de castanha de caju, visando o ingresso no setor da exportação desse produto.

## CAIXA ECONÔMICA TEM MAIS POUPANÇA

Quem lidera a captação de poupança no Rio Grande do Norte é a Caixa Econômica Federal S/A, com um volume de depósitos em cadernetas que, embora não seja divulgado oficialmente, supera em muito o valor dos depósitos das demais entidades que fazem captação no Estado, todas juntas.



## SUDENE VERÁ PROJETO DA DINAN

A Confecções Dinan deverá ter o seu projeto de ampliação aprovado na próxima reunião do Conselho Deliberativo da SUDENE. O projeto, no valor de Cr\$ 12 milhões, permitirá elevar de 150 para 300 o número de empregados nessa indústria de fardamentos militares e profissionais. Francineide Diniz, diretor da Dinan, afirma que a sua empresa está crescendo, mesmo sem ainda poder utilizar os incentivos fiscais do 34/18. Em 1974, foi atingida a produção de 170 mil fardas para o Exército, sem falar nas grandes encomendas das Polícias Militares de vários Estados. O prédio atualmente ocupado pela Dinan na rua General Glicério, que pertencia ao grupo Cyro Cavalcanti, foi adquirido, junto com um terreno de 1.000 m<sup>2</sup>, situado vizinho à fábrica, com o que fica solucionado o problema de espaço para ampliação da fábrica.

## SERTEL FAZ PLANO DE EXPANSÃO DA TELERN

SERTEL, escritório de planejamento que dia a dia ganha a preferência do empresariado, está elaborando o projeto de expansão da Companhia Telefônica do Rio Grande do Norte — TELERN. Este projeto — que prevê investimentos da ordem de Cr\$ 400 milhões — estabelece a ampliação do número de terminais telefônicos no RN para 34.184, até 1980. Por outro lado, o balanço da TELERN aponta um lucro da ordem de Cr\$ 6 milhões no exercício ora findo.

## INPASA DEU 3,5 MILHÕES DE LUCRO

Há pouco tempo considerada uma empresa falida, a INPASA — Indústria de Papéis S/A, sob o comando de Augusto Carlos de Viveiros e uma incansável equipe de executivos, superou por completo a má fase e apresenta, neste exercício que se encerra, um lucro líquido que deverá atingir a casa dos Cr\$ 3,5 milhões. O balanço da INPASA estará nas páginas de RN-ECONOMICO em janeiro.

## BARRILHA TERÁ 740 MILHÕES

A preços de hoje, a implantação da fábrica de barrilha em Macau, com capacidade para produzir 400 mil toneladas/ano, custará Cr\$ 740 milhões, conforme informação de Paulo Barreto Vianna, diretor da ALCANORTE. Deste investimento, a Companhia Nacional de Alcalis, participará com 70% enquanto o grupo AKZO (CIRNE) entrará com 30%. De acordo com o projeto, em fins de 1977 a fábrica de Macau já estará produzindo 200 mil toneladas de barrilha (carbonato neutro de sódio), matéria prima usada essencialmente na produção do vidro.

## POTYRA PRODUZIU BEM E DEU LUCRO

A Mineração Potyra S/A, empresa do grupo Salustino, alcançou a expressiva produção de 200 toneladas de scheelita em 1974, graças à implantação de um moderno engenho, que começou a funcionar em maio. Para se ter uma idéia do que essa produção significa, basta compará-la com a de 1973, que foi de apenas 50 toneladas. Com isso, a Potyra encerrou o exercício com lucro, pois sua produção aumentou exatamente na fase em que mais se intensificou a procura da scheelita no mercado internacional e o preço do minério atingiu um nível alto. Paulo Dutra, engenheiro responsável da mina, antevê um grande futuro para ela.



# FUNPESAL

## a lei que transformou em inimigos os dois governadores

Reportagem de MARCOS AURÉLIO DE SÁ e SEBASTIAO CARVALHO

No espaço de quase dois anos entre a idéia, a mensagem governamental, a votação da Lei pela Assembléia Legislativa e a sua sanção pelo governador Cortez Pereira, o FUNPESAL (Fundo para o Desenvolvimento da Pequena e Média Salina e da Pesca) só deixou de ser tratado com indiferença pela opinião pública quando o futuro governador Tarcísio Maia • considerou um instrumento legal com endereço certo para atender interesses pessoais do deputado federal Antônio Florêncio de Queiroz e de alguns seus familiares, fazendo assim uma grave insinuação de conduta irregular contra o atual governante.

Essa insinuação, juntamente com a mal sucedida atitude de procurar impedir o governador Cortez Pereira de conseguir aprovação para a matéria na Assembléia, em manobra comandada com absoluto fracasso pelo deputado Moacyr Duarte, criou uma barreira nas relações do atual e do futuro governador do Estado, tornando-se do conhecimento público que o sr. Cortez Pereira bateu o telefone para o sr. Tarcísio Maia, por conta do FUNPESAL.

Na realidade, o que para o governador Cortez Pereira significa uma tomada de posição em favor dos pequenos e médios

salineiros do Estado, ameaçados de ir à bancarrota por falta de meios financeiros para se modernizar e sobreviver, pareceu aos seus inimigos políticos (da própria ARENA), bem como a alguns empresários do sal, uma medida discriminatória, porque beneficiava com incentivos fiscais e empréstimos a juros baixos, uma camada de produtores, em detrimento da outra que, conquanto mais poderosa, também se julgava necessitada dessas mesmas benesses. Se bem que o cloreto de sódio ainda não foi classificado como matéria inflamável, não deixa de ser verdade que a criação do FUNPESAL foi o estopim que gerou uma crise política de proporções que só não são mais graves porque as partes que se desentenderam (os dois governadores) procuram evitar declarações públicas que a inflamem ainda mais. Como ocorreu perante a reportagem desta revista, quando ambos se negaram terminantemente a comentar o episódio do seu desentendimento.

Procurando dirimir dúvidas, esclarecer objetivos, apresentar prós e contras, RN-ECONÔMICO se detém na apreciação profunda do que é e de como funcionará o FUNPESAL.

## O QUE É O FUNPESAL

De acordo com o Decreto n.º 6.479, de 18 de setembro de 1974, que regulamentou a Lei n.º 4.300, de 11 de dezembro de 1973, modificada pela Lei n.º 4.388, de 13 de setembro de 1974, o FUNPESAL tem por finalidades:

1 — racionalizar a produção, a comercialização e a industrialização do sal, através dos pequenos e médios salineiros, agrupados em cooperativas e/ou empresa única, podendo ainda beneficiar empresas de pequeno e médio porte cujo agrupamento se torne inconveniente, em razão de relevantes motivos assim considerados pelo Estado;

2 — dar condições operacionais à CIMPERN — Companhia de Projetos Pesqueiros do Rio Grande do Norte — e incentivar a criação e/ou financiamento de cooperativas e/ou empresas de pesca, preferencialmente aquelas que visem a solução do aproveitamento de mão-de-obra liberada com o início da operação do Terminal Salineiro de Areia Branca — TERMISA;

3 — elevar o capital social do Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte S. A., em montantes equivalentes às subscrições de ações, efetuadas pelo BDRN em empresas que desenvolvam atividades relacionadas com os objetivos do FUNPESAL.

Quanto aos recursos, o Fundo Para Desenvolvimento da Pequena e Média Salina e da Pesca será suprido da seguinte maneira:

1 — 50% do que couber ao Estado, do Imposto Único Sobre Mineiros (IUM-SAL), recolhido a qualquer título pelas empresas salineiras;

2 — subvenções ou doações do Poder Público ou de pessoas, de direito privado;

3 — financiamentos internos ou externos;

4 — Juros ou comissões de suas operações.

O percentual de 50% destinado ao Fundo, proveniente da arrecadação pelas empresas salineiras, foi aduzido à Lei através de Mensagem do Executivo à Assembléia elevando-o de sua forma original (20%) em virtude do Ministério da Fazenda haver concedido ao Estado um aumento da pauta do sal, justamente para efeito de proporcionar maiores recursos ao Fundo.

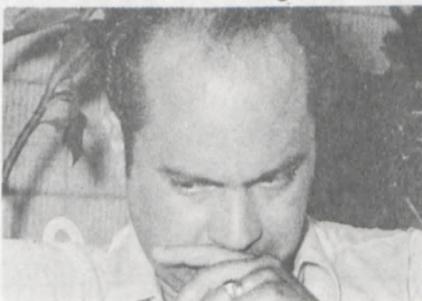
Mas foi esse aumento de 20% para 50% que ocasionou o instante maior da quarela envolvendo a cria-

ção do FUNPESAL, embora o Estado não sofra qualquer prejuízo em sua receita normal com a ida de metade do IUM-SAL para o Fundo, isto porque a elevação da pauta de Cr\$ 75,00 para Cr\$ 175,00 fez vir para o Rio Grande do Norte recursos que anteriormente ficavam nos cofres dos Estados importadores, principalmente São Paulo.

Delfin Neto



Augusto Carlos



Mario Simonsen



Estes homens ajudaram o FUNPESAL

A história da consecução desse aumento de pauta é longa e remonta ao tempo em que Secretário da Fazenda do Estado era Augusto Carlos Viveiros, tendo ele próprio mantido contatos com a Secretaria da Fazenda de São Paulo, para que ela abrisse mão dessa importância, que lá ficava recolhida em forma de ICM. O ex-Ministro da Fazenda Delfin Neto foi a primeira autoridade financeira do país instada a conceder o aumento da pauta, tendo se sensibilizado apenas em parte às ponderações do Governador Cortez Pereira, o mesmo não ocorrendo com o seu substituto Mário Simonsen, que finalmente entendeu a extensão de pretensão do governo do RN, considerando também que o próprio Estado de São Paulo não questionara sobre o fato.

O Governador Cortez Pereira, por seu turno, dá ênfase ao compromisso que sempre teve com o Governo Federal de destinar ao FUN-

PESAL os recursos oriundos das diferenças que viessem a ser carreadas para o Estado, por conta do aumento da pauta, e até se justifica pelo fato de não destiná-las totalmente, como seria correto, pela filosofia dos argumentos usados para pedir o aumento: ao invés de 50% ele deveria colocar à disposição do Fundo 100% do novo montante, não o fazendo para poder equilibrar em parte as finanças do Estado, exauridas por conta das enchentes do início de 1974.

As justificativas do professor Cortez Pereira, no entanto, não encontraram guarida no entendimento de certas correntes, e muitas pessoas ou grupos houve que fizeram ver ao futuro governador Tarcísio Maia certas "incongruências" existentes na matéria, e este aceitando esse pensamento, interferiu junto ao atual governante solicitando-lhe a sustação da votação da Lei. Por não aceitar a maneira como o sr. Tarcísio Maia tratou o assunto, ao contrário de sustar, o sr. Cortez Pereira fez com que ela fosse aprovada em menos de 24 horas, até com o beneplácito da oposição.

A partir daí, o certo é que o atual governador preferiu a dissensão com o seu próximo sucessor e os desentendimentos vieram a público, através da imprensa.

— "A minha preocupação em fortalecer as pequenas empresas salineiras da terra sempre foi uma constante e eu nunca escondi esse fato" — diz o governador Cortez Pereira. "Fui denunciado a diversas áreas, por que sempre procurei ajudar às empresas locais, da terra. Dizia-se que eu dava tratamento protecionista, discriminatório, e quando falaram assim, eu fiz um comunicado público: é, realmente estou fazendo isto, protegendo as empresas da terra".

## A SITUAÇÃO DE FLORÊNCIO

Tido até como autor da idéia original de criação do FUNPESAL (o governador Cortez Pereira diz que não: "A idéia foi do Governo do Estado. Antônio Florêncio contribuiu muito, colaborando, sugerindo, mas a idéia nasceu quando se procurou uma solução para o desemprego nas salinas"), o deputado Antônio Flo-

rêncio sem dúvida pode dispor do FUNPESAL como elemento catalizador de prestígio junto aos pequenos e médios salineiros, pois se especificamente não é pai da idéia que terminou em Lei, pelo menos tem sido um lutador da causa que a ocasionou: sua vida pública e privada sempre foi ligada à problemática salinícola do Estado e já quando se elegia pela primeira vez, em 1971, era

procurado por uma comissão de pequenos e médios salineiros, que lhe contava o drama que viviam, em decorrência da mecanização das empresas maiores.

— “Resolvi estudar o assunto” — disse ele em entrevista à imprensa, certa vez. “Compreendi que a solução era agrupar os pequenos e médios numa cooperativa, uma vez que é na indústria do sal onde é mais violenta a economia de escala. Consegui convencê-los da necessidade de reuni-los nessa cooperativa. Assim, surgiu no início de 1971, a Cooperativa Regional dos Pequenos e Médios Salineiros”.

Fundada a Cooperativa (sem a presença de cerca de 300 salineiros de Grossos, que já possuíam a sua) a medida seguinte foi apresentar memorial ao Ministro da Indústria e Comércio, solicitando apoio à iniciativa. O então Ministro Pratiní de Moraes não esposou a idéia por razões técnicas, mas se prontificou a oferecer facilidades se ao invés da cooperativa, fosse constituída uma empresa única.

— “O importante” — dizia Florêncio — “era unir todos. A finalidade da cooperativa era comercializar a produção dos associados, acabando com a concorrência predatória que sufocava a todos, pela pouca consistência econômica de cada um. Novamente fomos ao Ministério da Indústria e Comércio, pedindo recursos da Comissão Executiva do Sal para o trabalho de comercialização e para instalação de uma refinaria, mas a resposta foi negativa. O Ministério só considerava viável a criação da empresa única”.

O que era tarefa difícil, dada à resistência de todos, quando se tratava de incorporar os seus patrimônios de imediato na sociedade. E ainda havia o endividamento elevado, junto a bancos oficiais, INPS, Fazenda Federal. “Não se devia a particulares porque esses nunca deram crédito a pequenos salineiros” — lembrava o deputado.

A fundação da Cooperativa, no

entanto, possibilito duas grandes conquistas: o reescalonamento dos débitos junto aos bancos oficiais e das dívidas para com o INPS, com dispensa de multa, congelamento de juros e parcelamento em até 60 prestações.



Florêncio: o grande beneficiado pela lei de Cortez?

## NASCE A EMPRESA ÚNICA

“Em 1973, o Governo Federal se dispunha a resolver o problema de uma vez por todas” — lembrava Antônio Florêncio em sua entrevista. — “Mas partindo sempre da criação da empresa única. Um assessor do Ministério veio ao Estado, ouviu os pequenos e médios salinei-

ros e finalmente convenceu-os a se agruparem. Os critérios do Ministério da Indústria e Comércio foram todos observados e foi constituída a GRANDESAL”.

Alguns dos critérios observados:

1 — Criação de uma Sociedade Anônima de Capital Autorizado, com conseqüente incorporação das respectivas áreas e instalações, racionalizando-se o seu aproveitamento para a formação de grandes unidades, sem prejuízo da comercialização do produto da época, das salinas adquiridas;

2 — Fixação de um valor comum a todas as unidades incorporadas, face às benfeitorias existentes serem praticamente as mesmas, em todas elas;

3 — Aproveitamento das áreas liberadas para criação científica de camarão de boa qualidade, destinada ao mercado externo;

4 — Adoção do preço de Cr\$ 0,50 por metro quadrado de área to-

tal, para efeito de incorporação, quantitativo igualmente fixado pelo Patrimônio da União, para efeito de cobrança de tributos, nas operações de compra e venda de salinas, exceto aquelas que se enquadram em valores diferentes para efeito do referido imposto, de acordo com os critérios do Patrimônio da União;

5 — Organização imediata da Sociedade em nível de grande empresa, para a industrialização, preparo e distribuição do sal em todo o país, enquanto se estrutura para a produção.

Foi nessa época que entrou o Governo do Estado, na história hoje tão controvertida. Antônio Florêncio lembrava em suas declarações:

— “A partir de então, passamos a contar com o decisivo apoio do Governo do Estado que, convencido da importância do aproveitamento dessas salinas para a economia do Estado, e acima de tudo desejoso de proteger o numeroso grupo de pequenos e médios empresários condenados à falência que já não se concretizara graças à tolerância das autoridades federais e bancos oficiais — resolveu criar um programa específico para o assunto”.

Ele foi o portador do primeiro memorial do Governador Cortez Pereira ao então Ministro Delfim Neto, em que se solicitava modificação no sistema de cobrança do Imposto Único sobre o sal, na parte destinada à indústria de transformação. O imposto pago sobre esse tipo de sal era creditado pela indústria como se fosse ICM e descontado do imposto a ser pago da comercialização do produto acabado. O que não onerava o consumidor.

Era a primeira medida tomada pelo Governo do Estado, com vistas à criação do FUNPESAL, pedindo que fosse modificada a Portaria que fixava o valor tributário do sal marinho e permitia deduções diferenciadas para as diversas regiões produtoras. Ou seja; se propunha ao Ministro o aumento da pauta de Cr\$ 65,00 em pelo menos 100% — sendo ela fixada em Cr\$ 130,00 ou mesmo Cr\$ 100,00. O Ministro Delfim Neto, no entanto, embora de princípio se mostrasse sensível ao apelo, concedeu um aumento inexpressivo de apenas Cr\$ 10,00 — fixando o valor da pauta em Cr\$ . . 75,00.

Já Ministro da Fazenda o economista Mário Simonsen, novo memorial foi enviado, e desta feita o aten-

dimento foi completo. O segundo documento foi o Ofício n.º 0093/74-GE, em que o Governo do Estado propunha fosse acrescentado à Portaria n.º 50, de 22 de fevereiro de 1974, um item nos seguintes termos: "III — As deduções acima não se aplicam ao sal destinado à indústria de transformação".

Esta simples frase, considerada pelo Ministro Simonsen em Portaria datada de 30 de setembro de 1974, modificava o sistema de cobrança do Imposto Único, permitindo a dedução de fretes e seguros e reduzindo ao valor líquido, o valor global da pauta. No caso do Rio Grande do Norte, a pauta era de Cr\$ 175,00, porém havia o abatimento de Cr\$ 100,00 para fretes e seguro, sendo calculado o imposto sobre Cr\$ ... 75,00. Com a alteração, a cobrança do imposto passa a ser feita sobre o total de Cr\$ 175,00.

#### O POMO DA DISCÓRDIA

Com essa alteração, a receita estadual fica injetada com um acréscimo de 100% e foi principalmente esta a razão dos desentendimentos iniciais quanto ao FUNPESAL. Porque preliminarmente o Governador Cortez Pereira iria destinar apenas 20% desse montante para o Fundo, muitos acharam que ele se excedeu quando aumentou essa destinação para 50%. Mas ele é categórico quando afirma que, pelos compromissos assumidos com o Governo Federal, quando idealizou o FUNPESAL e pediu a alteração da Portaria 50 (ainda ao então Ministro Delfim Neto) pretendia capitalizar o Fundo com o total do que entrasse nos cofres estaduais, ou seja, 100% — não o fazendo pelas razões já citadas: com metade desses recursos, alentar as finanças do Estado, depauperadas em consequências do inverno precipitado de abril/maio.

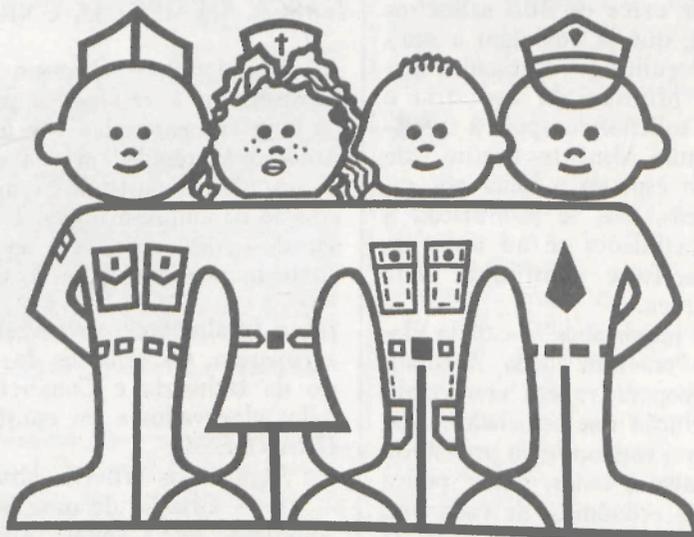
O montante dos recursos que entrarão a partir de agora no RN, metade dos quais irão servir para incen-

var a indústria salineira, a indústria pesqueira e para reforçar o capital do BDRN, é entendido como uma soma respeitável, pelos que gravitam em torno de sua metade, sem tê-la: os empresários das chamadas grandes companhias salineiras. Paulo Barreto Viana, da Henrique Lage Salineira do Nordeste S. A., por exemplo (ver entrevista nas páginas seguintes), faz um cálculo rápido e conclui:

— "Se considerarmos que o Rio Grande do Norte vende 1.300.000 toneladas de sal por ano, e que o valor médio do imposto único seria em torno de Cr\$ 15,00 por tonelada (daria mais, porém vamos nos fixar nesta importância, para efeito de raciocínio) teríamos uma arrecadação

de Cr\$ 19,5 milhões. Dessa importância, 70% fica para o Estado, como se sabe, o que equivale a cerca de Cr\$ 13,7 milhões. Se metade desse dinheiro vai para o FUNPESAL, ou seja, em torno de Cr\$ 7 milhões, só podemos admitir que realmente o Fundo contará com muito dinheiro".

CONFECÇÕES  
Dinan



fardamentos  
Natal-Rn

RUA GENERAL GLICÉRIO, 858 — Fone 2-0910 — RIBEIRA — NATAL — RN

# Cortez Pereira

## “ O FUNPESAL É DISCRIMINATÓRIO E FOI FEITO PARA SALVAR AS EMPRESAS SALINEIRAS LOCAIS ”

Entrevista de MARCOS AURÉLIO DE SA

Para o Governador Cortez Pereira, uma economia deficiente como a do Rio Grande do Norte necessita da intervenção do poder público para garantir o desenvolvimento de certas atividades. Para ele, está inteiramente fora de época deixar que a economia caminhe sozinha. Os artigos 34/18 da SUDENE, através dos quais recursos de grandes empresas do Sul do país são carreados para o Nordeste, para tentar fazer aqui outras grandes empresas que certamente irão concorrer com as primeiras, são para ele, exemplos típicos da intromissão do poder público na economia, sob todos os aspectos justificáveis.

Coerente com o seu ponto de vista, em entrevista a RN-ECONÔMICO, Cortez Pereira citava que em nosso Estado, e através do seu Governo, essa presença do poder público interferindo na economia já tinha dois instrumentos absolutamente válidos, no seu entender: o Fundo de Minérios, criado com o propósito de garantir a contra-partida exigida pela SUDENE para se obter recursos do FURENÉ; e o FUNTÊXTIL, através do qual seu Governo destinou recursos à iniciativa privada, como o ICM que cabe ao Estado, com a condição do empresário reinvestir.

— “Como se sabe, isto tem dado certo — disse ele — e no caso do FUNTÊXTIL estamos vendo

o nosso programa têxtil já em termos de definição, com um investimento da ordem de Cr\$ 1 bilhão e 250 milhões, o que vai representar mais de 300 mil fusos, mais de 3.000 teares e um consumo de cerca de 80% da produção de algodão do Estado, que hoje é em torno de 32/33 milhões de quilos/ano”.

Para justificar a criação do FUNPESAL, no entanto, ele não se baseia pura e simplesmente no sucesso dos programas anteriormente instituídos.

— “Por razões maiores e mais expressivas, nasceu o FUNPESAL. Porque se o FUNTÊXTIL vai trazer para o RN grandes grupos de fora, vai dar também condições a grupos locais. Mas o FUNPESAL é especificamente a presença do poder público garantindo não apenas a sobrevivência, mas o desenvolvimento de uma atividade tradicionalmente potiguar, feita por norte-riograndenses e que, por uma razão exclusivamente econômica, está ameaçada de ser marginalizada. Ou melhor, que já está em processo de marginalização”.

Durante a entrevista, o Governador Cortez Pereira externou pontos de vista sobre diversos aspectos da idealização, criação, problemática, funcionamento, etc., do FUNPESAL, demorando-se também em outros assuntos correlatos.

**RN-ECONÔMICO** — É realmente válida a colaboração do poder público ao pequeno e médio salineiro?

**CORTEZ** — Cabe ao poder público primeiro estudar, ver se a sua colaboração a determinada atividade é válida em termos econômicos, se ela é capaz de garantir a sustentação, a auto-sustentação dessa atividade, o seu desenvolvimento.

No caso do sal, estudamos e chegamos à conclusão de que na hora em que o poder público colaborasse financeiramente com os médios e pequenos salineiros, teríamos condições de fazer esses grupos locais sobreviverem e conviverem com os grandes. Eu conheço praticamente todas as leis de incentivos à iniciativa privada, existentes no Nordeste, e digo com toda franqueza que não sei de outro instrumento asse-

melhado ao nosso, mais completo que o nosso, mais abrangente e mais vantajoso para o Estado. Mais abrangente porque atinge toda a área que desejamos atingir — a área dos médios e pequenos salineiros.

**RN-ECONÔMICO** — De que maneira o FUNPESAL atingirá esses grupos?

**CORTEZ** — Através de três op-

ções: chegaremos aos salineiros que se congregam em cooperativas, como é o caso típico dos de Areia Branca, Grossos e da área do Córrego; aos que desprezam a fórmula coativista e preferem a forma capitalista da empresa única, a GRANDESAL; e também aos que, por determinadas razões, aceitas pelo Governo, consideradas plausíveis, não estão congregadas em cooperativas nem integrando a GRANDESAL. No caso dos cooperados, a assistência é certamente mais significativa: se não fôr dado apoio a esses salineiros, eles só conseguirão produzir no máximo até uns seis ou oito anos, porque então já estarão esmagados. E digo esmagados porque a atividade salineira exige um grau de capitalização que o pequeno produtor não tem.

**RN-ECONÔMICO — As grandes empresas, então, ficam de fora dos programas de incentivo do FUNPESAL?**

**CORTEZ —** Em verdade, a lei não tencionou beneficiar os grandes grupos produtores de sal. É necessário que se repita sempre que eles representam um papel altamente importante para a economia do Estado. As grandes salinas, realmente, garantem a sobrevivência da atividade, e pelo menos empregam algumas centenas de homens que bem poderiam estar somados aos milhares que ficaram desempregados, com a mecanização dos sistemas operacionais.

**RN-ECONÔMICO — A automatização das salinas gerou apenas o desemprego ou se refletiu em outros aspectos da produção salineira?**

**CORTEZ —** Em nosso Estado ocorreu, simbolicamente, e em menores proporções, o que houve na Europa, no século passado, quando as máquinas começaram a substituir o homem e nas estradas as levadas caminhavam cantando canções que falavam de milhões de homens esmagados pela máquina. É claro que isto foi bom que acontecesse, tanto porque significou o progresso chegando, como abriu os olhos do poder público, para o problema. Mas com a automatização das grandes salinas não foi criado apenas o desemprego. O custo de produção se reduziu de tal maneira que aqueles que não se automatizarem não terão condições de sobrevivência,

em termos econômicos. A extração salineira artesanal passou a ser uma atividade inteiramente deficitária e é aí que cabe ao poder público, no meu entender, não apenas preservar o aspecto econômico, mas também o aspecto social do problema.

Na hora em que as pequenas salinas forem se fechando, nós temos um número de desempregados assombroso. E eu considero zero o homem desempregado, principalmente em termos de desenvolvimento de sua região. Foi essa preocupação que me levou a dar presença junto aos pequenos empresários, porque eu compreendo que com essa colaboração, eles terão condições de se organizar, e nós garantiremos não apenas os seus empregos, como outros mais, numa atividade razoavelmente remuneradora.



Cortez: "A idéia do FUNPESAL não é de Florêncio, é do governo."

**RN-ECONÔMICO — Qual a razão da exclusão das grandes empresas dos planos do FUNPESAL?**

**CORTEZ —** Excluimos as grandes empresas, primeiro porque a colaboração que oferecemos é tão pouca, que não tem nenhuma expressão financeira para elas. Segundo, porque acho mesmo que temos é que fortalecer as pequenas empresas, capitalizando-as, para que elas não sejam tragadas. E em terceiro lugar, porque quando obtivemos os recursos que possibilitaram criar o FUNPESAL, foi assumindo a obrigação, perante o Governo Federal, de destinar esses recursos principalmente para os pequenos e médios salineiros.

**RN-ECONÔMICO — Por que, embora criado há tanto tempo, só agora o FUNPESAL começa a funcionar?**

**CORTEZ —** Porque só agora tivemos as condições dadas pelo Governo Federal, que modificou a Portaria n.º 50. Em verdade, há mais de dois anos lutamos por isto.

**RN-ECONÔMICO — A idéia do FUNPESAL foi do Governo ou, como se diz por aí, do deputado Antônio Florêncio?**

**CORTEZ —** A idéia foi realmente do Governo do Estado. Antônio Florêncio contribuiu muito, colaborando, sugerindo. Mas a idéia nasceu com o desemprego nas salinas. Desde aquela época, buscávamos uma solução para o problema. As Vilas Rurais representaram uma possível alternativa para ocupar o pessoal que periodicamente — não o pessoal embarcado — trabalhava em salina e fora de salina. E então veio a idéia de constituirmos o Fundo, e neste particular Antônio Florêncio realmente prestou serviços inestimáveis, porque o plano inicial era constituir o Fundo com recursos do próprio Estado e nas discussões com Antônio Florêncio, surgiu a alternativa de buscarmos recurso fora.

**RN-ECONÔMICO — O senhor falou há pouco na modificação da Portaria n.º 50.**

**CORTEZ —** Sim, é interessante que se fale um pouco a respeito da história do FUNPESAL. Primeiramente, encaminhamos um expediente ao então Ministro Delfim Neto, solicitando fosse modificada a Portaria que tem o número 50, retirando uma determinada alínea que reduzia o valor da Pauta de exportação do sal. Era um benefício que nós queríamos deixasse de fora o sal destinado à industrialização, incidindo apenas sobre o sal para consumo humano e animal. Se isso fôsse obtido como queríamos, nós teríamos um aumento de 100% ou mais no valor da Pauta.

O Ministro acompanhou o nosso interesse e chegou ao ponto de dizer que estava de acordo, pois ia ajudar a uma atividade deficitária. Porém precisava ouvir o Governo de São Paulo. Mandeí Augusto Carlos Viveiros a São Paulo e ele manteve contatos com Rocca, secre-

tário da Fazenda de lá. Rocca concordou por escrito. Mas quando a alteração saiu do Ministério da Fazenda, envez de ser na base de 100% como prevíamos, aumentava o valor da Pauta de Cr\$ 65,00 para apenas Cr\$ 75,00.

**RN-ECONÔMICO** — Por isto, então, o FUNPESAL não pôde ser imediatamente criado...

**CORTEZ** — Não. Criado ele foi, porque de qualquer maneira eu tinha me comprometido a criá-lo, desde que houvessem recursos federais. Criei o Fundo, mas em condições diferentes da que havia imaginado antes. Uma prova disto são os dois Decretos, o n.º 4.300, de 11 de dezembro de 1973, e o n.º 6.479, de 18 de setembro de 1974 — este último, quando o Ministro Mário Simonsen já nos atendia da maneira que pleiteávamos. No segundo, incluíamos a atividade pesqueira, através da CIMPERN.

**RN-ECONÔMICO** — Essa história dos 20% e dos 50% do Imposto Único Sobre o Sal?

**CORTEZ** — De início, o FUNPESAL iria ser aquinhado com apenas 20% do IUM-SAL. Depois aumentei para 50%, justificando assim: era 20% porque o Ministro Delfim Neto havia concedido um aumento da Pauta apenas de .... Cr\$ 65,00 para Cr\$ 75,00. Com Mário Simonsen eu tive o que pedi, porque na conversa que mantivemos ficou acertado isso e ele cumpriu: elevou a Pauta de Cr\$ 75,00 para Cr\$ 175,00. Essa modificação atendia plenamente às nossas expectativas e por isto pudemos ampliar o FUNPESAL, a partir do seu quantitativo de capitalização até os seus objetivos. Comentando a proposição que fazia ao Ministro, eu dizia no documento que lhe enviava: "A consequência dessa exclusão será necessariamente a transferência da receita tributária do Estado de São Paulo, onde se localizam 80% das indústrias insumidoras do sal, para o Estado do Rio Grande do Norte, que é o principal produtor. Os empresários, tanto na indústria de transformação como na indústria primária do sal, não terão a sua posição modificada, de vez que o imposto sobre minérios é creditado pelas indústrias como se fôsse imposto sobre circulação de mercadoria".

**RN-ECONÔMICO** — Quer dizer que o dinheiro do FUNPESAL é dado praticamente pelo Estado de São Paulo?

**CORTEZ** — Se entendermos que São Paulo é que deve ficar com essa diferença de Cr\$ 100,00 por tonelada. Já agora, de acordo com a nova Portaria do Ministério da Fazenda, ela é do Rio Grande do Norte. É uma questão de letra da Lei. E há mais: enquanto se apresentam com reduzida expressão relativa para a receita tributária de São Paulo, tais recursos significam substancial suporte a mais, na efetiva realização do programa estabelecido pelo FUNPESAL. Como consequência, o setor de produção do sal estará tendo oportunidade de racionalização e desenvolvimento tecnológico, possibilitando que as próprias indústrias paulistas recebam um sal de melhor qualidade e com um fluxo de fornecimento mais apropriado. A termo, o benefício está retornando à própria área de onde provém.



Cortez: "Quem sugeriu a criação da empresa única foi o governo federal."

**RN-ECONÔMICO** — Governador, certo empresário de sal diz que há seis meses não pagava tanto imposto como agora, quando recolhe em torno de Cr\$ 1 bilhão mensais. E outra cpisa: o Estado, na questão dos incentivos para os minérios, por exemplo, não fez discriminações entre grandes, pequenas ou médias empresas. Ora, se um grupo grande tem um projeto para se expandir mais ainda, por que não ajudá-lo?

**CORTEZ** — A questão da discriminação foi uma decisão política minha, muito semelhante àquela do comunicado n.º 16, relativo às empresas da construção civil. Eu entendo que, sem nenhuma restrição à atividade dos que vêm de fora — e muito pelo contrário, porque se não existirem eles, estamos praticamente perdidos — o que devemos é fortalecer o empresariado da terra. Sem prejudicar os outros. Eu me lembro bem que na primeira concorrência para construção civil aberta em Natal, no meu governo, eram dez os concorrentes. Oito de fora, dois daqui. Os daqui, somados os seus capitais e multiplicados, não me lembro mais por quanto, representavam menos que o mais fraco de fora. Isto é fácil entender: é que o Rio Grande do Norte perdeu a oportunidade de investir, que lhe foi dada pela SUDENE, no começo e durante muito tempo. Então, as nossas empresas ficaram financeira e economicamente frágeis. E nessa luta tremenda da concorrência, vence o mais forte. No caso da construção civil, o que foi que eu fiz? Uma lei, uma legislação discriminatória, para dar condições ideais às empresas do Estado, fortalecendo-as, para que elas pudessem pelo menos respirar e concorrer com as outras.

**RN-ECONÔMICO** — Na realidade o efeito foi o esperado. Verifica-se que durante o Governo de V. Excia. todas as empresas da construção civil aumentaram consideravelmente o capital e o patrimônio.

**CORTEZ** — É, eles me têm dito. E a minha preocupação em fortalecer as empresas da terra é uma constante muito válida. Nunca escondi esse fato. E vou dizer o seguinte: fui denunciado a diversas áreas por conta desse meu trabalho. Dizia-se que eu era protecionista, discriminatório e então eu fiz um comunicado público: é, realmente isto está acontecendo, é isto que estou fazendo — protegendo as empresas da terra.

**RN-ECONÔMICO** — Quer dizer que houve deliberadamente a idéia de deixar as grandes empresas salineiras distantes do FUNPESAL, por terem elas capital vindo inclusive do Exterior e por possuírem outros meios e outras formas de conseguir recursos para as suas pretensões expansionistas?

**CORTEZ** — Houve deliberadamente essa decisão. Agora, em termos de futuro, quando as empresas que estão sem condições de sobrevivência e de competição estiverem fortalecidas — então creio que será chegada a hora de se incentivar também as grandes. Não se pode deixar de discriminar, atualmente. Citemos o exemplo do Córrego: centenas e centenas de famílias, milhares de famílias, lá, vivem exclusivamente do sal. Se as portas do FUNPESAL lhes forem fechadas, cairá sobre os ombros do próximo governo uma responsabilidade imensa. Aquele é um pessoal que todo tempo só sabe fazer sal, em termos artesanais. Antes era possível isto, hoje não é mais. Então, eu entendo que o poder público não pode se alheiar à sorte desse povo, à sorte dos barcaceiros, que não têm mais sal para transportar. Claro, isto é a fatalidade, está tudo bom, é o progresso que chega, está ótimo! Mas a mim como governador, no desempenho de uma função política, cabe realmente tentar uma solução. E a solução é esta!

**RE-ECONÔMICO** — O senhor acredita no FUNPESAL em termos de futuro?

**CORTEZ** — Mas claro! Se o FUNPESAL sobreviver, dentro de oito, dez anos, o Rio Grande do Norte será uma referência mundial em termos de produção racional de sal. Então, nós teremos os grandes grupos produzindo muito e os grupos locais, com as suas atividades menores, mas de tal maneira orientadas tecnicamente, que os farão conviver com as grandes. Na hora em que todos estiverem competindo no mercado, no mesmo nível, o FUNPESAL poderá se estender a todos. O FUNPESAL hoje é um socorro a quem está se afogando. Superada essa fase, ele será um benefício para pequenos e grandes. Porque hoje, mesmo se quiséssemos atender aos grandes, o dinheiro que existe iria todo para eles e ainda seria pouco.

**RE-ECONÔMICO** — Governador, a política econômica hoje, nacional ou internacional, é orientada no sentido de apoiar mais as grandes empresas do que propriamente dar condições para se ampliar as pequenas e médias. A prova disto é, inclusive, o 34/18 da SUDENE, que já não pode mais ser obtido a

não ser para grandes projetos.

**CORTEZ** — Não, eu acho que não. E cito o FUNTÊXTIL, criado pelo meu governo. Nele os pequenos grupos também podem se beneficiar, ao lado dos grandes. Por exemplo, a Texita, de Theodorico Bezerra. É uma pequena empresa, e no entanto vai se beneficiar. Apenas a atividade industrial requer grandes investimentos e não é qualquer um que implanta uma fábrica. Mas a indústria de Theodorico Bezerra é um bom exemplo: está sendo montada com o apoio do FUNTÊXTIL, mesmo sem haver termos de comparação entre ela e a UEB ou a Alparagatas.

**RE-ECONÔMICO** — Mas existe uma certa diferença, entre a indústria têxtil e a salineira, mesmo por implicações naturais...

**CORTEZ** — Claro. No caso do sal é diferente. A atividade salineira já existia, sempre existiu e hoje está em crise. No dia da sanção do FUNPESAL eu disse que a história do sal no Rio Grande do Norte tem dois capítulos. O do sal **barro blanco**, da atividade realmente que faz sofrer o homem, que acaba com a visão e enche o corpo de chagas, a produção que deprime o homem; e o capítulo da mecanização da atividade salineira, o instante da constituição das empresas, quando as salinas foram marcadas pelas máquinas, o capítulo bom da história, desempenhado pelos grupos fortes que vieram de fora. O primeiro, foi desempenhado só pelo Rio Grande do Norte. Foram os nossos empresários, os nossos operários que fizeram o capítulo duro da produção, os mesmos que hoje estão na iminência de se extinguirem. O que estamos fazendo, então? Justamente dando a eles o apoio, a oportunidade de participar também do segundo capítulo, que está em ebulição. Os grandes grupos devem continuar, evidentemente, mas devem também entender que se nós os colocarmos em pé de igualdade, eles, bem firmados, e os outros que estão arrebatados, passaremos — isto sim — a praticar um tratamento desigual. Não há porque liquidar os menores. E achamos isto não por qualquer razão sentimental ou emocional, mas porque se agirmos de outra forma, quem sofrerá é o Rio Grande do Norte, com uma soma incalculável de desem-

pregados. Eu acho que os grandes grupos, pela pequenez dos recursos de que dispomos atualmente, não precisam do FUNPESAL. E é até inoportuno que agora eles utilizem o Fundo, porque a pequena expressão financeira que ele representa hoje, vai servir apenas para garantir o alento necessário à sobrevivência de uma atividade local.

**RE-ECONÔMICO** — Governador, e sobre a sistemática do investimento? O Fundo é gerido pelo BDRN. O projeto é aprovado pelo Banco, recebe homologação do setor hábil. Automaticamente ele terá os recursos garantidos ou a implantação do projeto vai depender ainda de alguma manobra, de captação, ou coisa parecida?

**CORTEZ** — Não. Nada de captação. Aliás, a sistemática operacional ainda não está estabelecida, mas no meu entender, primeiramente deve-se evitar aprovar projetos em número superior à capacidade dos recursos. Ainda não existe um teto limite para financiamento, mas já há projetos elaborados, como o da Cooperativa de Areia Branca.

**RE-ECONÔMICO** — E com relação às Prefeituras dos municípios salineiros?

**CORTEZ** — Ah, as Prefeituras vão ser beneficiadas a partir do aumento da Pauta. E os prefeitos, particularmente, se comprometeram a colocar recursos do município numa espécie de **funpesalzinho** e isto é realmente uma prova da crença que eles têm no FUNPESAL. Os prefeitos de Macau e Areia Branca têm me procurado sempre, o de Canguaretama algumas vezes. Já organizaram Cooperativas, já têm estatutos, Cooperativas de Pesca, evidentemente, pois as de sal já existem.

**RE-ECONÔMICO** — Nos aspectos técnico-econômicos do sal, hoje em dia, até os grandes grupos sofrem muito com o problema de não produzirem sal com uma qualidade padrão — uma salina produz um bom, outra produz um pior — e isto implica em reclamações das firmas compradoras. Algumas até preferem comprar o produto de determinada salina, porque é me-

lhor que o da outra, etc. Qual será a situação dos pequenos e médios

salineiros, na hora do sal padronizado?

**CORTEZ** — A Comissão Executiva do Sal entende que as pequenas salinas podem produzir sal de tão boa qualidade quanto as maiores. Não há maior sofisticação. O sistema, para os entendidos, não é tão complicado. Não há nenhum know-how específico ou exclusivo ou inacessível. Na hora em que os pequenos, unidos numa cooperativa ou numa empresa, tiverem máquinas especiais, produzirão sal de tão boa qualidade quanto os outros. Além disso há uma série de diferença: o sal destinado à indústria não tem a mesma especificação do sal destinado ao consumo humano ou animal. Há uma série de alternativas.

**RN-ECONÔMICO** — O aspecto político. No seu entender, o que foi que causou a reação, tornada pública, do futuro governador Tarcísio Maia, quanto à criação do FUNPESAL?

**CORTEZ** — Sobre isto, pode dizer que eu fui perguntado mais não quis comentar.

**RN-ECONÔMICO** — E como V. Excia. encara o fato de se dizer que o primeiro beneficiado com o FUNPESAL é o deputado Antônio Florêncio, na qualidade de empresário?

**CORTEZ** — É só ler a Lei e a resposta está lá, cristalina. O FUNPESAL tem sete objetivos e, até percentualmente, o maior atendido será o BDRN. Além disso, há as cooperativas, que podem ser cinco, dez, cinquenta. Há a empresa única. Pode ser que alguém identifique a empresa única com o trabalho de Florêncio, mas ela representa uma pequena parte no conjunto, e a tendência é se tornar, percentualmente, cada vez menor, pois sendo uma só, as cooperativas, por seu turno, são várias e poderão ser sempre mais. E depois existe ainda a atividade pesqueira.

**RN-ECONÔMICO** — Quais os critérios para a constituição da empresa única, a GRANDESAL?

**CORTEZ** — Bom, aí é só se verificar o próprio interesse do Governo Federal que, por exemplo, incentiva a fusão de usinas, etc. Po-

deriam ser várias empresas, mas sendo uma só, ela está dentro do que deseja o Governo Federal. O Diário Oficial da União, que tenho aqui em mãos, publicou no dia 29 de janeiro de 1974 o Decreto Federal n.º 7.358, pelo qual já destina recursos da Comissão Executiva do Sal, da ordem de Cr\$ 664 mil, para o Programa de Unificação das Pequenas e Médias Salinas do Rio Grande do Norte. Esse programa de unificação de salinas é a empresa única. Foi o governo do Presidente Médici que destinou essa importância para a programação. Quer dizer: é uma média nascida lá em cima, apoiada lá de cima.

**RN-ECONÔMICO** — Uma das condições necessárias à rentabilidade da indústria salineira é a área contínua que deve ser muito extensa, para permitir maior volume d'água armazenada, para transformação em sal, etc. A área de cristalização também deve ser grande. No caso da empresa única, reunindo várias salinas, nem sempre as áreas de cada uma estão interligadas. Como é que se conseguirá uma área ideal?

**CORTEZ** — Eu sei que já existe uma grande área contínua no município de Macau, uma imensa área. Ela será explorada pela GRANDESAL e cada salineiros associado participará, nela, com o correspondente à área de suas salinas anti-econômicas. Eles se tornarão sócios dessa grande área. E a empresa terá duplicidade de atividades, aí: sal e pesca.

**RN-ECONÔMICO** — Já que o senhor falou em pesca...

**CORTEZ** — Ah, o FUNPESAL vai realmente abrigar em suas fronteiras empresas e cooperativas de pesca, como diz a própria Lei: preferentemente aquelas que visem a solução do aproveitamento da mão de obra liberada com o início da operação do Terminal Salineiro de Areia Branca — TERMISA. Eu, realmente, sou admirador dessa Lei, pela sua capacidade de identificar soluções para problemas. Como sabemos, com a entrada em funcionamento do porto-ilha de Areia Branca, os homens que trabalhavam embarcados perderam a sua atividade, o seu ganha-pão. E era necessário se imaginar uma alternativa. Esses homens, acostumados

a trabalhar no mar, jamais se acostuariam ao trabalho da terra, na agricultura. São atividades inteiramente diferentes. E tivemos que estudar uma maneira para que eles, sem sair do mar, tivessem uma atividade capaz de garantir a sua manutenção. Então, nos veio a idéia de incentivar as cooperativas de pesca, porque os mesmos barcos que antes transportavam sal, poderão, com o apoio do FUNPESAL, se dedicar à pesca. E, por outro lado, teremos uma atividade nova, ou a ampliação de uma atividade que já existia, mas que renasce com condições de se modernizar. E o FUNPESAL é absolutamente indispensável para isto: os barcos que aí estão, terão que sofrer modificações, têm que ser dotados de motores e os seus proprietários agora terão condições de comprar esses motores.

**RN-ECONÔMICO** — O senhor vê a importância do FUNPESAL para a pesca no mesmo nível que para a indústria salineira?

**CORTEZ** — Cada vez que o meu pensamento se volta para o FUNPESAL, mais eu vejo nele um instrumento de que realmente o Rio Grande do Norte não pode prescindir. Sob pena de jogarmos ao desespero uma quantidade imensa de conterrâneos, que dele esperam tudo. Com a Cooperativa de Pesca formada, por exemplo, o Fundo dará condições financeiras para a reforma de barcos, para aquisição de motores, para compra de frigoríficos, para contratação de orientação técnica, capaz de permitir uma produção racional. Eu conheço bem a atividade cooperativista do Brasil e até de alguns outros países. E posso dizer o seguinte: desde que haja uma acertada orientação, não há condição mais completa de viabilidade econômica e comercialização do que a cooperativa. Há no Brasil um exemplo típico de pequenos pescadores que, em Santos, tendiam a ser dominados pelos grupos empresariais que se organizavam. Eles partiram para organizar uma cooperativa, a Cooperativa Nipo-Brasileira de Pesca de Santos. Começaram representando menos de 1% da produção pesqueira de Santos, e foram crescendo, passaram de 5 para 8, 10, 20, 50, 60, 70 por cento e hoje representam mais do que isto, em toda a produção

pesqueira daquela cidade paulista. É uma cooperativa cuja armazenagem fria é superior à da CEASA paulista, somada à do próprio Governo do Estado de São Paulo.

Pois bem, é um destino desses que a gente pode ter, guardadas as devidas proporções potiguaras, se tivermos um instrumento como o FUNPESAL para apoiar as empresas de pesca, que também estão em dificuldades, lhes dando nova dimensão, novo ângulo de desenvolvimento para o próprio Estado. O Rio Grande do Norte, é um dos Estados brasileiros mais ricos, em termos de pesca. Quantitativamente, o Nordeste não é rico, mas qualitativamente, é.

**RN-ECONÔMICO** — Poderia ser descoberta, então, uma nova vocação empresarial para o RN?

**CORTEZ** — Nós temos uma vocação têxtil, temos uma vocação salineira, por que não podemos ter uma vocação pesqueira? Talvez a desgraça da mecanização das salinas, desempregando tantos e obrigando o meu governo a refletir tanto sobre o problema, tenha oferecido ao Rio Grande do Norte uma terceira alternativa vocacional, que, desdobrada, poderá realmente

dar uma dimensão maior às nossas conquistas desenvolvimentistas. Atendendo para essa vocação, em termos de desdobramento, vejo para o nosso Estado um destino ilimitado, até pela nossa configuração física, como dois encontros com o mar, na costa leste e na costa norte. O fato das correntes quentes que vêm da África se chocarem em frente a Natal, na plataforma continental, arrancando o planctus e atraindo os cardumes para esses alimentos que vem das profundezas do mar — é sem dúvida um mote para que nós, inteligentemente, glosemos. Se fizermos isto, estaremos acertando. Se não fizermos, perdemos uma oportunidade que a natureza nos deu.

**RN-ECONÔMICO** — O FUNPESAL, então, vai dar todos os meios para que a CIMPERN se desenvolva, ativando a pesca. Agora, uma comparação. Como o senhor coloca a CIMPERN frente à CIMPARN?

**CORTEZ** — Perguntam-me em qual dessas duas empresas criadas pelo meu governo eu confio mais? Não há termo de comparação entre a grandeza econômica da missão da

CIMPERN com a da CIMPARN. Esta última hoje é notícia nacional e objeto até de comentário internacional, mas a CIMPERN tem uma destinação muito mais opulenta, digamos assim. A CIMPARN faz as Vilas Rurais e Boqueirão, embora esse não seja o seu principal trabalho, senão o de prestar serviços à iniciativa privada, como ocorre atualmente junto a empresas locais, como a Zabelê-Sacraft, que visa o desmatamento, creio, de 20.000 hectares, além de plantio. Ou como a Usina Estivas, que contratou o desmatamento dos taboleiros para aumentar a sua produção açucareira. Ou como um grupo cearense, que também contratou serviços desta natureza. Mas a missão da CIMPARN tem bem próximo o seu fim. Porque hoje ela tem uma capacidade anual para desmatar cerca de 40.000/50.000 hectares, o que quer dizer: dentro de 10 anos, todas as áreas disponíveis do Estado estarão agricultáveis. Então, aí termina a sua missão. A CIMPERN, não. Para ela, o mar é o limite. Ela é uma atividade nova, muito promissora. E o FUNPESAL, o seu principal ponto de apoio. ●

## CONJUNTOS SANITÁRIOS (últimos lançamentos) E MUITAS COISAS MAIS !

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



# GALVÃO MESQUITA FERRAGENS S/A

Matriz: Dr. Barata, 217/219

Câmara Cascudo, 210/216 (Galeria)

# Paulo Barreto

## “ O FUNPESAL CRIA UM INJUSTO REGIME DE PRIVILÉGIOS ”

Entrevista de SEBASTIÃO CARVALHO



A posição dos dirigentes das grandes empresas salineiras não é, especificamente, a de contrários ao FUNPESAL, mas ao seu mecanismo de funcionamento. Ou seja: ao fato do novo órgão se dirigir exclusivamente aos pequenos e médios produtores, deixando de lado as salinas maiores. Mesmo porque essas grandes salinas estão com projetos de expansão paralizados justamente à falta de recursos financeiros, a maioria esperando pela captação dos recursos dos artigos 34/18 da SUDENE.

Um dos mais notórios contraditores do FUNPESAL é Paulo Barreto Viana, da alta direção da Henrique Lage Salineira do Nordeste S. A.

**RN-ECONÔMICO** ouviu-o sobre a momentosa questão da aprovação do FUNPESAL pela Assembléia e sua sanção pelo governador Cortez Pereira, o que estabeleceu legalmente o funcionamento deste incentivo.

**RN-ECONÔMICO** — Por que o senhor é contrário ao FUNPESAL, nas bases em que ele está sendo criado e constituído?

**PAULO BARRETO** — Desejo deixar bem claro que não sou contrário à criação do chamado Fundo do Sal. Acho a idéia até muito válida, pelo fato do Fundo se destinar à melhoria da atividade salineira no Rio Grande do Norte. Sou contrário à forma com que ele está sendo conduzido, porque a considero um regime de privilégio, pois

dá uma série de vantagens a determinadas empresas, em detrimento das demais.

**RN-ECONÔMICO** — Mas a Lei original sofreu algumas modificações, até chegar à forma definitiva.

**PAULO BARRETO** — Efetivamente. A Lei n.º 4.300, de 11 de dezembro de 1973, que criava o Fundo para Desenvolvimento da Pequena e Média Salina, dizia que a sua finalidade era “racionalizar a

produção, a comercialização e industrialização do Sal, desde que através de cooperativas e/ou Empresa Única, que congreguem pequenos e médios salineiros do Estado”. Já começava mal, pois me parece — embora eu não seja jurista — que inclusive a lei é anti-constitucional, pois não se pode dar privilégio exclusivamente a uma empresa. No artigo 4.º, a mesma Lei dizia que o FUNPESAL seria administrado pelo Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte, obedecendo aos juros, prazos,

carência e outros benefícios definidos no PROTERRA, para o cultivo da terra. Eu penso que num caso desses deveria ser ouvida a CES (Comissão Executiva do Sal), que é o órgão governamental que atenta para a política do sal. Deveriam ser ouvidos também a ABERSAL e o Sindicato Patronal do Sal, este último o órgão da classe. Deveriam ser ouvidos todos para opinarem, principalmente o Sindicato que é, no Estado, o órgão representativo dos salineiros. Discutidas com essas entidades, as bases de funcionamento do FUNPESAL sairiam, certamente, muito mais coerentes com as necessidades do parque salineiro, de modo geral.

**RN-ECONÔMICO** — Mas... o senhor falava da primeira Lei que instituía o FUNPESAL...

**PAULO BARRETO** — Sim. No Decreto seguinte, o de n.º 6.479, de 18 de setembro de 1974, que regulamentava o Fundo, havia uma modificação, na qual já se previa a racionalização da produção, da comercialização e da industrialização do sal, através de pequenos e médios salineiros agrupados em cooperativas e/ou empresa única, "podendo ainda beneficiar empresas de pequeno e médio porte, cujo agrupamento se torne inconveniente, em razão de relevantes motivos, assim considerados pelo Estado". Ora, com isto já se abriu uma válvula para a entrada de outras empresas, afora a empresa única. O primeiro decreto deixava transparecer que tinha um endereço certo. O segundo, já dava oportunidade a que "outras empresas" se beneficiassem do Fundo. O que já era um alento, mas também dava a entender que houvera certa pressa na redação original.

Na realidade, somos fundamentalmente contrários ao que estabelece o FUNPESAL pela seguinte razão: a indústria salineira, como todos sabem, atravessou uma crise muito séria, que forçou inclusive muitas empresas brasileiras a se associarem a capitais estrangeiras, ou mesmo entregar a maioria de suas ações a empresas estrangeiras, porque não tinham capacidade de prosseguir. Essas empresas, com grande luta, com financiamentos e juros muito altos, conseguiram sobreviver e hoje estão em fase de franca recuperação. Elas pagam impostos em dia — sim, porque só as gran-

des empresas pagam impostos em dia, as pequenas sonegam e o próprio Governo do Estado procurou coibir isto — e então, o que vai acontecer? Os recursos formados com os impostos que elas pagam servirão justamente para criar outras grandes empresas, em regime de privilégio. Privilégio, sim, porque as novas não terão juros altos a pagar, como as grandes, que vêm tendo financiamentos de safra, pelo Banco do Brasil, com juros de até 22%. Não terão os juros também altíssimos para pagar sobre o financiamento para aquisição de máquinas e que podem, dependendo da financeira, alcançar até 40%.

**RN-ECONÔMICO** — Ocorre então que as grandes empresas é que indiretamente reforçarão as concorrentes?

**PAULO BARRETO** — Sim, vão financiar, com o pagamento dos impostos ao Estado, a construção de concorrentes, empresas que, em regime de privilégio, terão dinheiro baratíssimo, com juros baixos, a nível do PROTERRA, dinheiro que servirá tanto para a constituição da empresa como para o seu capital de giro, aquisição de máquinas, etc. Agora eu pergunto: por que não conceder também recursos do Fundo para as grandes empresas? Se o objetivo é a melhoria do sal, a ampliação do parque salineiro, o aumento de arrecadação do Estado, através dos impostos, deve-se-ia também através dos impostos, dever-se-ia também as que têm condições de, em mais curto prazo, aumentar a sua produção e, conseqüentemente, aumentar as vendas e recolher mais aos cofres públicos. E gostaria também de ter esclarecimento sobre um aspecto que até hoje é controvertido e que não é bem exposto na lei: quem são os pequenos salineiros? Quem são os médios salineiros? Como definir pequenas, médias e grandes salinas? Por extensão? Por produção? Por faturamento? Qual é a idéia?

**RN-ECONÔMICO** — As grandes empresas, as que funcionam já mecanizadas, estariam necessitando também de recursos para programas específicos?

**PAULO BARRETO** — Eu me permito até citar nomes, embora com isto não esteja insinuando que a empresa está necessitada, mas ape-

nas citando um fato óbvio: se fôsse dado a F. Souto recursos para aquisição de mais um lavador e máquinas colhedoras, para sua salina Maranhão, essa empresa teria condições de ampliar a sua produção em prazo muito menor que o da construção de uma nova salina, que deverá demorar em torno de três anos, para entrar em produção. Então, para o Estado seria muito mais vantajoso conceder financiamento a uma empresa como F. Souto, ou mesmo a Henrique Lage, que hoje tem um milhão de toneladas de sal dentro dos cristalizadores e necessita, no entanto, de grandes recursos para adquirir colhedoras, material para transporte, lavadores, etc. Só com financiamento a essas empresas, se teria um aumento de produção imediato, na próxima safra, com um acréscimo de mais de 500.000 toneladas. Essas empresas, no entanto, sofrem com o problema dos juros, têm dificuldades enormes de descontos. Tudo isto seria sanado com o FUNPESAL, que oferece recursos a juros baixos.

**RN-ECONÔMICO** — O senhor fala que os recursos do FUNPESAL deveriam ser estendidos também às grandes empresas. Mas o governador Cortez Pereira diz que o dinheiro a ser distribuído é tão pouco que talvez não chegue a atender aos interessados de uma empresa maior, para os financiamentos desejados.

**PAULO BARRETO** — Isto depende muito de uma escala de valores pessoal. Depende de se saber quanto é muito para uma pessoa ou quanto é pouco para outra. Se nós considerarmos que o Rio Grande do Norte vende 1.300.000 toneladas de sal por ano, e que o valor médio do imposto único seria em torno de Cr\$ 15,00 por tonelada (seria mais, porém vamos nos fixar nesta importância, para efeito de raciocínio) teríamos uma arrecadação de Cr\$ 19,5 milhões. Dessa importância, 70% fica para o Estado, como se sabe, o que equivale a cerca de Cr\$ 13,7 milhões. Se metade desse dinheiro vai para o FUNPESAL, ou seja, em torno de Cr\$ 7 milhões, temos que admitir que realmente o Fundo conta com muito dinheiro recolhido anualmente. Não se trata de nenhuma maneira de uma quantia desprezível. Essa importância daria para financiar duas empresas de grande porte, que

teriam condições de botar mais 500.000 toneladas de sal na produção do Estado, já na próxima colheita.

**RN-ECONÔMICO** — O governador Cortez Pereira, inclusive, diz que o FUNPESAL vai atender aos pequenos e médios salineiros porque esta foi a razão da sua criação.

Ou seja: não seria pelo fato das grandes empresas terem ponto de vista contrário que a Lei deixaria de ser sancionada, porque ela realmente foi criada com aquela finalidade.

**PAULO BARRETO** — O que acontece é que as grandes empresas não são contrárias ao FUNPESAL. Nós estamos de pleno acordo com a sua existência. O que temos é receio da destinação dos seus recursos, a partir da maneira como está sendo conduzido o problema, desde o início. Não temos nada contra se auxiliar pequenos e médios salineiros. Mas, por uma questão de ordem técnica, afirmamos que eles só poderão sobreviver se agrupados em grandes salinas, porque salina é economia de escala: conseqüentemente, deve ser agrupada, não em uma, mas em duas, três, quatro, em quantos se fizer necessário, por causa das áreas contínuas. Então, deverão ser feitas diversas salinas. Estamos de pleno acordo com isto. O que eu repito sempre é que não estamos de acordo com o tratamento de privilégios. Como é que poderão conviver empresas criadas graças a favoritismos, com outras que pagam juros variáveis de 22% a 40%, eles se fixando numa percentagem de 7%? Francamente, não teremos condições de prosseguir.

**RN-ECONÔMICO** — E sobre a empresa única, a GRANDESAL, o que acha o senhor?

**PAULO BARRETO** — Quanto à GRANDESAL, não sei se ela congrega pequenos salineiros. Acho interessante que analisem a constituição da GRANDESAL e vejam quais são os pequenos salineiros a serem beneficiados por ela. Eu acho que ela não é representativa dos pequenos salineiros do Estado, mais sim de uma pequena minoria, de um pequeno grupo. Exclusivamente isto.

**RN-ECONÔMICO** — Como deveria funcionar o FUNPESAL para atender a todos?

**PAULO BARRETO** — Os recursos do FUNPESAL vão ser postos à disposição do Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte, que vai administrá-los. Ótimo! Mas o Banco deveria estudar também os projetos de ampliação e modernização de todas as salinas não somente das pequenas. Tanto os projetos de viabilidade econômica como os de fundo social, porque cabe ao Estado a promoção do bem estar social. O BDRN deveria também levar em conta essa parte. E os recursos não seriam dados em regime de privilégio, apenas para algumas empresas, mas se destinariam a todas que apresentassem projetos viáveis. Principalmente porque todos sabem da dificuldade que se tem, hoje, para con-

seguir recursos dos artigos 34/18 da SUDENE, onde diversas grandes empresas têm projetos aprovados, sem no entanto terem conseguido levantar um cruzeiro. É o caso de Matarazzo, cujo projeto parou totalmente e possivelmente hoje deve estar caduco, porque não conseguiu captar recursos dos 34/18. Eis aí uma boa oportunidade para o Governo do Estado financiar Matarazzo, para reconstrução e modernização de sua salina. Poderia também financiar Henrique Lage, que igualmente tem projeto aprovado na SUDENE. Financiar F. Souto, que está com problema de lavagem de sal, de escoamento. A essas empresas poderia ser financiado capital de giro, pois todas têm muita necessidade disto. Os recursos não são poucos. Cr\$ 7 milhões por ano é uma excelente quantia. E ainda mais que sabemos que a tendência desse montante é sempre aumentar.



## MUDANÇA COM SEGURANÇA

TRANSPORTE E GARANTIA DE UM  
SERVIÇO PERFEITO, INCLUSIVE COM  
SEGURO. MUDANÇAS LOCAIS E INTER  
ESTADUAIS. TRANSPORTE DE AUTOMÓVEIS

 **MUDANÇAS CONFIANÇA**

Agentes: OTACÍLIO CORREIA & FILHOS

Matriz: Rua José Avelino, 24 - FORTALEZA  
Filiais: NATAL - Av. Duque de Caxias, 65 - Fone 2-4007  
MANAUS - Rua Mudurucus, 90, a/204 - Fone 2-4853  
SAO PAULO - Rua Curuca, 822 - Santa Maria - Fone 928433  
TERESINA - Rua Coelho Rodrigues, 1408 - Fone 2196  
SÃO LUIZ - Rua 7 de Setembro, 121-A - Fone 2-0774  
RECIFE - Av. Dantas Barreto, 673 - Fone 24-1472  
BRASÍLIA - Av. W 3 Q 513, Bloco A, Loja 53 - Fone 420405  
RIO DE JANEIRO - Rua Honduras, 22-A - Penha - Fone 2609460

# CAIXA ECONÔMICA FEDERAL S.A.



# Missão cumprida em 74

*Analizando o balanço geral de 1974, a gerência geral da Caixa Econômica Federal no Rio Grande do Norte se considera satisfeita com as atividades nessa jurisdição, durante esse período. As operações ativas e passivas tiveram os seus valores duplicados com relação ao ano anterior, diz o gerente Manoel Newton Siminéia e ele ressalta principalmente os números dos valores nos depósitos das Cadernetas de Poupança.*

*Outros tipos de operação também bastante desenvolvidos no período foram os de consignações, os de bens de consumo duráveis, penhores, habitação e hipotecas. Para 1975, a Caixa programa dar maior ênfase aos financiamentos de capital de giro às empresas comerciais e industriais, por conta do Fundo de Participação, para execução do PIS.*

*1975 será também o ano da interiorização da Caixa, diz Manoel Newton Siminéia, com a ampliação da rede de agências nas principais cidades do Estado. Para isto, estão sendo levantados estudos geo-sócio-econômicos das cidades de Caicó, Currais Novos, Macau e Areia Branca. Atualmente, a Caixa já possui agência em Mossoró e a cidade de Caicó será a primeira, das próximas, a ser alcançada.*

*A construção da sede própria da filial de Natal, na rua João Pessoa, é outra meta a ser concretizada em 1975 e até a maquete do prédio já está pronta, enquanto os recursos para fazer face à construção já se encontram consignados em orçamento.*

*Ainda com relação a construções, no próximo ano poderá também ser erigido o prédio da sede própria da Agência do Alecrim, na rua Presidente Bandeira, em terreno já adquirido. Considerando que o prédio da Ribeira já é próprio, a Caixa Econômica Federal em Natal, concluídas as duas próximas construções, ficará funcionando em instalações próprias, totalmente.*

## IMPORTÂNCIA DO PIS

*Em 1795 a Caixa Econômica Federal completa vinte e oito anos no Rio Grande do Norte. "Essa marca no tempo — diz Manoel Newton Siminéia — nos encontra justamente numa etapa de ação que consideramos da maior importância, ou seja, a da interiorização. Com a agência de Mossoró em pleno funcionamento, partimos agora para abertura da de Caicó e, logo após, as das outras cidades consideradas polos de desenvolvimento ou centralizadoras de regiões diversas".*

*Mas o desenvolvimento do PIS é outro ponto considerado da maior importância, para as atividades da Caixa em 75. Em 1974 começou-se a aplicar recursos desse programa, através da criação do fundo para financiamento de capital de giro a empresas comerciais e industriais.*

*O fundo, especificamente, visa desenvolver as empresas, aumentando a sua capacidade de produção, possibilitando melhores instalações (móveis e imóveis) e condições de trabalho, assim como lhes propiciando oferecer maior número de empregos.*

*Considerando-se o incremento do comércio local em todos os setores e a implantação do parque industrial do Estado, através de atividades específicas, é fácil se concluir que o PIS poderá ser um dos setores de operações mais ativos da Caixa, desde que as empresas interessadas lhe descubram o mecanismo de aplicação. E a gerência geral da CEF no Rio Grande do Norte se empenha ao máximo em esclarecer os empresários sobre os benefícios que poderão auferir com os recursos oriundos do PIS, mostrando-lhes inclusive as duas espécies de empréstimos que*



**Siminéia:**

A Caixa Econômica duplicou o seu volume de operações.

poderão ser feitas: pelo Mini-Pis (com a intervenção de um banco que opere no setor, para empréstimos até 4.000 maior salário-mínimo) e pelo Pis-Normal — diretamente com a Caixa, empréstimos até 15.000 maior salário-mínimo.

Começando a operar apenas em dezembro de 1974, o setor de empréstimos através do Mini-PIS efetivou cinco operações, no valor aproximado de Cr\$ 4 milhões a empresas de construção civil e de produtos químicos e farmacêuticos.

Ainda no tocante ao Programa de Integração Social, a Caixa Econômica Federal desenvolveu durante 1974, intensamente, a parte de pagamento de cotas e rendimentos aos participantes e entre primeiro de novembro a fins de dezembro eram atendidas cerca de 8.000 pessoas diariamente, um movimento considerado acima da expectativa. Justamente por causa desse atendimento, e porque tem cerca de 30.000 participantes cadastrados somente na capital, empregados de firmas particulares, a Caixa resolveu instalar em prédio contíguo à Agência Centro, na Ribeira, um Posto de Atendimento — adaptando uma construção de regular área de serviço e dotando-a de instalações modernas e condignas. Uma série de seminários também foi promovida, para treinamento de funcionários de todas as agências bancárias credenciadas, da capital e do interior do Estado, que agora estão aptos a manipular o mecanismo do programa, atendendo de maneira mais racional aos participantes cadastrados.



Atuando no setor da Poupança, a Caixa Econômica mereceu a preferência do público em 74.

### EFEITOS POSITIVOS

De modo geral, Manoel Newton Siminéia vê a atuação da Caixa Econômica Federal Filial do Rio Grande do Norte, no ano que finda e no que começa, como das mais benéficas, em termos de efeitos positivos conquistados, tanto pelo próprio órgão como pelas pessoas que dele se servem através dos diversos serviços ou da variada linha de crédito que oferece: financiamento da casa própria, empréstimos a servidores públicos (com desconto em folha de pagamento) e a empresas privadas; empréstimos a associações de classe e sindicatos, penhores, financiamento de automóveis e outros bens de consumo duráveis, hipoteca simples, operações a pessoas jurídicas (comércio e indústria) para reforço de capital de giro e investimentos fixos, etc.

A poupança continua merecendo especial atenção, e embora não precise números, Manoel Newton Siminéia garante que o movimento da CEF quanto a Cadernetas de Poupança é mais representativo do que o de qualquer outra entidade que lide com o sistema, do Estado.

Efetivada a interiorização e a modernização das agências já implantadas, a Caixa cada vez mais poderá atender da melhor maneira ao público, chegando também com a sua ajuda às empresas que podem contribuir para a melhoria do bem estar social. E cada vez mais estará integrada na sua finalidade precípua, que é a de elemento capacitado a desenvolver parte da política econômica-financeira do Governo Federal.

# Água Mineral Santos Reis



## À espera de apoio para conquistar novos Mercados

— “Depois de quatorze anos engarrafando a Água Mineral Santos Reis, nunca recebemos nenhuma reclamação do consumidor. Durante todo esse tempo, podemos dizer que vendemos saúde, a preços módicos, porque o nosso produto é de qualidades terapêuticas, como o comprova o laudo de características físico-químicas. Hoje, também, a Água Mineral Santos Reis é considerada uma das melhores do Brasil”.

Quem fala assim é Walter Fernandes, concessionário da Fonte Portinho, no município de Extremoz (próximo à Praia de Genipabu) que há 14 anos engarrafa a água mineral mais pura, extraída do sub-solo brasileiro.

A situação da Água Mineral Santos Reis como a de características de pureza mais evidente, dentre as de outras fontes brasileiras, representa hoje uma verdade tão forte quanto o fato, por exemplo, de

também no Rio Grande do Norte se produzir o melhor algodão do país.

— “É uma verdade insofismável” — diz Walter Fernandes — “contra o que já não adianta discutir, e isto se comprova mais ainda no fato da Santos Reis já haver conquistado definitivamente a preferência não apenas regional, mas até nacional, sendo lamentável que ainda não tenhamos condições de engarrafá-la em larga escala”.

Quando se refere à falta de condições para processar mais racionalmente o engarrafamento da Água Mineral Santos Reis, Walter Fernandes bate numa tecla que desde 1960, quando conseguiu autorização do então Departamento Nacional da Produção Mineral (hoje Departamento de Minas e Energia) para explorar a Fonte Portinho, é insistentemente acionada, sem que isto tenha redundado em medidas que beneficiassem o seu negócio.

Por exemplo: a extensão da linha de transmissão de energia elétrica, que passa a apenas nove quilômetros da Fonte, ainda não foi feita, apesar de haver ordem expressa do Governador Cortez Pereira neste sentido. Por conseguinte, ainda hoje a Fonte funciona na base de um motor que gera energia privada e insuficiente. Uma máquina de produção, com capacidade para engarrafar 6.000 garrafas/hora foi adquirida, no instante em que a COSERN completou os estudos topográficos, para implantação da energia elétrica de Paulo Afonso no local — e até hoje continua acéfala. Todos os serviços infra-estruturais da área da fonte foram feitos particularmente, da drenagem ao saneamento, da proteção da área aos estudos crenológicos, para melhor orientação da aplicação terapêutica.

A Mineral Santos Reis não é uma água de lençol e sim de profundidade, e jorra do sub-solo numa proporção de 3.500 litros/hora — seguindo para o mar. É aproveitada, para o engarrafamento, numa vazão de 1.080 litros/hora, a uma temperatura de 30 graus centígrados, para uma temperatura ambiente de 28' C. A localização da Fonte é das mais privilegiadas, caracterizada pela beleza panorâmica, pequena altitude, clima ameno e proximidade da orla marítima.

Em 1960, quando nada se falava em termos de fluxo turístico no Rio Grande do Norte, o então Departamento Nacional da Produção Mineral já decantava as possibilidades da Fonte, como capaz de possibilitar a instalação de um Centro Hidro-Climatérico, como não existe, ainda hoje, no Nordeste. O Departamento se referia, em documento probatório da viabilidade da concessão, à composição físico-química, termalidade, vazão e qualidades terapêuticas da água, que

poderia ser utilizada inclusive na fonte, como ingestão, em banhos (balneoterapia), assim como ser engarrafada, gaseificada artificialmente ou não.

## A GRANDE LUTA

De 1960 até hoje, no entanto, o que tem havido com relação à Fonte Portinho é um trabalho isolado do concessionário Walter Fernandes e até a energia elétrica, que beneficiaria grandemente o negócio, significando, por conseguinte, maior recolhimento do Imposto Único Sobre Minerais — tem sido dificultada, diz Walter Fernandes.

No entanto, na medida do possível, ele vai conduzindo o negócio e do engarrafamento manual, nos idos de 1960, passou ao mecanizado, com a utilização do grupo gerador próprio que, no entanto, não oferece capacidade de produção suficiente.

— “Muitas vezes pode-se pensar que está faltando Água Mineral Santos Reis para o consumo por insuficiência de produção, mas o que ocorre é que a procura tem crescido muito, o que nos incentiva, mas ao mesmo tempo nos constrange, porque nada podemos fazer para aumentar a produção” — diz Walter Fernandes.

Ultimamente ele construiu uma mini-piscina térmica natural, para crianças, que já está em funcionamento, e que pode ser utilizada a qualquer dia da semana. A título de iniciar uma movimentação da Fonte propriamente dita, cobra Cr\$ 5,00 por recipientes de 20 litros d'água — equivalentes a 40 garrafinhas comercializadas, podendo os usuários tomarem banho em local separado da piscina das crianças. ●



A Fonte Portinho tem tudo para ser o melhor Centro Hidro-Climatérico do Nordeste.



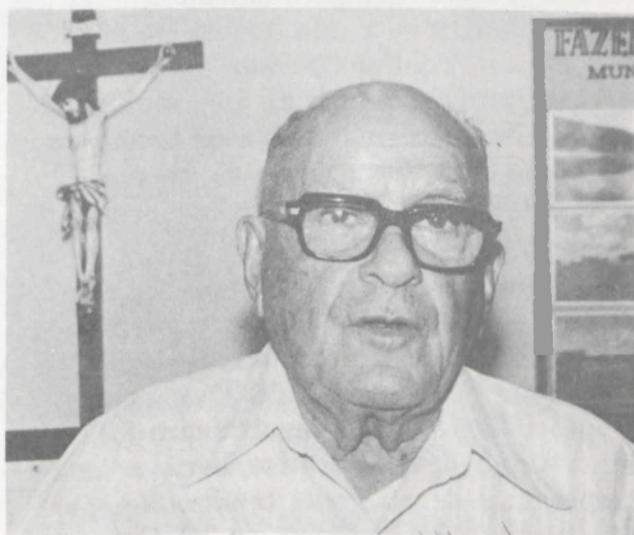
# GURGEL AMARAL & CIA

## Cinquenta anos de presença no comércio do RN

Quando a firma Gurgel Amaral & Cia. comemora o seu Jubileu Comercial, a figura de Manoel Gurgel do Amaral sobressai nas comemorações, igualando-se em importância ao próprio fato de sua organização ser hoje, praticamente, a única remanescente de uma época que já vai muito distante. A época em que o comércio natalense fincava raízes que foram se desenvolvendo ou se dispersaram.

A firma Gurgel Amaral & Cia. nasceu no tempo em que Natal possuía pouco mais de 30.000 habitantes; quando, por exemplo, a Avenida Deodoro era um imenso cercado, uma mata senão virgem, mas muito pouco violada. O bairro da Ribeira era o centro da cidade e foi lá que Manoel Gurgel do Amaral e seu irmão Salviano B. Gurgel Viana se estabeleceram, em fevereiro de 1924, a princípio negociando com materiais de construção e cereais. Ainda hoje, a firma funciona no local em que foi estabelecida, na rua Chile, 241, e a diferença dos tempos passados é que um outro imenso armazém (o número 233) foi incorporado ao inicial, onde antes funcionava a firma João Galvão & Cia.

O fato de a firma nunca ter saído do lugar em que funcionou pela primeira vez pode servir como um detalhe da coerência de Manoel Gurgel do Amaral, com os seus princípios tradicionalistas. Homem de uma fibra sem dúvida invejável, nos seus 74 anos de idade, conserva o mesmo vigor dos tempos idos, no que se refere à administração dos seus negócios. Nascido em Caicó, veio para Natal em 1920, para quatro anos depois fundar a hoje cinquentenária razão social que é uma das principais empresas do ramo de material agrícola, em nosso comércio. A mudança de ramo, diz Manoel Gurgel, se deu naturalmente e há muitos anos foram abandonados os materiais de construção e cereais, fixando-se a firma somente na venda de implementos agrícolas, que são adquiridos por Prefeituras, criadores, fazendeiros de todo o interior do Rio Grande do Norte. A importação de artigos especiais e a representação de algumas marcas famosas possibilitaram à firma a adoção do slogan "a maior organização do gênero em Natal", surgido de uma frase do empresário-criador-agricultor Francisco Seráfico Dantas, quando lá encontrou artigos que comumente só adquiria fora do Estado — a partir desse tempo trans-



Manoel Gurgel do Amaral — meio século de tradição e de trabalho.

formando-se num dos principais clientes da firma para aquisição de tudo de que necessita para as suas fazendas.

### VENCENDO OS TEMPOS

Quando fala da firma Gurgel Amaral & Cia., o sr. Manoel Gurgel faz questão de frisar a luta que empreendeu, através desses cinquenta anos, vencendo crises institucionais e econômico-financeiras, por que o País e o Estado passaram, ao longo desse tempo. A Segunda Grande Guerra, as Revoluções, os estados de sítio, com os naturais retraimentos dos setores empresariais, e as dificuldades de créditos bancários — são alguns dos fatos que ele cita, ressaltando sempre que, apesar de tudo, a sua firma se manteve de pé, sendo hoje, em verdade, a única remanescente de sua época.

Atualmente com capital registrado de Cr\$ 500 mil, Gurgel Amaral & Cia possui estoques de cerca de Cr\$ 1 milhão e ainda os dois prédios da rua Chile, um dos quais de passado histórico singular: ao tempo do Império, nele funcionava o único Teatro da cidade, próximo ao então Palácio do Governo do Estado, que atualmente abriga uma casa de diversões noturnas.

Hoje, a empresa possui apenas dois diretores: Manoel Gurgel do Amaral e Wanda Fernandes Gurgel, sua esposa, e além da matriz da Rua Chile, na Ribeira, há também uma filial, que funciona

na Rua Mário Negócio, no Alecrim, gerenciada pelo seu irmão Milton Gurgel.

A variedade de artigos à disposição de fazendeiros e agricultores é imensa, e vai desde arame farpado e grampos para cerca, até moinhos para café, carne e milho. De latas e desnatadeiras de leite e carrinhos de mão, até máquinas de picar forragem, manuais e a motor. De engenhos para moer cana a bombas para fuliar formigas, cultivadores e pertences, machados e foices, limas K & F, pás, chibancas e picaretas, de que há sortimento completo — isto sem falar na secção de produtos veterinários, nos estoques de formicidas, inseticidas, fungicidas e motores estacionários a óleo Diesel e a gasolina, etc.

Mas não se limita apenas à administração da firma comercial, a atividade empresarial do sr. Manoel Gurgel. Homem do Seridó (o que quer dizer, homem do campo) ele ainda possui duas fazendas e uma granja, as duas primeiras (Fazenda São Luiz e Fazenda Carnaúba), no município de Caiçara do Rio do Vento, e a Granja Gurgel (que será transformada em engenho) no município de Eduardo Gomes, ex-Parnamirim. Além disto, já exerceu também funções públicas: foi presidente do Banco do Rio Grande do Norte por duas vezes; foi presidente da Associação Comercial do Estado outras tantas, o mesmo ocorrendo com a Legião Brasileira de Assistência. Da Caixa Econômica Federal, foi presidente durante oito anos consecutivos.

Homem metódico por excelência, dorme cedo e acorda sempre às quatro horas da manhã, quando se dirige ao seu gabinete a fim de preparar a agenda dia e da semana para os diversos setores de suas atividades: fazendas e negócios da firma. Em seguida, como gosta de jardinagem, ajuda a mulher a cuidar das flores ao mesmo tempo fazendo o que chama "a higiene mental de que tanto necessitamos".

Chega à Ribeira sempre por volta das sete horas, ficando no escritório central da firma até as onze. Volta às treze e lá permanece até as dezesseis horas. Nas sextas-feiras, à tarde, vai à granja e aos sábados e domingos, visita as fazendas.

A sua atividade de criador e agricultor é também muito intensa, e para se concluir isto, basta

se saber que na Granja Gurgel possui criação de gado mestiço (Zebu/Holandês) e em 1975 espera colher 2.000 toneladas de cana de açúcar, que representam uma produção de 2.000 cargas de rapadura, de 100 unidades cada uma.

Nas fazendas, tem prevista para o próximo ano a colheita de 50.000 quilos de algodão. Já possui 100.000 covas de capim plantadas e prepara terreno para maior plantio de diversas variedades de capim. Nas duas fazendas há condições para criação de até 1.000 cabeças de gado mestiço, para corte e leite, já sendo mantida a criação de dois rebanhos de ovelhas selecionadas, das raças Sudão e cabeça preta da Somália. As fazendas possuem uma área total de 3.600 hectares, com 10 açudes pequenos e médios — alguns arrombados no começo do ano de 1974, em consequência das cheias, mas que devem ser recuperados a partir de janeiro.

Tanto nas fazendas como na granja há jardins bem cuidados e imensos pomares, estes com cerca de 2.000 fruteiras diversas. Na São Luiz e na Carnaúba, há mais de 500 mangueiras, pinheiras, coqueiros, cajueiros, etc., e em 1975 mais 500 mudas de fruteiras serão plantadas, entre pinheiras, mangueiras, coqueiros, etc.

Antes de mais nada um homem do seu tempo, que se adaptou às ingerências dos tempos atuais, embora conservando muito de seu tradicional modo de viver, o sr. Manoel Gurgel do Amaral diz se orgulhar de conhecer todo mundo em Natal: "Nesta cidade eu sei quem é rico e quem é pobre, quem enriqueceu lícita ou ilícitamente. E só lamentando que dos meus contemporâneos no comércio, seja eu o único que conseguia aguentar firme. Os outros, por razões as mais diversas, desistiram".

A sua tenacidade, força de vontade e a dedicação ao trabalho, enfim, é que possibilitaram à firma **Gurgel Amaral & Cia.** comemorar seu Jubileu Comercial. Cinquenta anos de uma permanência marcante na vida empresarial de Natal e do Rio Grande do Norte. Um tempo que vai aumentando sempre, principalmente por uma razão que ele enfatiza:

— "Graças a Deus, posso dizer que, como Manoel Gurgel ou como Gurgel Amaral & Cia., vamos entrar o ano de 1975 rigorosamente em dia com os nossos compromissos. Ou seja: sem dever um cruzeiro a ninguém". ●

## Previsão do tempo para 74: frio em todo o Norte e Nordeste do País.

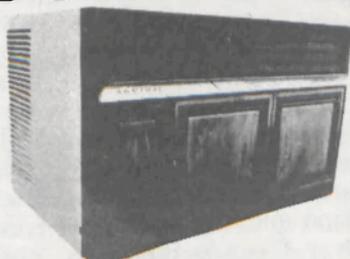
Desenvolvimento é isto: você faz clique e transforma um calor de doer num friozinho bem gostoso.

Desenvolvimento é conforto. No seu lar. No local onde você trabalha.

As pessoas sempre rendem mais quando a temperatura do ambiente é ideal.

A mente fica mais rápida. Os reflexos melhoram. A produtividade aumenta.

Na verdade, não é vantagem uma



**Condicionador de ar  
Springer Admiral**

produzido com o apoio do SUDENE, do INE e CONDEPE.

indústria de condicionadores de ar fazer sucesso numa região quente.

A vantagem está na conquista da preferência do público dentre muitas marcas.

Springer Admiral é o condicionador de ar preferido em todo o Brasil.

Uma das provas de inteligência das pessoas, aliás, é escolher o melhor.

A Springer Admiral sempre acreditou na inteligência de todos os brasileiros, de norte a sul.



REVENDEDOR AUTORIZADO

# RECOMAPE

MATRIZ — Rua Dr. Barata, 242

FILIAL — Praça Augusto Severo, 91 Fones — 2 1407 e 2-1 111



## Jorge Ivan e Camilo Barreto — os homens do Plano Viário

É verdade que os problemas de alçada do poder público são muitos em Natal e que a capacidade de resolvê-los por completo está longe de ser atingida. Mas ninguém pode acusar os atuais administradores de omissão, porque eles — a rigor — estão realizando muito mais em favor da cidade do que esperava a própria opinião pública. Muitas obras poderiam ser enumeradas para comprovar esse trabalho, porém uma se coloca acima de todas e é citada com exclusividade: o Plano Viário.

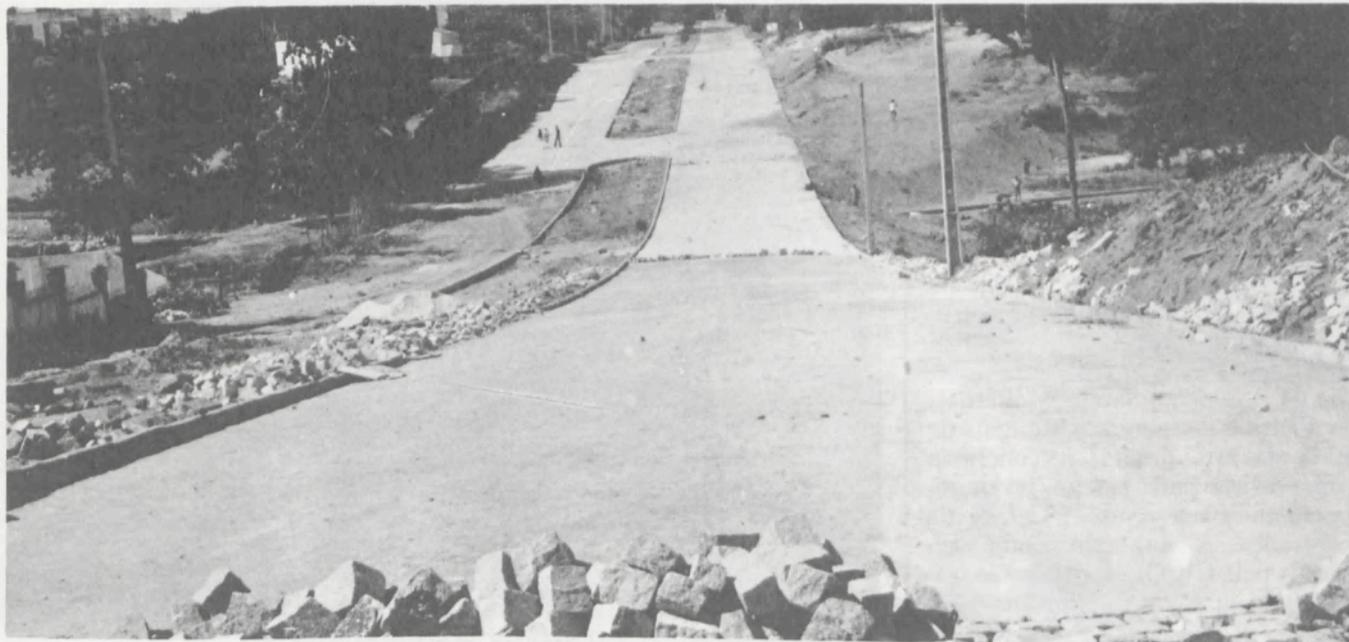
Jorge Ivan Cascudo Rodrigues, prefeito de Natal, compreendeu a importância da integração que um sistema viário dinâmico e moderno daria à cidade, liberando-a dos graves e angustiantes problemas do tráfego con-

gestionado em umas poucas ruas, enquanto extensas avenidas que cortam Natal em todas as direções deixavam de ser usadas por falta de pavimentação. Não existindo recursos financeiros em âmbito local para fazer face aos investimentos, o prefeito foi buscá-los em fontes externas. Faltava, apenas, escolher um homem capaz de implantar o Plano Viário. Jorge Ivan não pensou duas vezes: convocou o seu secretário mais atuante e entregou-lhe a missão. E agora Natal já começa a sentir os resultados positivos do trabalho do engenheiro Camilo Barreto, secretário de Obras e Viação da Prefeitura: avenidas asfaltadas em tempo recorde, o tráfego correndo mais fácil, a cidade se valorizando e ganhando uma paisagem nova.

Abrindo inúmeras frentes de serviços; ocupando milhares de homens na pavimentação, asfaltamento e urbanização de ruas; carreando recursos do FUNDURBANO, do Banco do Nordeste do Brasil e da Petrobrás, a Prefeitura Municipal de Na-

tal está executando o que de mais importante se já realizou na cidade, em termos urbanísticos: o seu *Plano Viário*. O Plano que, segundo o prefeito Jorge Ivan Cascudo Rodrigues, "é uma parte do planejamento geral do Sistema Viário da Cidade. Na mi-

nha administração convenciamos chamar de Plano Viário aquela parte do sistema viário representada por avenidas estratégicas para circulação, entre pontos importantes, da trama urbana".



As principais avenidas de Natal estão sendo pavimentadas.

## PRIMEIROS PASSOS

Para sua execução, o prefeito Jorge Ivan convocou o engenheiro Camilo de Freitas Barreto, 34 anos, que anteriormente era seu Secretário de Serviços Urbanos. Ele passou, então, a dirigir a Superintendência Municipal de Obras e Viação — SUMOV, responsável pelas obras do Plano Viário.

Camilo está dando conta do recado, mas para tanto tem que sair de casa às 6.30 da manhã, muitas vezes almoça na rua, e só janta após às 22 horas. O *rush* ainda vai ser maior, pois ele pretende concluir várias obras antes do dia 15 de março, quando ocorrerá a mudança de governo.

## PLANO VIÁRIO

Definindo tecnicamente o Plano Viário, Camilo Barreto diz que é um sistema de vias de acesso, formando uma malha de avenidas responsáveis por um trânsito mais dinâmico dentro da cidade. O 1.º Plano Viário de Natal é composto por um conjunto de grandes avenidas e NAs (rodovias de Natal), no qual, pela falta de recursos e de tempo, só houve condições de pavimentar uma parte delas.

As frentes de serviços estão sendo abertas na Bernardo Vieira, na Coronel Estevam, Governador Sílvio Pedroza, Presidente Café Filho, Prudente de Moraes, Avenida do Contorno. A Avenida Deodoro, também

integrante do sistema, já está concluída e inaugurada.

## RODOVIA DE CONTORNO

De início, planejada para acompanhar toda a margem direita do rio Potengi, sempre paralela às linhas da Rede Ferroviária do Nordeste até a Ponte de Igapó, o que permitiria uma via de acesso ou de saída a qualquer parte de Natal, sem haver necessidade de se trafegar pelos bairros das Quintas, Alecrim e Centro. Mas a sua pavimentação total é impraticável, pois em certos trechos há estreitamento do rio com a estrada de ferro e instalações militares, que seriam cortadas ao meio, com a derubada de alguns prédios.

Agora já está definido o trecho e inclusive sendo pavimentado pela atual administração: da Praça Augusto Severo até a rua Governador Rafael Fernandes, com apenas uma pista de rolamento, pois se se fosse executar a segunda, seria necessário a indenização de mais de 80 prédios. Além da grande soma que exigiria o processo deveria demorar bastante na Justiça, e a obra não seria executada.

## INFRAESTRUTURA

A Rodovia de Contorno, idealizada na Administração do prefeito Djalma Maranhão, tem início na rua do Crepúsculo (entre a Estação de Passageiros da Rede Ferroviária e a firma Nobrega & Dantas), acompanha a estrada de ferro, atinge a Pe-

dra do Rosário (já totalmente urbanizada), corta a rua Monsenhor João da Mata e se encontra no Baldo com a Rafael Fernandes. Em certos locais a largura sofre variações entre 6 a 12 metros, para evitar desapropriações.

A Prefeitura está investindo apenas 600 mil cruzeiros na obra, pois a Avenida de Contorno já tinha grande parte da infra-estrutura, como é o caso do muro de arrimo, com mais de 10 anos de edificação. Entre as suas finalidades, Camilo Barreto cita: a) o aproveitamento das obras já realizadas e que consumiram grandes verbas da Prefeitura; b) valorização de toda a área; c) opção de trânsito entre Ribeira e Alecrim, desafogando a Junqueira Ayres e a Padre Pinto; d) Opção Turística (dela se observa o Potengi, o pôr do sol, e se tem acesso à Pedra do Rosário). A pavimentação é a paralelepípedo, executada em administração direta, gerando emprego para 50 homens.

## CORONEL ESTEVAM

Inicialmente foi prevista e realizada concorrência para o trecho entre a Presidente Sarmento e Avenida Bernardo Vieira, com um quilômetro de extensão e 14 metros de largura, dando continuidade ao trecho já pavimentado a asfalto entre a Presidente Sarmento e a Igreja de São Pedro. No novo trecho, a base seria a paralelepípedo e em seguida recapitada com asfalto.

Mas com o problema da satura-

ção do tráfego naquela região, prevista para muito breve, a Prefeitura consultou o Banco do Nordeste, para saber se era possível a alteração do projeto: em vez de recapilar com asfalto, prosseguir a pavimentação até a Avenida Lima e Silva (mas dois quilômetros de extensão), a paralelepípedo. O BNB permitiu, já que não havia nenhum acréscimo no investimento de Cr\$ 1.750 mil cruzeiros.

Atualmente está concluído o trecho da Presidente Sarmento/Bernardo Vieira e a segunda parte mais de 50% já está pronta. A conclusão está prevista para janeiro/fevereiro, e será mais um acesso a Cidade da Esperança. A obra está sendo executada pela CICOL, e nela estão trabalhando mais de 70 homens.

### BERNARDO VIEIRA

Segundo o engenheiro Camilo Barreto, é a avenida mais extensa do Plano Viário, com cinco quilômetros, ligando a Napoleão Laureano (já BR-226) ao lado do Departamento de Oficinas e Transportes (antigo Matadouro Municipal) às dunas de Morro Branco, ou seja até a rua Xavier da Silveira, cortando importantes avenidas, como a Salgado Filho, Coronel Estevam, rua dos Caicós (que é acesso à Cidade da Esperança). É a única do Plano Viário que funciona como Perimetral, ou seja todo o tráfego se desloca pela cidade, sem passar pelo centro. Tem trinta metros de largura, separado por canteiro central em toda extensão.

A obra está sendo executada pela CIMOB, a pavimentação é toda a paralelepípedo, feita por mais de 150 homens e o investimento é da ordem de Cr\$ 3.650 mil. Mais de 90% já está pronta.

O trecho compreendido entre a Napoleão Laureano até a Coronel Estevam, é o que dará condições para ser encaixado com a Coronel Estevam, e, assim sendo, todo o escoamento do tráfego de quem entra em Natal pela Ponte de Igapó ou Macáíba, passará por ele.

### ORLA MARITIMA

Nos quatro e meio quilômetros de praia, desde Areia Preta até a Praia do Forte, estão sendo empregados 75 mil metros quadrados de asfalto. A pista está sendo alargada e em Areia Preta será construída uma praça e retorno. Em toda a extensão haverá aproximadamente 15



O asfalto transforma Natal.

grandes estacionamentos para veículos.

Estão sendo indenizados vários prédios no trecho, que impediam a execução da obra de acordo com o projeto. A obra está sendo executada pela CICOL, utilizando 50 homens. Já foi pavimentada a Getúlio Vargas, Ladeira do Sol e parte da Café filho.

A complementação será com a urbanização, que inclui construção de uma praça, a passarela do calçadão da praia (que será num só padrão, em preto e branco). Complementando, haverá parte de eletrificação e arborização.

### PRUDENTE DE MORAIS

No Plano Viário, compreende apenas o trecho entre a Joaquim Fagundes, na Praça Augusto Leite, e a Capitão Mor Gouveia, no Anel do Castelão. São quase quatro quilômetros de extensão. A avenida terá mão dupla, com 30 metros de largura, sendo as pistas separadas por canteiro central. É um serviço da ordem de Cr\$ 3.300 mil, a cargo da CICOL.

Para o Superintendente de Obras, Camilo Barreto, é obra de grande importância, pois será a opção de alívio do tráfego da Salgado Filho/Hermes da Fonseca. O maior problema é o trecho ao lado do Corpo de Bombeiros, por ter características de pântano.

### AVENIDA DEODORO

A pavimentação asfáltica da Avenida Deodoro foi a primeira do Pla-

no Viário a ser concluída. Era um dos calçamentos mais antigos de Natal e agora o trânsito Alecrim-Ribeira está sendo uma opção, sem haver necessidade de se cruzar o Grande Ponto. É a rua do futuro, pois está se transformando em Avenida comercial, apresentando grandes vantagens sobre as outras, principalmente por ser larga, com canteiro central e condições de estacionamento de automóveis. Atualmente já se concentram nela todos os festejos da cidade.

Foram asfaltados mil metros de avenida, com 26 metros de largura, representando um recapitamento asfáltico, tipo pré-misturado a frio, em 26.100 metros quadrados de área. A Prefeitura investiu na obra cerca de Cr\$ 1.400 mil.

### VANTAGENS NO PLANO VIARIO

Para Camilo Barreto, o Plano Viário, além da valorização das áreas beneficiadas, da melhores condições de tráfego, de abrir perspectivas turísticas e resolver problemas comuns de Natal, tem como outras vantagens o emprego de quase vinte milhões de cruzeiros, recursos originados do *Fundurbano*, do Banco do Nordeste do Brasil e da Petrobrás. Também representa trabalho para milhares de calceteiros, de tratoristas, de maquinistas, e meio de sobrevivência de firmas construtoras. Além disso, todo o cimento é adquirido na praça, como também as pedras do paralelepípedo, e o asfalto é todo fabricado na sina da própria Prefeitura.



## CAMILO, O HOMEM QUE EXECUTA O PLANO VIÁRIO

Descoberto pelo Prefeito Jorge Ivan Cascudo Rodrigues, que o convidou para a Secretaria de Serviços Urbanos, Camilo de Freitas Barreto, é assim definido por Jorge Ivan: "É um bom executivo; não espera que se fique dando ordens, pois ele recebe um projeto e o executa sem a necessidade de que se fique orientando ou cobrando providências. Além da qualidade de bom executivo, ele é perfeccionista e trabalha com entusiasmo".

Foi escolhido pelos jornalistas natalenses, como o "homem que deu conta do recado na administração Jorge Ivan, durante os três anos". E a prova disso é que na Secretaria de Serviços Urbanos comandou a retirada das barracas de feira da rua Manoel Miranda, problema que vinha desafiando governos passados; transformou o velho e condenado Mercado do Alecrim em nova praça Gentil Ferreira e construiu mercado em outro local; retirou as vacarias do limite urbano; implantou a distribuição de leite e pão aos garis, evitando a intoxicação com lixo e diminuindo o índice de falta ao serviço e de bebida; adotou a Mulher-Gari; implantou nova frota de veículos da limpeza

za pública já existente em Natal; promoveu a retirada dos camelôs do Centro e do Alecrim; pela primeira vez colocou em funcionamento o sistema de apreensão de animais; instalou o Horto Florestal, que abasteceu todas as campanhas de arborização de Natal.

Depois, convocado para a SUMOV, que vivia uma fase de estagnação, Camilo Barreto se dedicou ao Plano Viário, mas não esqueceu as outras frentes de serviço como a complementação das marquises do Estádio Presidente Castelo Branco; recuperação de praças, inclusive a André de Albuquerque que ficará pronta até 15 de Março; Urbanização da Pedra do Rosário; sistema de pavimentação isolada, como exemplo a Afonso Pena, a Maxaranguape, a Ceará Mirim, a Presidente José Bento. Foi criado o Plano Rodoviário Municipal, com as rodovias municipais (NAs) e adquirida nova frota de patrol, trator e enchedeira, além de quatro volkwagem para fiscalização de obras. Agora, no dia 6 de Janeiro, será inaugurada a nova sede da SUMOV, investimento da ordem dos 200 mil cruzeiros.



**Uma marca de tradição.  
Há vinte anos, o nosso  
melhor refrigerante. Com  
sabor de coisa nossa.**

GUARANA DORE  
DORE-COLA  
SODA LIMONADA DORE

### Dore Cola

A SUA NOVA  
OPÇÃO EM  
REFRIGERANTES

## SIDNEY C. DORE S.A.

Rua Sílvio Pélico, 233  
— Fone: 2.3472 NATAL

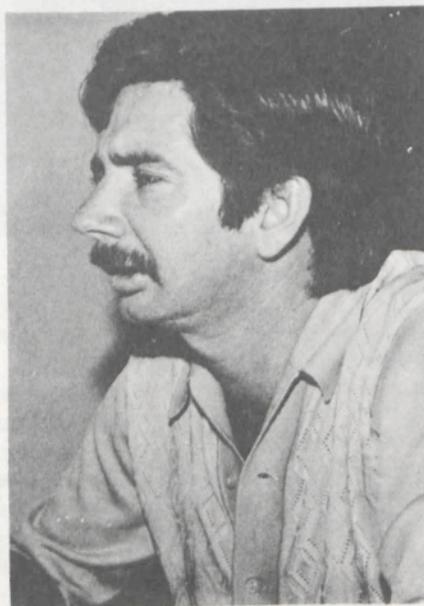
# O empresário que descobriu sua vocação num curtume

Quando em março de 1974 Afrânio de Souza Amorim adquiriu o Curtume Rionorte ao grupo Nóbrega & Dantas Indústria e Comércio, nunca havia sequer entrado numa indústria congênera, mesmo em Natal. Se a adaptação do homem à atividade depende das conveniências ou do contato e da prática, não interessa, certamente, para se analisar o perfeito entrosamento que hoje Afrânio Amorim tem com o seu negócio. De fato, nesses nove meses à frente do Curtume Rionorte ele conseguiu não apenas dinamizar a indústria, quanto ao aspecto da produção, mas também no tocante à comercialização. E hoje os produtos manufaturados na fábrica das Quintas (localizada próximo ao Rio das Lavadeiras) são exportados para todo o país, de Manaus a Porto Alegre.

Adquirindo couro in natura no próprio Estado (principalmente em Umarizal, Patu, Apodí, Caicó, Currais Novos e em Natal, no Frigonorte), o Curtume Rionorte possui atualmente uma grande variedade de produtos beneficiados por processos moderníssimos, trabalhados em máquinas que representam o que de mais avançado existe no gênero. Os mostruários de couros e peles que Afrânio Amorim envia para os seus representantes em São Paulo, Porto Alegre, Fortaleza, Belém e Parnaíba, no Piauí, estão sempre sendo acrescidos de amostras de novas espécies de vaquetas simples, vaquetas ao cromo, vaquetas vegetais, vernizes, solas, etc.

Cerca de 2.000 couros são produzidos mensalmente, cada um com uma média de quatro metros quadrados e essa produção tende a aumentar gradativamente, considerando-se que é justamente agora que o Curtume Rionorte está entrando na fase mais intensa de produção, "depois de arrumada a casa", diz Afrânio.

A fábrica está instalada numa área coberta de 4.000 m<sup>2</sup> e uma visão geral das suas instalações o visitante só tem quando se dispõe a percorrer todas as dependências: na verdade, a impressão inicial de que se trata de um prédio de mínima compleição física, tida num primeiro contato, desaparece logo quando se visita os setores diversos:



Afrânio Amorim dirige hoje, com absoluto êxito, uma indústria em expansão: Curtume Rionorte

Divisão de Calheira, Divisão de Curtição, Divisão de Pintura e Acabamento, a Estufa recém-construída, para secagem do produto pintado, etc.

Com um capital de Cr\$ 500 mil, o Curtume Rionorte tem a sua diretoria constituída por Afrânio de Souza Amorim (diretor-presidente), Joaquim Amorim de Souza (também sócio da firma) e Carlos Alberto dos Santos. O químico José Francisco dos Santos é o responsável pela qualidade do produto já hoje ávidamente disputado pelas fábricas de calçados de todo o país, notadamente da Bahia, para onde a empresa exporta mais, ou do Ceará e já agora do Rio Grande do Sul e São Paulo.

A fim de dotar sempre a sua indústria de equipamentos e know-how modernos, Afrânio Amorim viaja sempre, visitando curtumes de outros Estados e recentemente participou da FENAC, feira nacional e internacional de máquinas para a indústria de couros e calçados. Por conta desse interesse de sempre modernizar os seus sistemas de operação, é que hoje o Rionorte possui um parque de máquinas dos mais completos: máquinas para medir, rebaixar, espanar, estampar, pistolas para pintura, prensas, máquinas para dividir, palcioniar, fulões para lavar, tingir, engraxar, tiquelar, outras tantas máquinas para depilar, lixar e laminar, etc.

## DIVERSIFICAÇÃO

De tal maneira Afrânio Amorim está hoje integrado no seu negócio, que já parte para a diversificação das atividades do Curtume Rionorte, saindo da pura e simples curtição de couros e peles: um outro tipo de industrialização do couro, já trabalhado, está sendo aos poucos implantada, e a primeira manifestação dessa nova atividade é a fabricação de etiquetas de couro, para a indústria de confecções. Futuramente, ele vai fabricar também chaveiros, cartões de visita e até de boas festas, tudo em couro, com gravações a frio e a fogo. Numa futura etapa, se dará também a fabricação de bolsas e en-vólucros para óculos.

A máquina para fabricação de etiquetas foi adquirida recentemente e a boa receptividade da idéia, junto às fábricas de confecções locais (a Guararapes já é cliente, com as etiquetas para a sua linha de jeans tipo exportação) tem sido tão boa que novas unidades estão encomendadas, devendo ser instaladas brevemente, para que a produção alcance o nível da demanda, com vistas também à extrapolação do mercado, atingindo-se as indústrias de outros Estados e até mesmo tentando-se a presença junto ao mercado internacional.

Atualmente o Curtume Rionorte possui quarenta empregados, e os negócios estão indo muito bem, diz Afrânio de Souza Amorim. O ano de 1974, apesar de haver sido um dos piores para o ramo, de acordo com os entendidos, representou um desenvolvimen-

to considerável para a empresa, tanto em termos de produtividade como de fixação dos seus produtos, junto ao consumidor. Essa experiência será aproveitada em toda a sua extensão, no ano que se inicia, e as perspectivas são as melhores possíveis, afirma o diretor-presidente da empresa. Anteriormente interessado num projeto de siderurgia, que finalmente "passou adiante", Afrânio de Souza Amorim acha, hoje, que a prática está determinando a sua verdadeira vocação: ele parece que estava destinado mesmo a trabalhar com couros. E vai continuar no setor até que alguma coisa lhe prove que deve mudar. ●

# É hora de cuidar da qualidade do sisal potiguar

Dado à má qualidade do sisal brasileiro, vítima da deseducação e da falta de condições técnicas dos produtores, nos últimos tempos, quando a produção atingiu um volume de quilos que colocou o Brasil como primeiro produtor mundial, os exportadores brasileiros, mais especificamente os dos Estados da Bahia (1.º lugar), Paraíba e Rio Grande do Norte, viram seus produtos no mercado externo rejeitados em algumas ocasiões e, sempre, reclamados pela baixa qualidade que apresentava. A partir daí, tiveram que estudar um meio de iniciar uma melhoria rápida e sensível que tornasse o Brasil competidor à altura de outros mais cuidadosos produtores.

Para que isso fosse possível a médio prazo alcançando a próxima safra que se inicia em junho de 1975, exportadores (compradores) filiados às Câmaras de Sisal da Paraíba, do Rio Grande do Norte e da Bahia, aliados ao poder público através das Secretarias de Agricultura dos Estados e da Carteira de Comércio Exterior — CACEX encetaram a "Campanha de Melhoria da Qualidade do Sisal", que, como finalidade precípua, visa um melhoramento do produto rapidamente para que possamos competir em pé de igualdade com os produtores africanos — principalmente — no mercado europeu e norte-americano, maiores consumidores do nosso produto. No Rio Grande do Norte, tal campanha está sendo coordenada pelo Departamento de Classificação de Produtos Agropecuários, órgão da Secretaria de Estado da Agricultura. O objetivo mais real da iniciativa é dar condições educacionais aos produtores para que aprendam a produzir, no menor espaço de tempo possível, um produto que seja aceito pelos consumidores, para o bem de todos, tanto

compradores, intermediários e eles próprios. Caso não fosse efetivada a campanha, o produto nacional não mais seria aceito, dado aos prejuízos que os consumidores estrangeiros sofreram quando da falta do produto no mercado mundial, obrigados pela escassez a comprar o nosso produto de qualquer maneira pois não tinham opção a partir da produção africana reduzida. Agora, quando há uma superprodução sisaleira, os consumidores que ope-

problema diz ele que durante os anos 71/73, houve uma grande escassez do sisal no mercado externo, e durante esse período verificaram-se dois fenômenos relacionados com a problemática, que foram:

— Os industriais que importam o produto, premidos pela necessidade, não tinham opção de escolha de qualidade melhor; a grande maioria dos produtores brasileiros, que é constituída de pessoas pouco esclarecidas, negligenciaram quanto



O sisal do RN enfrenta sérios problemas por sua má qualidade atual.

ram sistematicamente à base de maquinaria sofisticada, necessariamente tiveram que optar pelo sisal de melhor qualidade, relegando o nosso a segundo plano.

## ANTECEDENTES

Francisco Dantas Guedes, Diretor-Administrativo da firma Comércio e Indústria de Fibras S/A — CISAF, é um homem interessado na problemática do sisal e é um conhecedor profundo do produto desde sua germinação até o resultado final. Buscando nos antecedentes o que ocasionou todo esse

à boa qualidade do produto, vez que, até mesmo os tipos mais inferiores, ainda lhes propiciava uma receita considerada satisfatória; isto se agravou de tal modo que o sisal brasileiro atingiu o mais baixo padrão sem qualquer precedência mundial".

E continuou: "veio então a recomposição do equilíbrio entre a oferta e a procura, e os industriais importadores já podiam escolher o produto de melhor qualidade. Ele já tem opção, e, em consequência, já estamos sentindo as primeiras dificuldades para colocar o nosso sisal em muitas indústrias que o consu-

miam tradicionalmente. Conhecido o problema pelas autoridades brasileiras e pelas Câmaras de Sisal da Paraíba (que engloba o Rio Grande do Norte) e da Bahia, iniciou-se — como única solução plausível — um trabalho em profundidade objetivando a melhoria de qualidade do sisal brasileiro.

## A CAMPANHA

Como primeiro passo para alertar os produtores de todos os Estados, decidiram conjuntamente exportadores e poder público, dar os primeiros passos na campanha, os quais foram distribuir entre os produtores, nas cidades de maior índice de produção, folhetos explicativos de como se deve proceder para cultivar e colher o produto até a sua comercialização; palestras foram proferidas em centros urbanos pelos entendidos no assunto; e técnicos estão sendo enviados às lavouras para explicar *in loco* o que se deve fazer para se produzir um produto de alta ou mesmo aceitável qualidade. A propósito disso é que no dia 21 de dezembro último, na cidade de João Câmara, houve a primeira reunião entre os exportadores, produtores e representante do Departamento de Classificação de Produtos Agropecuários — DCPAP na tentativa de mostrar aos produtores as razões pelas quais não estavam aceitando mais os seus produtos em maioria — principalmente porque os classificadores dos órgãos públicos não mais deixavam exportar sisal de baixa qualidade e, mesmo se deixassem, eles não teriam em futuro próximo a quem vender — ou, se aceitavam, não mais estavam pagando pelos preços de tabela do Governo Federal (resolução do Conselho Nacional de Comércio Exterior de n.º 93, de 19/08/74) que fixa os tipos e preços mínimos do produto para comercialização.

Segundo Valter Lopes, diretor do DCPAP, não só os produtores são responsáveis pela produção de uma boa mercadoria como também as firmas exportadoras também o são: E diz: "aos primeiros cabe, inegavelmente, a execução das tarefas mais importantes. Dentre elas incluem-se a colheita, seleção de folhas, desfibramento, lavagem e secagem, enquanto aos segundos incumbe um trabalho de seleção prévia da mercadoria e a efetiva cor-

reção final relacionada com as divergências de comprimento das fibras e misturas de tipos quando assim se apresentarem. Aos exportadores, como se vê, é a quem compete a adoção de muitos cuidados nos trabalhos derradeiros de beneficiamento e prensamento que antecedem a industrialização do sisal. Devem eles apurar esses serviços para erradicarem o mais que puderem os defeitos e vícios não aceitos na seleção e classificação do produto".



Walter Lopes: "Melhorar a qualidade do sisal é dever dos produtores e dos exportadores".

— Poderão os enfardadores, com justificada razão, alegar que em parte já recebem o sisal contendo misturas de tamanho de fibra, com "anéis" (pedaços de bucha que acompanham a fibra mal limpa), nós filamentos (fibras mais finas nas pontas) e outras defeitos que invalidam a qualidade dessa fibra para exportação, restando-lhes assim poucas possibilidades de renovarem-na, devido a seus próprios defeitos irreversíveis e pela implicação do custo de mão-de-obra e desperdício de dinheiro. Para se discutir todas essas razões de ambas as partes é que convocamos a reunião entre todos, para que possamos chegar a um denominador comum e, finalmente, a uma solução para o problema" — conjecturou otimista-mente o sr. Valter Lopes.

Na reunião falaram os srs. Dantas Guedes e Valter Lopes, expondo limpamente todo o problema e trocando idéias com os produtores que, de imediato, aceitaram as reclamações, não desprezando, no entanto, as suas razões, quais sejam o excesso de rigor ora adotado na classificação por parte das firmas

locais — estabelecendo um tipo inferior ao produto na hora de comprar — sob a alegação de que o percentual de refugo na fibra era de cerca de 50%, quando não era verdade, e as poucas condições que têm para preparar o produto como os compradores querem, se eles pagam somente o mínimo exigido.

Ressaltou o Sr. Valter Lopes na reunião, que os produtores estavam correndo o risco de, no futuro, não terem a quem mais vender o produto. Disse também, minuciosamente, as causas que inferiorizam nosso produto, tais como a falta de separação das folhas pelo tamanho em seguida ao corte, a inclusão de folhas defeituosas com a ferrugem ocasionada pelos ferimentos que as mesmas sofrem durante as limpas; a presença de corpos estranhos junto às fibras, muitas vezes mal raspadas, provenientes de máquinas desreguladas; bem como o desfibramento de folhas murchas com as outras, além do alto índice de umidade, muitas vezes de propósito para que o produto pese mais, como acontece com o algodão. Chamou a atenção ainda para a necessidade de secagem da fibra em locais limpos, de preferência em estaleiros, evitando assim a arrefimентация de detritos, etc., e uma melhor arrumação do produto por ocasião da retirada dos estaleiros ou do chão limpo, como em maior parte das vezes ocorre. Foram exibidas fibras contendo todos os defeitos apontados.

— No dia anterior à reunião — disse o sr. Dantas Guedes — o Diretor de um dos maiores grupos de fábricas de cordas da Europa, com sede em Bruxelas, na Bélgica, Mr. B. Teves, compareceu a uma reunião na Câmara de Sisal da Paraíba para, pessoalmente, dizer a nós exportadores brasileiros dos prejuízos que a sua organização vinha sofrendo em decorrência da utilização do nosso sisal, principalmente durante a escassez. Isto indica a magnitude do problema, vez que o referido grupo de fábricas consome atualmente mais fibras de sisal do que Rio Grande do Norte e Paraíba juntos exportam. Reconhecendo a gravidade do problema, os Srs. Adalberto de Souza Carvalho e Aron Jordão de Oliveira, respectivamente presidentes das Câmaras de Sisal da Bahia e Paraíba, recentemente empreenderam uma visita a vários

países consumidores da Europa para verificar in loco a procedência das reclamações, ocasião em que constataram a veracidade das mesmas".

E continua o sr. Dantas Guedes: felizmente, o trabalho conjunto dos interessados já começou a surtir os primeiros efeitos benéficos, não obstante, ainda, não haveremos atingido bom padrão de qualidade que nos assegure fácil colocação do produto num mercado de oferta e procura equilibrados com tendência maior para a oferta".

No mês de outubro, o Governo Federal com a determinação de preço mínimo para o produto, evitou o oscilamento dos preços no momento em que o mercado internacional começara a se retrair e a consequência natural seria uma violenta baixa de preços, como já aconteceu no passado, desestimulando o produtor a continuar plantando o sisal, preferindo uma rotação de cultura enquanto não melhorassem as coisas.

As Câmaras também desempenham papel relevante na Campanha, designando comissões de técnicos para fiscalizar as usinas de beneficiamento e prensagem do sisal para assegurar uma qualidade satisfatória. Os usineiros, por sua vez, estão adotando rigorosamente as normas baixadas pelo CONCEX (Conselho Nacional do Comércio de Exportação) na classificação do produto às horas da compra e do recebimento. A CACEX desempenha também valoroso significado em toda a fiscalização, pois somente autoriza embarque da mercadoria para o exterior quando devidamente acompanhada de certificado de classificação assinado por classificador credenciado perante a mesma.

## TIPOS E PRODUÇÃO

Basta dizer que o sisal produzido no Estado não foi, nem mesmo em mínima quantidade, classificado como tipo superior. O Tipo 1, logo abaixo do referido, ocupou uma percentagem no total de produção de apenas 0,18%, e a fibra melhor, classificada como 111/AC, obteve percentagem pouco superior: 1,87%. Isto nos últimos cinco anos. O refugo por fibra e tipo ocupou posição bem acima do produto de alta qualidade. O tipo 3, predomina na nossa produção com percentual de

51,05%, enquanto por fibra o segundo lugar, o 91/110 perfêz uma percentual de 59,19%, também nos últimos cinco anos. A bucha de 1a. 2a. e 3a. (do campo) categorias representaram, em igual período, 17% por fibra e por tipo.

Em 1974, o índice de bucha no sisal comprado pela CISAF foi de quase 32%, enquanto que em 71/72 esse mesmo índice era de apenas 14,98%, o que bem mostra o decréscimo da qualidade do produto, o que significa que em 100 quilos comprados pela Cisaf só foram exportados 68; o resto foi vendido por preço insignificante aos fabricantes de colchões de baixa qualidade, no Estado.



Dantas Guedes: "Ninguém quer comprar o nosso sisal."

No fim da safra 73/74, nem mesmo tipo 1 houve, e muito menos tipo superior. Por fibra, no entanto, parece ter havido um melhor cuidado, pois a de segunda categoria, a 91/110, predominou com 60,35% da produção. Por tipo, o 3 ocupou o primeiro lugar. Nessa safra, a produção total do Estado foi de 24.201.807 quilos, o que representa 111.262 fardos, segundo dados do Boletim Estatístico da Secretaria da Agricultura. O principal comprador do sisal em fibra é a Polônia, com uma transação de valor comercial de Cr\$ 17.016.925,00, vindo logo em seguida a Alemanha Ocidental, Itália, Bélgica, Holanda e Portugal, e um pouco menos Dinamarca e Marrocos. Os Estados Unidos compram quase que toda a produção de bucha, com um valor comercial verificado na última safra 73/74 de Cr\$ 3.361.717,23, representando, em quilos, a cifra de 2.950.118. Quase toda a nossa produção, como também dos Estados da Paraíba e Bahia, este um pouco menos, é exportada.

## FIRMAS E PREÇOS

Os principais municípios produtores no Estado, são: São Miguel, incluindo áreas circunvizinhas, e Touros, também as terras ao redor. Nas serras do Doutor e Cerro Corá, também se produz sisal e algodão. As duas únicas firmas exportadoras do Estado, que, por consequência dominam o mercado interno, são a Comércio e Indústria de Fibras S/A — CISAF e Agro-Industrial Zabelê S/A, esta também produtora no município de Touros. A primeira com um volume de negócios duas vezes superior à primeira, com cerca de 16 mil quilos comercializados.

Segundo afirma o sr. Dantas Guedes, o mercado de matérias-primas internacional é sinônimo de altos e baixos. O preço médio para compra do sisal, hoje, é de Cr\$ 2,81, ao agricultor, ficando por Cr\$ 3,43, depois de acrescentados encargos de Imposto sobre Circulação de Mercadorias — 16% sobre o valor líquido, e 2% de Funrural sobre o mesmo valor. Os últimos preços para venda no exterior foram de US\$ 725 a tonelada, ou Cr\$ 5,92 o quilo, isto em maio de 74, quando o produto era comprado ao agricultor por cerca de Cr\$ 4,00. Apesar de delimitada entre os meses de junho, a safra de sisal é mais ou menos estável durante todo o ano, mais nos primeiros meses, dependendo também da regularidade das chuvas, mas bem menos do que o algodão. Apesar de ser um produto sem problemas para o plantador, dado à ausência de pragas ou cuidados especiais durante o cultivo, o sisal somente três anos depois de plantado é que começa a ser colhido. Também em contrapartida, ocupa bem maior volume de frete e de mão-de-obra, esta desde a colheita até a entrega ao consumidor primeiro, sendo um dos produtos simples de mais alto custo industrial.

Os produtos finais do sisal vão desde a corda (cabos marítimos, principalmente) até o papel (da bucha) e os tecidos para sacos de estopa, como são popularmente chamados. Concluindo, disse o sr. Valter Lopes que o comércio de sisal, de modo geral, é muito bom, "onde há sempre boas perspectivas de lucros para todos, diferentemente do algodão onde há muitos e perenes sacrificados". ●

# Abacaxí - uma opção para o RN

O abacaxi, além de constituir excelente forrageira para o gado, apresenta, por si só, um mercado, uma cultura própria que serve de sustento para muitas regiões de vários Estados, entre os quais a Paraíba, Ceará e Bahia. Em virtude da proximidade com o Rio Grande do

Norte, e por ser a Paraíba cultivador tradicional e em grande escala do abacaxi, muitos fazendeiros se perguntam, aqui em nosso Estado, por que não se dá maiores incentivos a essa cultura? Para que se dê resposta esclarecedora a essa questão, é necessário conhecer detalhes dessa cultura que no RN poucos conhecem.

## A CULTURA DO ABACAXI

O abacaxi (*Ananas comosus* L. "Merrill", o tipo mais comum empreendido para o plantio), requer uma precipitação pluviométrica em torno de 60mm a 2.500mm — a faixa ideal ficando entre 100mm a 1.200 milímetros; solos leves e ricos em elementos nutritivos... e "know-how" experimentado.

Pode ser plantado também em solos pedregosos, mas o solo sílico argiloso de boa profundidade e fertilidade preenche basicamente, as necessidades essenciais à mecanização desse plantio, sendo este o tipo de solo utilizado em várias regiões da Paraíba — Sapé, Mamanguape, Guarabira — para tal fim.

## E O RIO GRANDE DO NORTE?

O Rio Grande do Norte apresenta uma variedade de solos muito diversificada. No entanto, a despeito da proximidade com a Paraíba, não possui a conformidade de solo idêntica àquele Estado vizinho. Segundo palavras do técnico em agronomia da Secretaria de Agricultura, José Reinaldo Belarmino, o Rio Grande do Norte apresenta, quando muito, micro-regiões de solo pedregoso, sobretudo no Agreste, mas não apresenta a persistência de lon-



Já existem boas plantações de abacaxi no RN

gas áreas disponíveis à cultura do abacaxi, pois são manchas de solo pequenas e esparsas, geralmente limitando-se, quando exercida, a uma cultura subsidiária, que serve, o mais das vezes, para baratear os custos de implantação de forragem artificial para a pecuária.

## UMA EXPERIÊNCIA EM EXPANSÃO

A empresa **AGRORROCHA** — (Adauto Rocha Agro-Industrial S/A) representa um caso isolado de produção signficativa do abacaxi, muito embora bastante distinta da forma desenvolvida já há longo tempo nos Estados produtores com experiência acumulada tradicionalmente, seja a Paraíba ou a Bahia que encaminham sua produção, em grande medida, para a Argentina e Uruguai, principais importadores desse produto.

Nesses Estados, o plantio do abacaxi é desenvolvido com mira à exportação, salientando assim a sua finalidade em si mesmo, o que não ocorre com a firma **AGRORROCHA**, cuja finalidade principal divide-se entre a pecuária e o plantio do caju para exportação. Daí, ficar o abacaxi, por essa razão, num plano de menor importância, o que não signi-

fica dizer que a firma citada não exporte a sua produção. Sobre esse aspecto, vale dizer que esta empresa agrícola cultiva o abacaxi já há dois anos, tendo a sua produção aumentado sempre, em virtude do estímulo da demanda do mercado. O próprio Adauto Ferreira da Rocha, diretor da firma que porta seu nome, declara que já começou a penetrar no Sul do país, além de continuar a suprir a demanda regional.

O que ocorre é que essa firma utiliza simultaneamente dois aspectos possíveis na cultura do abacaxi: uma, a utilização da fruta como meio de baratear os custos de forragem para o gado; a outra, a venda do produto. Por outro lado, há planos de industrialização do abacaxi, como revelou o diretor-superintendente da firma, advogado José Vasconcelos da Rocha: "nossa meta é a industrialização do fruto do abacaxi e do caju". Disse ainda, baseado em sua experiência pessoal com essa cultura, nas fazenda da mesma firma, em Ceará-Mirim e Ielmo Marinho: "as condições do Rio Grande do Norte são tão boas quanto as da Paraíba, faltando apenas incentivos para tanto, coisa que começa a ser superada pela ajuda do Banco do Brasil".

## SUGESTÕES PARA O RN

"Em linhas gerais, o Rio Grande do Norte não apresenta as condições físicas e climáticas da Paraíba, faltando também a experiência humana já bastante arraigada naquele Estado. Vale salientar que a mais significativa cultura do abacaxi em nosso Estado — a da já citada firma Adauto Rocha Agro-Industrial S/A — tem origem na Paraíba, sendo os demais cultivadores pequenos produtores locais independentes", disse Reinaldo Belarmino.

Ainda sobre a experiência da AGROROCHA disse outro técnico em Agronomia, Gilberto Menezes Lira: "quase toda a oferta de abacaxi do Estado é produzida nas fazendas daquela firma.

### A PRODUÇÃO

O ciclo do abacaxi é de dois anos: planta-se num ano, colhe-se no outro. Após a colheita, passa-se

para o período de preparo do solo, abertura de sulcos ou covas; depois, o plantio, adubação, tratamentos culturais e tratamentos fitossanitários (combate a pragas e doenças). Algumas vezes, se utiliza a aplicação de carburetos, que antecipam a maturação dos frutos, e finalmente, outra vez, o plantio. Essa ciclo, disse Reinaldo, apresenta custos de produção bastante significativos, daí o baixo incentivo ao seu plantio. Ressaltou, não obstante, que "quando bem orientada, essa cultura pode produzir em média 12 mil frutos por hectare na primeira colheita, e na segunda, a fase da "soca", reduz-se à metade, e pode-se obter bons lucros.

Disse ainda que, para o caso particular do Rio Grande do Norte, a cultura do abacaxi carece de créditos adequados, assistência eficiente e uma comercialização apropriada. Sugere Gilberto Lira que, a fim de assegurar melhor o plantio, deve-se incentivar produções paralelas à mesma, de frutos sazonais, tais como a mangaba, o caju, a manga, etc, de modo a assegurar uma produção contínua, em cada período, de um tipo determinado de frutos. Só assim se poderia pensar em implantar, sem grandes riscos, e instalação de indústrias de beneficiamento de frutos regionais no RN". Esta sugestão consta na agenda da firma Adauto Rocha para os próximos anos, no que concerne à instalação de uma fábrica de frutos regionais.

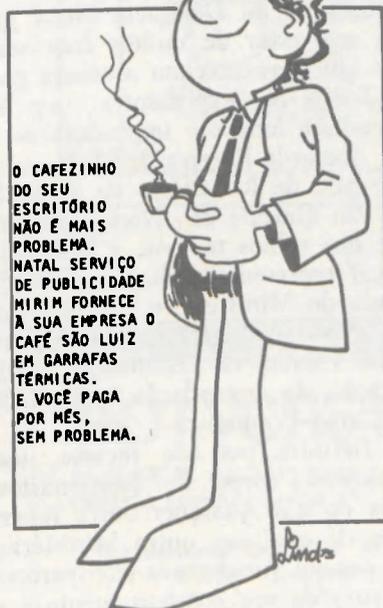


Jose Rocha: "A AGROROCHA já produz para o Sul do país."

### CONCLUSÃO

Embora se abstendo de dar um parecer definitivo sobre a questão da viabilidade da implantação em grande escala, da cultura do abacaxi no Rio Grande do Norte, José Reinaldo acredita que, preenchidas as condições citadas anteriormente, seria dado um passo definitivo para impor essa cultura ao Estado, ressaltando, no entanto a instabilidade do mercado dessa cultura como também os altos custos de produção, quando relacionados com outras culturas menos dispendiosas, e a descontinuidade das micro-regiões do Agreste, única faixa realmente adaptável à produção do abacaxi. ●

### natal servico de publicidade mirim ltda.



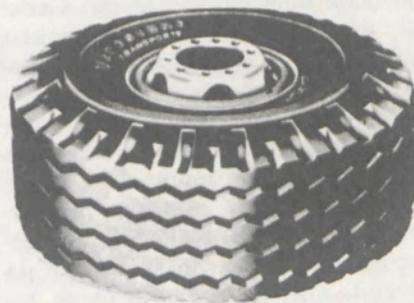
O CAFEZINHO DO SEU ESCRITÓRIO NÃO É MAIS PROBLEMA. NATAL SERVIÇO DE PUBLICIDADE MIRIM FORNECE À SUA EMPRESA O CAFÉ SÃO LUIZ EM GARRAFAS TÉRMICAS. E VOCÊ PAGA POR MÊS, SEM PROBLEMA.

RUA JOSÉ DE ALENCAR, 706 - FONE 2-2156

# RODE COM SEGU- RANÇA



Viaje tranquilo, com a assistência de L. CIRNE — a maior cadeia de lojas de pneus do Estado.



Pneus, jantes e aros especiais. Equipamentos modernos. L. CIRNE. Três lojas ao seu dispor.

## L. CIRNE

Rua Mirim Negócio, 1494 — Fone 2-0227  
Av. Hermes da Fonseca, 863 — Fone 2-2895  
Eapl. Silva Jardim, 138 — Fone 2-0820  
NATAL - RN

# Delegacia Fiscal se transforma em organismo dinâmico e útil



Uma repartição que ganhou muita importância com a reforma.

De quando era sediada no prédio onde hoje está o Quartel General, na Praça André de Albuquerque, até os dias atuais, em instalações reformadas, no imponente prédio da Esplanada Silva Jardim, a antiga Delegacia Fiscal do Tesouro Nacional mudou muito. E, o que é mais importante: continua mudando sempre, implantando as determinações da reforma do Ministério da Fazenda que, do alto para baixo, na escala descendente dos seus diversos órgãos, está aplicando o que se convencionou chamar *uma cirurgia* nos antigos sistemas burocráticos, para poder dinamizar a receita da União.

Criada em 31 de janeiro de 1898, a então Delegacia Fiscal do Tesouro Federal sempre foi um órgão em mutação e o seu próprio nome, depois de alguns decretos e disposições legais que modificavam as suas atribuições, era mudado em 29 de abril de 1954, para Delegacia Fiscal do Tesouro Nacional. O espaço de vinte anos entre uma modificação e outra, foi observado para a troca pelo atual: Delegacia do Ministério da Fazenda do Rio Grande do Norte.

Com a nova nomenclatura, o órgão começou a ter de volta uma série de atribuições que, mesmo não sendo as que tinha anteriormente e que atingiam o auge justamente há cerca de vinte anos atrás, dão aos seus funcionários a sensação de que estão sendo úteis outra vez, depois de um hiato temporal em que o esvaziamento da Delegacia Fiscal gerou mal estar de muitos funcionários que permaneciam a contra gosto dentro dos expedientes, que se estendiam longos e improdutivos.

Abelardo Bezerra de Melo, atual delegado do Ministério da Fazenda no Rio Grande do Norte, lembra que nos velhos tempos, a Delegacia Fiscal representava uma espécie de célula do Ministério e agrupava todas as atividades daquele órgão, em nosso Estado, da fiscalização à tributação, da arrecadação à gerência da Caixa Econômica.

Detinha, por isto mesmo, um qualificado corpo de funcionários, mais do que qualquer outra repartição de qualquer outro Ministério, um pessoal que deixava transparecer a lisura do seu comportamento e a sobriedade de suas decisões em to-

das as atividades desempenhadas. Aquela época, apenas a Alfândega não era subjugada à Delegacia Fiscal, no que concerne a atribuições do Ministério da Fazenda.

Hoje, embora órfã de muitos serviços que atingiram maioridade e lhe foram subtraídos, a Delegacia volta a ser um corpo movimentado, com sangue nas veias e muita coisa para fazer. Foi no Governo do Presidente Médici que a reforma administrativa do Ministério teve continuidade mais efetiva e disto resultou a reforma das Delegacias Fiscais, que perderam a qualificação *Fiscal*, para hoje serem Delegacias Estaduais do Ministério da Fazenda. Passaram, pois, a desempenhar funções administrativas que visam evitar a pulverização de recursos humanos e financeiros.

## HOJE, UMA PROJEÇÃO

Não foram poucas as modificações por que passou a Delegacia. Nem menos numerosos os serviços que lhe escaparam da responsabilidade, como a Procuradoria da Fazenda Nacional, a Inspeção Seccio-



**2-0706**  
**2-4455**

**OS TELEFONES**  
**DA REVISTA**  
**RN-ECONÔMICO**

VOCÊ PODE  
UTILIZÁ-LOS  
A QUALQUER  
HORA PARA  
SOLICITAR  
ASSINATURA  
(Cr\$ 40, POR ANO),  
OU PARA  
RESERVAR ESPAÇO  
PARA O ANÚNCIO  
DE SUA EMPRESA.



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



Caterpillar, Cat e  são marcas de Caterpillar Tractor Co.

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

A moderna agricultura já chegou ao Brasil.

O governo financia o plantio, garante a plantação e facilita a compra de máquinas e equipamentos.

Mas você é quem garante o sucesso dos resultados.

E, para isto, você precisa de máquinas para todos os tipos de trabalhos.

De máquinas versáteis. Que desmatam, destocam, aram, subsolam, gradeiam, terraceiam, etc., mesmo sob a carga dos implementos mais pesados.

Pois apenas com máquinas que possam trabalhar muito, é que você poderá ampliar seus campos de cultivo, construindo, também, estradas, canais, açudes, barragens, enfim, todas as benfeitorias necessárias.

Para isso, os tratores D4D (76 CV) e D6C (142 CV), são fabricados no Brasil.

Eles cumprem, realmente, tudo que prometem. Venha vê-los no Revendedor Caterpillar mais próximo de sua cidade.

E conheça as máquinas dos grandes sucessos.



**marcosa s.a.**

MÁQUINAS, REPRESENTAÇÕES, COMÉRCIO E INDÚSTRIA

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

J. PESSOA - Paraíba  
BR - 101, n.º 235

FORTALEZA - Ceará  
Rua Castro e Silva, 294/B

Fator

**POTYCRET**

PRODUTOS DE CONCRETO LÍQUIDA.  
Indústria essencialmente potiguar

Rua Napoleão Laureano, 33  
Fone 2-2408 - Quintas  
NATAL - RN

POSTO  
**Jotaflor**

Rua Fonseca e Silva, 1059  
Fones: 2-3457 — 2-1401  
Alecrim

nal de Segurança, o Serviço do Patrimônio da União e, logo depois, os então recém-criados Inspeção das Rendas Internas e Delegacia Seccional da Arrecadação, os dois últimos, juntamente com a Alfândega, hoje transformados na Delegacia da Receita Federal, um novo órgão com vida própria.

Atualmente, a Delegacia do Ministério da Fazenda no Rio Grande do Norte tem uma atuação quase logística, através de setores novos como Planejamento e Orçamento, e Assistência Técnica, que envolvem sistemas de administração, de pessoal, segurança e informações, além de outros que lhes venham a ser delegados, por competência.

É mister se salientar a importância do Serviço de Planejamento e Orçamento, assim como o Setor de Assistência Técnica, considerados atividades fins e que, interligados, e como projeção da Sub-Secretaria de Economia e Finanças do Ministério da Fazenda, promoverão estudos e desenvolverão projetos que visam a solução de diversos problemas econômicos, a médio e longo prazos, principalmente de municípios de situação econômica insipiente.

A rigor, a Delegacia hoje funciona como projeção da Sub-Secretaria de Economia e Finanças, que está elaborando e pondo em prática uma infra-estrutura fiscal que vai possibilitar resultados mais práticos e positivos. O Projeto Receita, por exemplo, já está em fase de funcionamento, depois de implantado diretamente pela Sub-Secretaria junto à Secretaria de Estado da Fazenda, dele resultando as benesses de um sensível aumento da arrecadação do ICM, através do CIATA — Convênios de Incentivo ao Aperfeiçoamento Técnico-Administrativo das pequenas municipalidades.

Agora, é a vez do Projeto Despesa, e logo após, do Cadastro Rural, que terá a finalidade de identificar e cadastrar o contribuinte do ICM no setor Agrícola.

## PROJETO RECEITA

Antes da criação da Delegacia do Ministério da Fazenda no Rio Grande do Norte, a Sub-Secretaria de Economia e Finanças implantava no RN o chamado Projeto Receita, ou Projeto CIATA, agindo diretamente, com a colaboração da Secretaria de Estado da Fazenda. Os municípios atingidos pela implantação

ATRAVÉS DO PROJETO CIATA,  
A DELEGACIA DO MINISTÉRIO  
DA FAZENDA MELHORA A  
ESTRUTURA DE ARRECAÇÃO  
DOS MUNICÍPIOS POTIGUARES.

piloto foram Santa Cruz e Currais Novos, ao lado de mais sete, nos Estados do Paraná, Maranhão, Alagoas e Rio de Janeiro. O Plano foi elaborado para estudar e solucionar a inadequação da estrutura administrativa de comunidades com até 50.000 habitantes, levando em conta a instrumentação legal deficiente, inexistência na identificação do universo tributário, inoperância exatória e assistematização e pouca fidelidade de registro. Posteriormente, gradativamente e a médio e longo prazos, ele atingirá todos os municípios da faixa estabelecida, tomando sempre medidas de natureza jurídica, institucional e administrativa, dotando os pequenos municípios de um sistema tributário realista, estabelecendo mecanismo único para cálculo dos impostos de competência municipal (ITU e ISS), tendo em vista a uniformização do sistema tributário. Esse mecanismo de cálculo incluirá uma componente variável, que é função da situação econômica, social e demográfica da região e também do salário mínimo local, o que permitirá a adoção de valores tributários diversificados, de acordo com as peculiaridades locais e sua automática atualização monetária.

O Plano igualmente realizará o cadastramento imobiliário e de prestadores de serviços que, sempre atualizado, conterá informações de caráter urbano, econômico e financeiro, que servirão de base para o planejamento da ação governamental. Desta maneira, será possível ao município alcançar um nível maior de Receita Própria, através da ampliação do universo tributário, sem, necessariamente, se incorrer em maior peso da carga tributária individual.

O primeiro ano de implantação do CIATA, em cada município, tem sido inteiramente custeado pelo Ministério da Fazenda, ficando a manutenção futura e continuada do Sistema a cargo do próprio município, através do consequente aumen-

to de seus recursos, ou da Secretaria de Estado da Fazenda.

## PROJETO DESPESA

Agora, é a Delegacia do Ministério da Fazenda no RN que toma a si a responsabilidade de implantação do segundo projeto, o da Despesa, nascido justamente do desnível verificado após o desenvolvimento do Projeto Receita. Este, apresentava índices de dinamismo incontestáveis, enquanto o relativo à despesa estagnava, preso a uma metodologia de trabalho inteiramente ultrapassada, lenta e de extrema burocratização.

Verificava-se que essa inadequação gerava efeitos bem maiores do que o contraste de comportamentos entre dois setores de uma única estrutura, e se refletia na própria tarefa de desenvolvimento a que o Estado se entregava pois, passando a obter um maior fluxo de recursos em decorrência do acréscimo de sua receita, tinha o poder de investir até certo ponto entravado pelos dispositivos obsoletos de um componente de sua máquina administrativa. Vivendo uma nova fase, acionado pela própria evolução econômica, o Estado carecia de dinamismo no processo de despesa, pois estava submetido ao critério de distribuição de recursos.

As rotinas burocráticas e os procedimentos mal adotados eram vários: ausência total de licitação; pouca ou nenhuma utilização de empenhos globais e por estimativa; uso de formulários inadequados e não padronizados; atrasos continuados na contabilização, devido ao plano de contas muito extenso e lançamentos superpostos; indefinição das atribuições dos diversos setores da Secretaria, ensejando, com frequência, a duplicidade de tarefas; maior importância dada à fase de liquidação da despesa (fato consumado) em detrimento da fase do empenho (começo do processo); deficiência ou inexistência do controle interno; ausência de controle efetivo e em tempo hábil, determinando a ocorrência de muitos casos de "Restos a Pagar", que acabavam onerando o orçamento do exercício seguinte; desconrole dos saldos financeiros de cada uma das unidades que se utilizavam da conta única; ausência de programação financeira em todos os níveis; falta de controle no acompanhamento da execução finance-

ra, nos detalhes dos projetos, com a preocupação maior sobre os valores globais; grandes atrasos na contabilização, com a utilização de lançamentos mensais, em bloco, o que dificultava verificações posteriores; informações ou relatórios deficientes, impedindo que as medidas adotadas pelo Secretário da Fazenda, se caracterizassem dentro da realidade.

## DIAGNÓSTICO E AÇÃO

Diagnosticado esse quadro, ficou evidenciada a necessidade de se promover uma medida que ajustasse todas as áreas da Secretaria da Fazenda à importância dos seus desempenhos, na estrutura geral do Estado.

É a isto que se propõe agora a nova Delegacia do Ministério da Fazenda no Rio Grande do Norte, no que se refere à ação junto aos municípios do interior. Para tanto, já enviou questionários às Prefeituras, pedindo dezenas de informações que possibilitarão uma tomada inicial de contato com a realidade de cada um. Essas informações, no entanto, posteriormente serão comprovadas, através de funcionários da própria Delegacia, pois elas devem ser realistas e geralmente as próprias autoridades municipais superestimam ou minimizam dados, quando se trata de uma ação dessa natureza, não faltando prefeitos que até entendem um trabalho desses como algo parecido com uma intervenção — quando na realidade o seu objetivo além de sumamente paternalista, é o de ajudar o município a melhor desempenhar as suas funções.

Atualmente com 23 funcionários lotados, a Delegacia possui ainda 36 empregados de empresas prestadoras de serviço e mais 15 estagiários, universitários escolhidos após rigorosos testes de seleção. Esses últimos é que atuarão mais intensamente na fase de implantação do Projeto Despesa, que foi criado seguindo-se o critério de: a) criação de um Sistema-Padrão de Despesa; 2) instituição de um Plano de Conta único; 3) desenvolvimento de um Sistema de Treinamento para o pessoal destinado a aplicar o Sistema.

Como metodologia, o Sistema adotou: 1) aproveitamento dos procedimentos já observados pelos Estados devidamente estratificados, em decorrência dos diagnósticos, visando assim não desarticular o que podia ser realizado em termos de atividade efetiva e sem ferir o objetivo

O TRABALHO DA DELEGACIA  
É DINAMIZAR E RACIONALIZAR  
A AÇÃO DE OUTROS ÓRGÃOS  
DO SERVIÇO PÚBLICO.

do Sistema; 2) transferências aos Estados, fundamentalmente, da experiência do Governo Federal; através dos atos da Inspeção Geral de Finanças; 3) desenvolvimento no âmbito estadual dos princípios gerais da Reforma Administrativa: planejamento, coordenação, descentralização, delegação de competência e controle.

## CADASTRO RURAL

Em convênio com a Secretaria da Fazenda do Estado, a Delegacia do Ministério da Fazenda elaborará o Cadastro dos Produtores Rurais e fará a identificação e cadastramento dos contribuintes do ICM, no setor agrícola.

As tentativas para coordenar as diferentes fontes de informação do setor agropecuário, no interesse do aprimoramento dos cadastros e como elemento de planejamento e execução de programas específicos da agricultura nacional remontam a alguns anos. E a organização de um Cadastro de Produtores Rurais contribuirá melhor para racionalizar: 1) a ação dos órgãos financiadores, promovendo a sua coordenação com os que prestam assistência técnica e econômica ao produtor rural; 2) a elaboração e execução de planos globais de aplicação de recursos; 3) a determinação dos meios adequados de seleção e prioridade, na distribuição do crédito rural, dentro das quais devem atuar os diversos órgãos financiadores, em funções dos planos elaborados.

O Cadastro Rural, sugerido a partir do reconhecimento de fatos como esses, visa incorporar o setor primário da economia ao esforço de otimização da máquina arrecadadora e padronização do Sistema de Informação, concebido pela Sub-Secre-



Abelardo Melo: "Os funcionários agora se sentem valorizados."

taria de Economia e Finanças — significando também um elemento primordial de controle da arrecadação do ICM, além de se constituir um fator definitivo para o planejamento de uma política de desenvolvimento da agricultura e da pecuária nacionais.

Ele decorre da natural evolução de experiências regionais, com cadastros similares, voltados para determinados produtos de expressão local e visa sistematizar e padronizar a coleta de dados e o seu processamento, a partir de diversas fontes, a diferentes níveis de governo, para se organizar o *Cadastro Nacional* detalhadamente, abrangendo a totalidade dos produtos do setor primário. Os municípios, por outro lado, serão amplamente beneficiados, o que, obviamente, já estará ocorrendo também com o Estado, pois o Cadastro representa um fator de controle da arrecadação do ICM incidente sobre produtos agropecuários, servindo para orientar e coordenar planos de assistência técnica de serviços de extensão ao homem do campo, proporcionando adequado suporte estatístico aos órgãos incumbidos de formular a política agrícola do governo.

A Delegacia do Ministério da Fazenda no Rio Grande do Norte caberá, após a implantação desses projetos, o seu acompanhamento constante, seja através de uma ação fiscalizadora, seja numa assistência técnica sistemática, até mesmo com a adoção de novas medidas racionais que a prática determine. ●

# Vitamilho

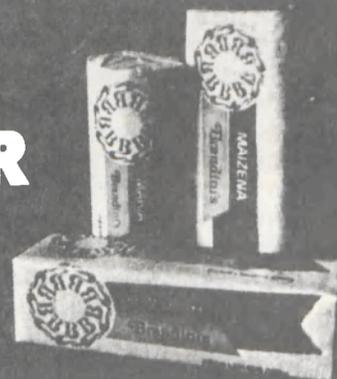
## instantâneo



**faz o melhor cuscuz**

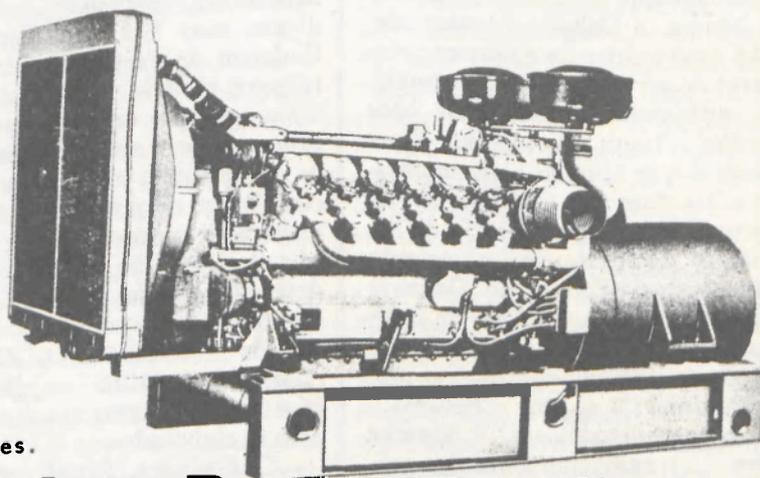
**VOCÊ NÃO PRECISA  
SER CRIANÇA PARA GOSTAR  
DE BRANDINI'S.**

DISTRIBUIDORES PARA O RIO GRANDE DO NORTE  
R. L. PESSOA DISTRIBUIDORES LTDA.  
Rua Trairí, 390 - Fone 2-6505  
N A T A L



**O MESMO  
VIGOR DE HÁ  
VINTE ANOS!**

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



**Cyro Cavalcanti Auto-Peças e Retífica**

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

**Cyrauto Peças e Retífica**

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

# ALUGUE UM PASSAT E DIRIJA *tranquilo!*

CARROS DO ANO, COM OU  
SEM MOTORISTA. FUNCIONA  
COM O MESMO SISTEMA E  
NOS MESMOS MOLDES DAS  
LOCADORAS DO SUL DO PAÍS.



## AUTO LOCADORA DUDU LTDA.

Rua Princesa Isabel, 602 - Fone 2-4144 — Rua Deodoro, 602 - Fone 2-1039 - Natal



### FORMAC ( RECIFE ) S.A.

FORNECEDORA DE MAQUINAS — FILIAL DE NATAL

KOMATSU — Tratores e Pás Carregadeiras de Esteiras  
WABCO — Moto Scrapers e Caminhões Fora de Estrada  
CLARK (MICHIGAN) — Pás Carregadeiras e Tratores de Pneus  
FAÇO — Britagem, Transportadores de Correia, Peneiras  
CUMMINS — Ônibus, Motores Diesel, Grupos Geradores  
KOERING — Guindastes  
I H C — Equipamentos de Drenagem  
LANDRONI — Material Rodante para todas as marcas  
MERCEDES BENZ — Motores, Peças  
AEROQUIP — Mangueiras e Terminais Reusáveis  
MANN — Filtros para motores industriais e automotivos

ASSISTÊNCIA TÉCNICA

Av. Duque de Caxias, 99 — Tel. 2-1582 — Caixa Postal 22 — NATAL(RN)  
MATRIZ: Av. Mal. Masc. Moraes, 3930 - Tel. 261400 - Cx. Post. 892 — RECIFE (PE)

# Exportações poderão atingir 24 milhões de dólares

Reportagem de Nelson Hermógenes Freire

Uma pergunta que sempre surge ao final do ano, nos meios empresariais, é referente ao comportamento das exportações do Estado. Como vai a exportação dos nossos produtos e quais as somas alcançadas? Quais os principais produtos exportados?

Para responder estas e outras perguntas, consultamos a Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil (CACEX), para verificar a situação atual do Rio Grande do Norte e como se encontra em confronto com o ano passado.

O Relatório da CACEX, com dados até o mês de setembro último demonstra claramente a boa posição do Rio Grande do Norte. Até aquele mês nossas exportações já apresentavam um total em cruzeiros de Cr\$ 128.164.559,30, superando o total das exportações de todo o ano de 1973, que foi exatamente Cr\$ 87.501.852,21.

Ainda pelo Relatório citado, os produtos que mais se distinguem na nossa pauta de exportação são a fibra de sisal, a cauda de lagosta e a scheelita, esta última tendo atingido até setembro um total antes nunca alcançado.

O nosso sisal continua a ser na lista dos 26 produtos exportados, o que mais se distingue, superando todos os cálculos e previsões. Sendo assim, vejamos mais detalhadamente o que demonstra o Relatório da CACEX com relação aos nossos produtos.

## QUANTO E O QUE EXPORTAMOS

Em 1973 o Rio Grande do Norte exportou 27.479.958 quilos de produtos diversos e até o mês de setembro deste ano havia exportação 17.378.705. No entanto, as exportações no ano passado significa-

ram um total de US\$ 14.412.921,53, ou seja, Cr\$ 87.501.852,21, ao passo que este ano, até o mês considera-

do, já alcançaram US\$ 19.885.633,70 (Cr\$ 128.164.559,30), como demonstra a tabela abaixo

QUADRO I TOTAL DAS EXPORTAÇÕES — 1973			
Local de Embarque	Quilos	FOB US\$	FOB Cr\$
Porto de Natal . . . . .	25.769.152	10.510.273,66	63.817.989,08
Outros Portos . . . . .	1.710.806	3.902.647,87	23.683.863,13
<b>TOTAL . . . . .</b>	<b>27.479.958</b>	<b>14.412.921,53</b>	<b>87.501.852,21</b>

QUADRO II TOTAL DAS EXPORTAÇÕES ATÉ SET. 1974			
Local de Embarque	Quilos	FOB US\$	FOB Cr\$
Porto de Natal . . . . .	15.758.228	13.297.810,79	86.766.973,46
Outros Portos . . . . .	1.620.477	6.587.822,91	41.397.585,84
<b>TOTAL . . . . .</b>	<b>17.378.705</b>	<b>19.885.633,70</b>	<b>128.164.559,30</b>

Nossos principais produtos exportados são a fibra de sisal, a cauda de lagosta congelada e a scheelita. O sisal lidera a nossa pauta de exportação, como declara o sr. João Cádmo, Fiscal de Embarque da CACEX em nosso Estado, o que se comprova através do Relatório da Carteira.

Até setembro, esse produto já significou em cruzeiros quase que o dobro de todo o ano passado, ou seja, mais precisamente, . . . . . Cr\$ 63.372.912,59, contra os . . . . . Cr\$ 38.953.374,62 de 1973. O Rio Grande do Norte exportou esse produto para nove países dentre os quais a Polônia, Itália, Alemanha Ocidental e Holanda.

QUADRO III PRODUTO: FIBRA DE SISAL — 1973			
Local de Embarque	Quilos	FOB US\$	FOB Cr\$
Porto de Natal . . . . .	17.220.006	6.306.299,10	38.178.339,17
Outros Portos . . . . .	400.000	130.500,00	775.035,45
<b>TOTAL . . . . .</b>	<b>17.620.006</b>	<b>6.446.799,10</b>	<b>38.953.374,62</b>

PRODUTO: FIBRA DE SISAL — ATÉ SET. 1974			
Local de Embarque	Quilos	FOB US\$	FOB Cr\$
Porto de Natal . . . . .	11.325.438	9.637.098,56	63.162.452,59
Outros Portos . . . . .	50.000	34.000,00	210.460,00
<b>TOTAL . . . . .</b>	<b>11.375.438</b>	<b>9.671.098,56</b>	<b>63.372.912,59</b>

Já a cauda de lagosta dispara no segundo lugar, tendo um único comprador, os Estados Unidos, para onde vai toda a nossa produção. Apesar de nos dois últimos anos a lagosta não ter alcançado índices satisfatórios, já no ano passado estava no segundo lugar da nossa pauta, tendo até setembro do corrente dobrado 1973 em quantidade:

exportamos 556.449 quilos, o que representou o valor exato de . . . . . Cr\$ 32.582.113,30.

No entanto, apenas 28.849 quilos saíram pelo Porto de Natal, devido a falta de navios adequados (frigoríficos). Por isso, a preferência é dada ao Porto de Recife, que exporta a quase totalidade da nossa produção.

**QUADRO IV PRODUTO: CAUDA DE LAGOSTA — 1973**

Local de Embarque	Quilos	FOB US\$	FOB Cr\$
Porto de Natal .. . . .	76.946	534.640,00	3.246.186,96
Outros Portos .. . . .	253.616	1.729.822,00	10.470.248,93
<b>TOTAL</b> .. . . .	<b>330.562</b>	<b>2.264.462,00</b>	<b>13.716.435,89</b>

**PRODUTO: CAUDA DE LAGOSTA — ATÉ SET. 1974**

Local de Embarque	Quilos	FOB US\$	FOB Cr\$
Porto de Natal .. . . .	28.849	275.340,54	1.805.572,97
Outros Portos .. . . .	537.600	4.916.620,09	30.776.540,33
<b>TOTAL</b> .. . . .	<b>566.449</b>	<b>5.191.960,63</b>	<b>32.582.113,30</b>

O terceiro produto é a scheelita. Seus maiores compradores são os Estados Unidos, a Alemanha Ocidental e a Holanda, que somados importaram até setembro 420.000 quilos, sendo que só este último adquiriu 205.000. Este ano o que

foi exportado de nossa produção por outros portos, atingiu os . . . Cr\$ 5.061.519,35, que juntos aos Cr\$ 11.349.799,60 referentes ao produto embarcado no Porto de Natal totaliza Cr\$ 16.411.318,95, correspondentes a 530.000 quilos.

**QUADRO V PRODUTO: SCHEELITA — 1973**

Local de Embarque	Quilos	FOB US\$	FOB Cr\$
Porto de Natal .. . . .	627.000	1.762.657,72	10.750.289,06
Outros Portos .. . . .	132.000	364.799,34	2.234.946,33
<b>TOTAL</b> .. . . .	<b>759.000</b>	<b>2.127.457,06</b>	<b>12.985.235,39</b>

**PRODUTO: SCHEELITA — ATÉ SET. 1974**

Local de Embarque	Quilos	FOB US\$	FOB Cr\$
Porto de Natal .. . . .	375.000	1.759.432,50	11.349.799,60
Outros Portos .. . . .	155.000	788.718,00	5.061.519,35
<b>TOTAL</b> .. . . .	<b>530.000</b>	<b>2.548.150,50</b>	<b>16.411.318,95</b>

**OS OUTROS PRODUTOS**

Outros produtos também despontam na nossa pauta de exportação, porém sem a mesma importância dos três primeiros. Fora aqueles, seguem-se por ordem:

Porém, além destes, ainda outros se incluem na pauta, mesmo sem maior significado. O algodão, por exemplo, que já foi considerado nosso maior produto de exportação, hoje ocupa uma posição inferior, estando relegado a um segundo plano.

Para os próximos anos, espera-se um outro panorama para nossas exportações com a instalação da fábrica de barrilha, que sem dúvidas, ocasionará a instalação de novas indústrias no Estado, além da exportação do nosso caolim, e de outros minérios.

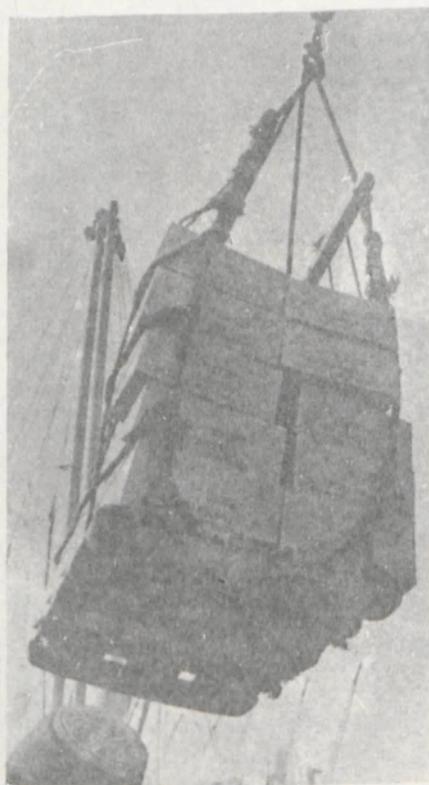
Abaixo relacionamos outros produtos que, embora em valor e quantidade resumidos, foram também exportados pelo RN, a fim de que se tenha uma completa visão do nosso quadro de exportação até o mês de setembro de 1974:

**QUADRO VI OUTROS PRODUTOS — ATÉ SET. 1974**

Produto	Quantidade em quilos	Valor FOB — Cr\$
Bucha de Sisal .. . . .	2.150.118	3.555.889,34
Fio de Algodão Cru .. . . .	108.800	3.400.659,67
Peles de Carneiro, Secas .. . . .	55.799	1.735.015,82
Algas Marinhas .. . . .	524.618	1.573.138,00
Couros Bovinos Acamurçados .. . . .	80.420	1.309.374,79
Peles de Cabras, Secas .. . . .	43.176	1.246.786,97

Produto	FOB — US\$	FOB — Cr\$
Berilo .. . . .	10.315,47	64.110,64
Algodão em Pluma .. . . .	25.500,00	324.712,00
Farelo de Caroco de Algodão Sandálias de Sisal .. . . .	73.899,00	476.648,55
(Artesanato) .. . . .	4.323,00	26.947,79
Tantalita .. . . .	32.067,20	206.833,44
Bolsa de Sisal .. . . .	10.900,00	71.215,00
(Artesanato) .. . . .	7.750,00	48.487,87
Raspas de Couro Bovino .. . . .	60.200,00	376.641,00
Jaquetas de Couro Bovino Acamurçado .. . . .	3.527,06	21.585,60
Mel de Abelha (*) .. . . .	33.240,00	214.398,00
Cera de Carnaúba .. . . .	8.298,24	54.793,48
Couros e peles Bovinos preparados ou curtidos .. . . .	60.219,50	408.612,72
Torta de Caroco de Algodão .. . . .	69.313,60	418.249,52
Filé de Peixe .. . . .	8.200,00	50.922,00
Ossos Triturados .. . . .	32.565,00	213.256,50
Ossos Bovinos .. . . .		

(\*) Produção da Paraíba.



As exportações cresceram, mas não muito.



## **AGÊNCIA AEROTUR**

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

# APRENDER A DIRIGIR NÃO É SO SABER PASSAR MARCHAS



Ou desviar buracos, derrapar, fazer os pneus gritarem. Há uma série de coisinhas que significam, antes de mais nada, a segurança de quem dirige. A AUTO ESCOLA YPIRANGA lhe ensina a dirigir na prática e mais ainda na teoria. Você fica por dentro de tudo, com relação às estradas e ao trânsito na cidade.



**AUTO  
ESCOLA**

## **YPIRANGA**

Carros Novos - Pessoal Competente - Instrutor ou Instrutora  
Av. Rio Branco, 705 - Fones 2-4734 e 2-3835 - N A T A L - RN

# *construção exige madeira e ferro.*

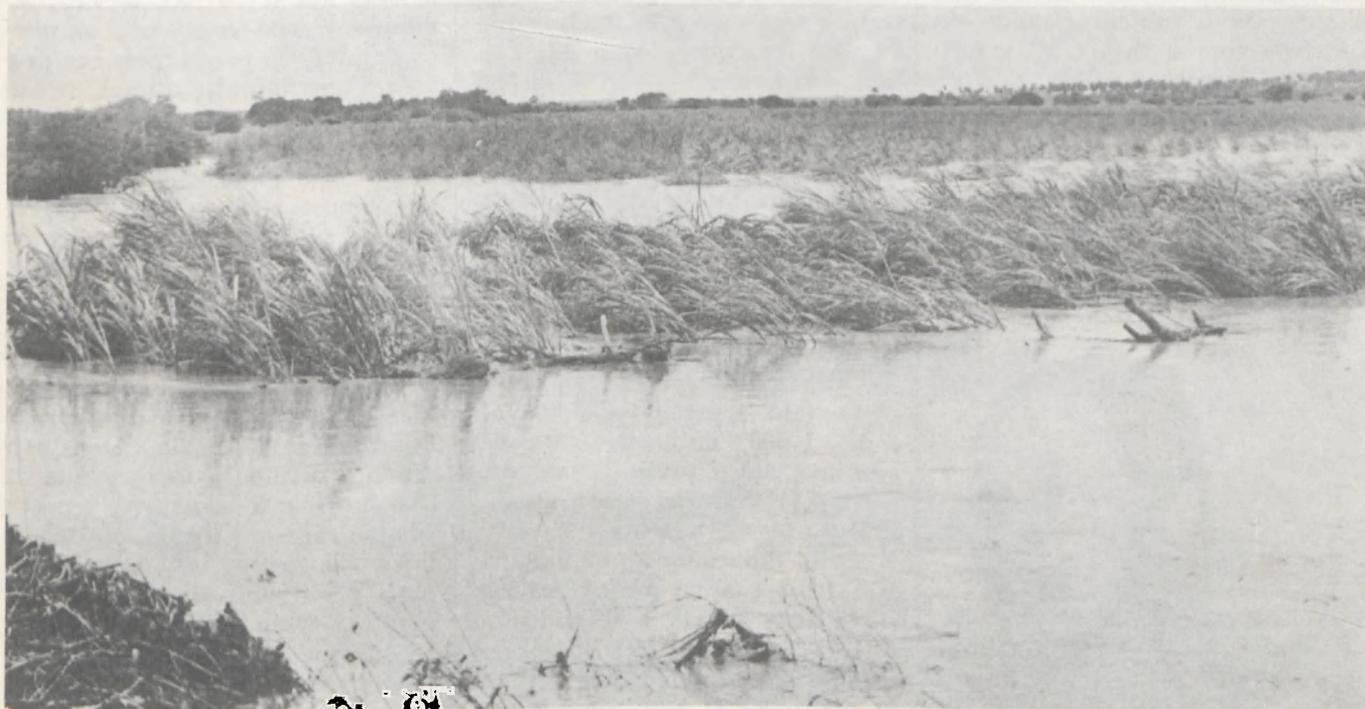
O ARMAZÉM PARÁ lançou-se agora também no comércio de ferro para construção. Sendo já um tradicional fornecedor de madeiras e outros materiais, completa-se agora com mais esse indispensável artigo da construção civil.

Inclua os preços do ARMAZÉM PARÁ nos seus orçamentos. E veja a diferença em comparação com os de outros fornecedores de ferro, madeira e outros materiais.

# **ARMAZÉM PARÁ**

Rua Almino Afonso, 38/40 - Fones 2-4141, 2-4242 e 2-4343  
Gerência - 2-4444 - Depósito - 2-4545

# *DNOS vai controlar as águas do Vale*



Enchentes forçaram as obras, que prosseguem rápidas

O Vale do Ceará Mirim, de terras tão férteis e de possibilidades tão pródigas que a qualquer tempo (se aproveitado) "em se plantando tudo dará", não tem tido sorte. Esperou um tempo imemorable para ter assinado um convênio entre o IAA (Instituto do Açúcar e do Alcool) e o DNOS (Departamento Nacional de Obras de Saneamento) para a drenagem de sua parte baixa e controle de seus lençóis freáticos e logo se deu o imprevisível: as cheias de 1974, que, cinquenta anos depois das de 1924, assolaram não apenas o Rio Grande do Norte, mas a maior parte da região Nordeste.

Em agosto de 1973 o DNOS começou as obras de drenagem do Vale, depois de finalmente assinado o convênio de Cr\$ 5 milhões com o IAA. No começo de 1974 se delineava o inverno que finalmente em abril/maio se configurava como dos mais rigorosos. Como não lhe compete antever invernos, o

DNOS já havia executado grande parte das obras, quando as chuvas caíram e avolumaram na Barragem de Taipú as águas que terminaram ultrapassando as lâminas dos sangradouros, inundando tudo. Os canais já construídos foram assoreados pela descarga sólida do rio — areia que caía das margens — e tudo ficou, senão perdido, mas a carecer de completa reconstrução.

A invernada de abril/maio nem bem estava sendo esquecida na preparação de reposição dos prejuízos que causou, e novas chuvas chegaram em fins de junho, para complementar a desfeita.

Paralizando as obras no começo do ano, o DNOS só agora está começando-as: um ano depois de tê-las iniciado.

O Departamento Nacional de Obras de Saneamento, órgão do Ministério do Interior, a rigor e especificamente só atua em zonas pantanosas, onde há excesso de águas, recuperando alagados ou terras en-

charcadas, para utilização da agricultura. Por isto o Vale do Ceará Mirim não chega a constituir uma dor de cabeça para os seus engenheiros, a não ser nessas implicações agora mais obra da natureza do que mesmo resultados simplesmente sazonais.

## O QUE O DNOS FAZ

O engenheiro agrônomo Manoel Batista, do Departamento, explica que o Vale do Ceará Mirim apresenta uma característica importante, que não se encontra nos demais vales do Nordeste: possui grande quantidade de olheiros (água surgente) que mesmo nas épocas mais secas mantém a terra permanentemente úmida, embora essa umidade não represente a uniformidade exigida, por exemplo, pelo cultivo da cana de açúcar. Existindo, essa água tem apenas que ser distribuída uniformemente no terreno, tendo disciplinada a sua presença nas épocas certas.

— “Nas épocas do inverno” — diz ele — “ocorre uma maior concentração de águas superficiais que, devido à baixa declividade do terreno — classificada na faixa de zero a 3% — gera a deficiência do escoamento, ou drenagem superficial, principalmente na porção mais baixa do Vale”.

Em virtude disto, e também por causa das características morfológicas dos solos, é que o DNOS está executando o projeto oriundo do convênio com o Instituto do Açúcar e do Alcool.

Diz o engenheiro Geraldo Pinho Pessoa, diretor da Residência do Departamento no Rio Grande do Norte (ele é técnico em irrigação, inclusive com curso no México) que atualmente, além das obras de drenagem, já iniciadas, serão atacadas



mais as seguintes, na região do Vale do Ceará Mirim: 1) construção de duas pontes rodoviárias sobre o Canal Bandeira, no valor de Cr\$ 1,7 milhão, já com concorrência ganha pela Construtora Aulicino S. A., de São Paulo — uma das pontes na localidade de Capela e outra em Timbó; 2) construção de um dique na margem direita do Canal de Contorno, para proteger contra a invasão das águas; 3) recuperação do aterro do rio Bonito, que foi danificado pelas últimas chuvas; 4) construção de uma bateria de bueiros, no aterro do rio Bo-

nito; 5) redragagem do Canal Bandeira, recuperando-se o que ficou perdido.

Atualmente já existem no local sete máquinas tipo drig-lines, sendo esperadas mais cinco, que chegam nos próximos dias. Cada uma dessas máquinas tem capacidade de produção média de 400 metros/dia de escavação.

— “O Vale do Ceará Mirim é formado pelo rio do mesmo nome, um rio temporário ou intermitente. Isto faz com que o Vale seja também temporário” — diz o agrônomo Manoel Batista — “na parte alta, que na época do verão, fica totalmente seco. Na parte mais próxima da foz do rio, o leito se torna perene e forma o chamado vale úmido, tão característico do Nordeste, até mesmo por conta da topografia e do clima da região, onde a precipitação pluviométrica é bastante alta”.

De fato, a precipitação no Vale é de 1.500 milímetros/ano, mas este ano, até o presente, essa proporção já atingida 2.000 milímetros.

Essa discrepância natural da área força o atual projeto em execução pelo DNOS a se constituir sistema dual de irrigação/drenagem sendo a irrigação efetuada em base de sub-irrigação, que corresponde a um controle do lençol freático através do manejo de comportas e casas de bomba, operado por uma rede de canais de dupla ação, ou seja: por esses canais a água tanto pode entrar como sair.

Na parte inferior da área (no chamado Baixo Vale) onde ocorre a maior concentração dos problemas de drenagem, será construído um polder, com sistema de bombeamento que forçará a evacuação das águas, principalmente na época de maior ocorrência de chuvas.

— “Em tese” — diz o engenheiro Geraldo Pinho — “o projeto representa um controle do lençol, no sentido de permitir maior tonelagem de cana por hectare e mais rendimento de açúcar por tonelada. Ou seja: maior produtividade e maior rentabilidade”.

E também controlará o alagamento das terras baixas, onde ocorre o tratamento de culturas de subsistência, que terão também maior rendimento a partir do instante em que não ocorra o perigo de inundações e perda de plantações.

Aliás, com relação às partes baixas o DNOS chegou a ter alguns problemas, no início do ano, envolvendo pequenos agricultores que chegaram a acusar o órgão de estar provocando inundações artificiais, com as águas represadas na Barragem de Taipu. O engenheiro Geraldo Pinho explica:

— “A Barragem de Taipu foi construída em 1969 para controlar a saída das águas para o Vale: segurá-las e soltá-las aos poucos, nunca deixando-as presas, pois isto provocará uma inundação total, no instante em que houver a sangria. Ocorre que em janeiro já havia muita água junta e então abrimos as comportas. Uma chuva repentina dobrou o volume d'água no Baixo Vale e houve a reclamação. Ponderamos que com as chuvas que estavam caindo nas cabeceiras do rio, era melhor deixar as comportas soltando água do que fechá-las. Mas as reclamações não cessaram. Fechamos tudo, então, antes prevenindo e dizendo a todos o que de fato ocorreu: a Barragem recebeu volume excessivo d'água, os 136 milhões de metros cúbicos que suporta e sangrou, soltando tudo de uma vez. Os prejuízos foram maiores do que teriam sido, da outra maneira”.

Atualmente, além dos serviços no Vale do Ceará Mirim, o Departamento Nacional de Obras de Saneamento executa outros, no interior do Estado e também em Natal. Na capital, completa o revestimento do Canal do Baldo e no Vale do Trairi retifica esse rio e o Araraí, cujos cursos confluem em importante ponto de uma estrada de importância estratégica para o trânsito de passageiros e mercadorias, que demandam do Seridó. Com as últimas enchentes, a estrada foi seriamente danificada, prejudicando também o tráfego para outras capitais do Nordeste, do que surgiu a necessidade imperiosa de se modificar os cursos dos dois rios. Esse serviço está sendo feito e a obra está vinculada a contrato já em vigor, assinado com a Construtora Fidan, de Natal.

O revestimento do Canal do Baldo está sendo executado pela Construtora Cicol, também de Natal. ●

# **Gráfica**

# **RN-ECONÔMICO:**

## **impressos**

## **de qualidade**

## **Off Set para**

## **sua empresa!**

*RN-ECONÔMICO possui o mais completo sistema de impressão OFF SET do Estado. Mas isso não é tudo: RN-ECONÔMICO também possui o melhor departamento de arte, para criar e executar desde o simples papel timbrado da sua empresa até o mais sofisticado cartaz de propaganda. Quando pensar em impressos OFF SET, lembre-se que RN-ECONÔMICO garante o melhor pelos menores preços.*

**GRÁFICA RN - ECONÔMICO**

Rua Prudente de Moraes, 1524 - Fone 2-0706  
Natal - RN

**A realidade do  
Rio Grande do Norte  
nas páginas de  
RN-ECONÔMICO!**



**LEIA — ASSINE — COLECIONE**