

RN/ECONÔMICO

Revista mensal para homens de negócios

ANO VIII — 80 — FEVEREIRO/77 — Cr\$ 15,00



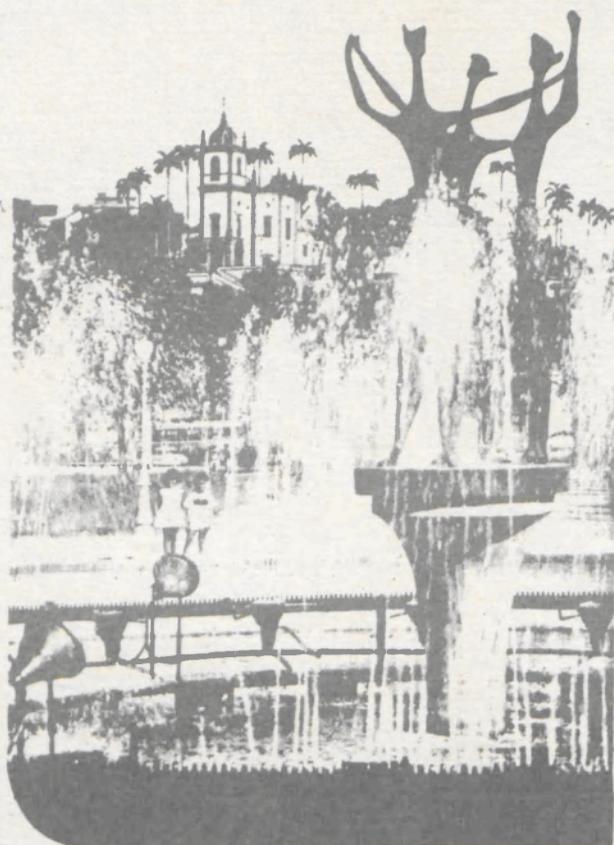
SALVIANO GURGEL E A ÉPOCA DE OURO DA RIBEIRA

Os difíceis caminhos
da Agricultura
no RN

408

o bandern cresce. o estado aparece.

No segundo aniversário do Governo Tarcísio Maia, o BANDERN inaugura as suas primeiras agências fora do Estado - Rio e Brasília - nos dias 7 e 9 de março, respectivamente.



É uma nova fase do Banco do Estado do Rio Grande do Norte: atuar em nível nacional em benefício do desenvolvimento econômico de nossa terra. Da divulgação de nossas potencialidades. Nossos costumes. Nosso povo.

É o Banco do Rio Grande do Norte crescendo e ajudando a projetar o Estado, além de suas fronteiras.

A expansão do seu Banco é o resultado de sua confiança. Sua preferência.

Por isso, dividimos com você, norterio-grandense, a satisfação e o orgulho de nossa presença nos grandes centros econômicos e administrativos do país.

A nossa próxima meta é São Paulo. Daqui a pouco chegaremos lá.

bandern

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

Um Governo responsável
Um Estado em desenvolvimento
CONFIE NOS DOIS



DIRETORES EDITORES

Marcos Aurélio de Sá

Marcelo Fernandes de Oliveira

Gerência Comercial

A economia do Rio Grande do Norte teve no primeiro trimestre de 1977, como ponto negativo a crise dos maquinistas, como são conhecidas as usinas de beneficiamento de algodão. No mais, quando nada não se tem detectado maiores sinais de inquietação, apesar do programa de contenção do Governo Federal implicar na redução de obras que beneficiam a empresariado, noticiário direto e indireta-

Por que você não faz uma assinatura anual de RN—Econômico?

Fique certo que você só teria a ganhar sendo assinante da revista RN—ECONÔMICO. E nós podemos lhe dizer porque:

1 Você estaria em dia com os assuntos econômicos mais relevantes do Rio Grande do Norte. Ou seja, ficaria em condições de participar melhor das oportunidades do mercado, de criar novos negócios para você e sua empresa, e saberia como estão indo os seus clientes, fornecedores, amigos e concorrentes;

2 RN—ECONÔMICO lhe daria uma visão mais nítida dos temas conjunturais e político-administrativos do Estado, através da palavra das mais expressivas autoridades de cada setor;

3 Um exemplar de RN—ECONÔMICO nas bancas custa Cr\$ 15,00, ou seja, Cr\$ 180,00, por ano, com o perigo dos reajustes. Como assinante, você goza de quase 50% de desconto, pagando apenas Cr\$ 100,00, com o privilégio de ler a revista em primeira mão, pois ela só vai para as bancas dias depois de ter sido expedida para o seu endereço;

4 Assinando RN—ECONÔMICO você ajuda a manter em circulação uma revista sem similar em nenhum outro Estado do Nordeste — uma revista que leva para fora do RN a real imagem do nosso esforço de desenvolvimento.

**OFERTA ESPECIAL:
FAÇA JÁ SUA ASSINATURA**

**45% de
DESCONTO**

12 edições Cr\$ 100,00

NOME

ENDEREÇO CEP

BAIRRO CIDADE ESTADO

_____ data

_____ assinatura

.....27
.....40
.....04
.....07
.....42

Agora responda:

Por que você ainda não é assinante de RN—ECONÔMICO? Se o que lhe faltava era uma oportunidade, ela já está em suas mãos.

Preencha o cupom de assinatura e remeta-o pelo correio acompanhado de cheque em favor de

RN—ECONÔMICO EMPRESA JORNALÍSTICA LTDA no valor de Cr\$ 100,00. Sugerimos que você opte pelo recebimento da revista em seu endereço residencial. Mas se você acha importante tê-la no escritório, a opção é sua.

RN-ECONÔMICO Empresa Jornalística Ltda.

Rua Floriano Peixoto, 559 - Natal-RN - 59.000

Mamona, Sorgo, Algodão — Tres opções na Agricultura do RN (Pág. - 27)

HOMENS & EMPRESAS

LOJA DO NORDESTÃO VAI SER A MAIS MODERNA



Manoel Medeiros

Segundo o Sr. Manoel Medeiros, do Grupo dos super-

mercados Nordesteão, a loja que será inaugurada de fins de abril para início de maio em Lagoa Nova será a mais moderna da cidade. "Será — disse — uma loja com concepção arquitetônica bem atraente e diferente de tudo quanto é supermercado de Natal. Servirá até como fator de embelezamento para a cidade. Afirma o Sr. Manoel Medeiros que "caprichamos para oferecermos o melhor em estacionamento, de modo mesmo a superar a concorrência. "A loja do Nordesteão em Lago Nova terá um espaço para absorver 200 veículos, sendo 100 no pátio interno e 100 no externo.

RIONORTE TERÁ NOVA SEDE

A Rionorte-Crédito, Financiamento e Investimento S/A, financeira do governo do Estado, mudará de instalações dentro dos próximos trinta dias, passando a ocupar todo o prédio que vinha sendo utilizado pela Secretaria da Indústria e Comércio, na rua Mossoró. Diz Nelson Freire, diretor de operações da empresa, que essa simples mudança de prédio já vai contribuir para a dinamização das atividades da Rionorte.

MAIS UMA EMPRESA HOTELEIRA EM NATAL

A Arquidiocese de Natal aceitou a proposta de sociedade que lhe foi formulada pela diretoria da ECOCIL — Empresa de Construções Civis Ltda., no sentido de transformar a Casa de Hóspedes de Ponta Negra numa empresa hoteleira de grande porte. Pelo acordo feito entre as duas partes, a arquidiocese possuirá o controle da sociedade, detendo 55% do seu capital, enquanto a ECOCIL, representada pelas pessoas físicas dos seus sócios, ficará com 45%. A nova empresa se chamará Casas de Hóspedes, Hotéis e Turismo Ltda.

A SERTANEJA: CONSTRUIR MÓVEIS SEM CONCORRER

A pretensão de A Sertaneja em implantar uma indústria de construção de móveis não objetiva concorrer com as demais empresas do gênero segundo explicou ao RN—ECONÔMICO Zildamir Soares. Disse que a decisão foi motivada pela impossibilidade das fábricas do sul em atenderem com presteza os pedidos feitos. "Por esse motivo nos decidimos a fabricar nossos próprios móveis pois contamos já com a vantagem de termos uma rede com 21 lojas para absorver a produção", disse. Os planos para a fábrica de móveis de A Sertaneja estão ainda em fase de estruturação, não havendo também uma decisão a respeito do local: se em Currais Novos ou em Natal. Porém, segundo Zildamir, há 99% de possibilidade do local escolhido ser Currais Novos onde existe mais facilidade de mão-de-obra especializada para o fabrico de móveis, que serão de qualidade média, equivalente aos do sul do país.

DIVEMO MUDA EM MAIO PARA NOVAS INSTALAÇÕES

Em maio a Divemo está de mudança para as suas novas instalações na BR—101, defronte da entrada do Jiqui Clube. A inauguração oficial, no entanto, só ocorrerá em junho, com a presença de toda a alta direção da Mercedes Benz do Brasil, da qual aquela empresa é revendedora exclusiva no Estado.

FILIAL DA JESSÉ FREIRE EM MOSSORÓ DISPARA

Com inauguração prevista para o fim do mês de março a ampliação da filial da Jessé Freire Agro-Comercial em Mossoró. Revela Roberto Moura, executivo daquela empresa, que o motivo da decisão de ampliar, a nível de duplicação, as instalações da filial de Mossoró foi o seu excelente movimento de vendas que representou, segundo afirma, 50% da matriz. "Isso significa que a praça de Mossoró realmente está por cima, pois o pulo no seu ritmo de vendas foi muito grande", disse Roberto Moura.



Jessé Freire

HOMENS & EMPRESAS

CDL TEM NOVA DIRETORIA ELEITA



Airton Soares da Costa

O Clube de Diretores Lojistas de Natal elegeu sua nova Diretoria, após o ensaio de um movimento de rebeldia que não chegou a surtir efeito. Para presidente foi escolhido o diretor

da Recomape, Airton Soares Costa, ficando como vice-presidente o diretor de A Sertaneja, Zildamir Soares. Os rebeldes queriam por fim à grande influência do grupo do senador Jessé Freire dentro da entidade.

A DIFICULDADE DE INCENTIVOS

Mais de uma dezena de indústrias do Estado, no decorrer dos dois anos da atual administração estadual, recorreu ao governo encaminhando projetos de expansão e solicitando incentivos fiscais (dedução de ICM, para investimento). Até hoje, nenhuma solicitação foi atendida, não se sabendo se houve alguma decisão de alto nível no sentido de não mais atender este tipo de pretensão

dos empresários, ou se é apenas a burocracia e a tecnocracia atrapalhando o desenvolvimento do Rio Grande do Norte. O fato é que este tipo de incentivo fiscal foi criado por lei e é concedido em todos os Estados do Nordeste. As empresas que o estão requerendo investiram dinheiro na elaboração de projetos que já começam a caducar, sem que recebam nenhuma palavra sobre o assunto.

NAE ASSINA CONTRATO PARA ASSISTIR COOPERATIVAS

O economista João Batista Fernandes, do NAE—RN, informa que o órgão acaba de assinar contrato com o Banco Nacional de Crédito Cooperativo — BNCC, comprometendo-se a elaborar projetos de viabili-

dade técnica, econômica e financeira para cooperativas do Rio Grande do Norte que venham a se candidatar a financiamentos no referido banco, como também a prestar assistência técnica, quando a mesma for solicitada.

CONSTRUTORA TRAIRI TEM NOVAS ATIVIDADES

Entrando numa fase de diversificação de suas atividades, o grupo da Construtora Trairi, formado por Alonso Bezerra de Albuquerque Filho, Francisco Bezerra de Albuquerque e Carlos Alberto Câmara. Através da Comércio e Construção Trairi Ltda., o Grupo vai se dedicar também a venda de material de construção e de cozinha numa ampla loja com inauguração marcada para fins de março. A loja tem uma área de exposição com 700 metros quadrados e estacionamento próprio. No entanto, a atividade principal do grupo continuará sendo o ramo de construção. No momento, está concluindo um conjunto na Redinha com 200 casas e vai iniciar a construção do Conjunto Diamantina II (80 casas), Candelária III (140 casas) e o Ponta Negra (188 casas), os dois últimos para o INOCOOP Em Maceió está construindo o conjunto Santo Eduardo, com 772 casas e 324 apartamentos para a COHAB—AL. Ainda no Rio Grande do Norte, está construindo o serviço de ampliação do abastecimento d'água de Caicó.



Alonso Bezerra Filho

HOMENS & EMPRESAS

OS NOVOS CAMINHOS PARA A TV—UNIVERSITÁRIA



Entrando numa fase de profissionalização, com o intuito de melhorar a qualidade geral dos seus programas, a TV—Universitária, segundo o seu grupo dirigente, só poderá ter realmente estrutura econômica suficiente para a manutenção de um plano de divulgação cultural se passar para a

órbita de uma Fundação, nos moldes da TVE de São Paulo, que é mantida pela Fundação José Anchieta. O novo diretor do Canal 5, Arnorn de Carvalho, mostra-se entusiasmado com a possibilidade de executar uma programação de nível, embora tenha de lutar contra a deficiência de equipamento.

SAINT GERMAINE JÁ EM RITMO DE EXPORTAÇÃO

A Saint Germaine está em pleno ritmo de exportação do "baler twine". Depois do primeiro embarque para os Estados Unidos — 420 toneladas — a empresa exportou em março um total de 800 toneladas para o Canadá e novamente EUA. A fábrica de Natal já tem concluída toda a instalação física com 10 mil metros quadrados

de área coberta. Em três turnos de trabalho, 180 pessoas estarão em ritmo de produção normal quando a fábrica estiver funcionando a plena capacidade. No momento, estão sendo preenchidos dois turnos. As máquinas e equipamentos especializados foram adquiridos na Irlanda do Norte. O "Know how" é da Irlanda

POSTOS DE GASOLINA, A SAÍDA PARA O GELO

A Cristalgelo elaborou uma estratégia de "marketing" oportuna para entrar no mercado de Natal: escolheu como principal ponto de saída do seu produto os postos de gasolina. A estratégia tem funcionado razoavelmente, conquanto a

empresa tenha decidido entrar na praça com pouca divulgação, certamente procurando não inflacionar os custos com investimentos publicitários. De qualquer modo, parece que o costume de comprar gelo em cubo em posto de gasolina em Natal vai pegar.

ASSOCIAÇÃO DA INDÚSTRIA GRÁFICA

O ramo industrial-gráfico congrega em Natal cerca de 20 estabelecimentos, proporcionando mais de 600 empregos diretos e movimentando mensalmente alguns milhões de cruzeiros. No entanto, até hoje esse ramo não possui representação na Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte. Essa situação tende a mudar agora, com a criação da Associação da Indústria Editorial e Gráfica, que futuramente será transformada em Sindicato Patronal e então se filiara à FIERN.

ECOCIL TEM 2.600 CASAS PARA CONSTRUIR ESTE ANO

Fernando Bezerra, diretor-presidente da ECOCIL, informa o lançamento até fins de março, do primeiro prédio do Projeto ABC, com 30 apartamentos de luxo, na rua Pontengí. Até o momento, a empresa já tem contratos em Natal e em Brasília, para a construção de 2.300 unidades residenciais no decorrer deste ano, com o que, a preços de hoje, faturará Cr\$ 250 milhões.



Fernando Bezerra



QUANDO OS TÉCNICOS COMPLICAM

Antigamente, um empresário para obter crédito e financiamento junto a instituições bancárias governamentais ou privadas, precisava apenas demonstrar sua idoneidade, ter bom cadastro e indicar avalistas. Feito isto, o dinheiro vinha para as suas mãos, para ser investido da maneira que o empresário julgasse mais acertada. Os juros eram pequenos, os bancos aceitavam com mais frequência a possibilidade de reforma dos títulos, e, assim, o empresário podia trabalhar sem grandes atropelos. E o que é mais importante: oficialmente, não tinha que distribuir comissões com ninguém para trabalhar com as instituições creditícias.

Os técnicos modernos acharam que tudo estava errado. Foram mudados os esquemas. Os empresários, em princípio, não deviam mais recorrer aos bancos comuns e sim aos bancos de desenvolvimento, à SUDENE, aos programas especiais de financiamento às atividades econômicas de maior porte, muitos dos quais podiam até dar dinheiro a fundo perdido. Com um detalhe: o de cada pedido de financiamento viesse acompanhado de um projeto de viabilidade elaborado por um escritório de planejamento, ou uma equipe de assessoria econômica, ou por simples técnicos, reconhecidos pelos agentes financiadores. À primeira vista, a mudança parecia vir para possibilitar mais apoio ao empresário, uma vez que, mesmo sendo obrigado a pagar uma porcentagem sobre o valor do seu pleito aos elaboradores de projetos, ele conseguiria dinheiro por um custo menor, ou seja, com juros mais baixos e até sem juros, com prazos muito largos para ressarcimento, com carências, com incentivos fiscais, etc., etc..

No Nordeste, muitos se entusiasmaram com as perspectivas delineadas a partir do aparecimento desta nova fórmula de conseguir capital. Multiplicaram-se os projetos dirigidos à SUDENE e aos bancos de desenvolvimento, alguns dos quais resultaram em empresas sólidas por terem escapado ilesas da avalanche de picaretagem incentivada direta ou indiretamente pelos órgãos financiadores, que não coibiram no nascedouro as desonestidades cometidas por escritórios de planejamento, por agentes captadores de recursos, por funcionários que só a troco de altas propinas cumpriam com o seu dever de dar pareceres ou de autorizar liberações de recursos.

No processo de financiamento, sob perfeito controle dos tecnocratas, multiplicavam-se os custos reais de implantação de cada projeto industrial porque isso iria significar mais comissões para os escri-

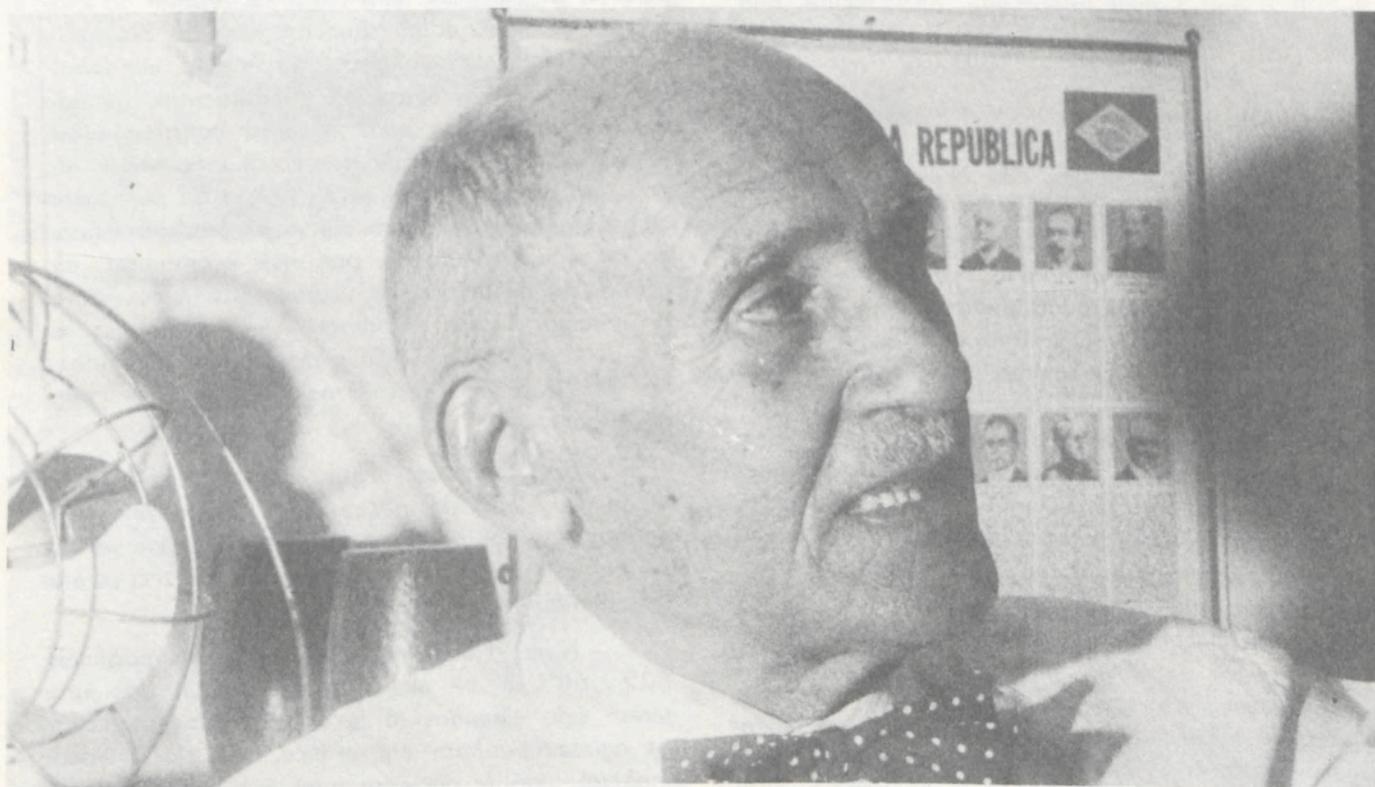
tórios de planejamento (comandados pelos colegas dos tecnocratas). Em certos casos, pequenos e médios empresários procuraram a SUDENE ou outros órgãos, apresentando suas pretensões de implantar novos negócios. Sem se medir a capacidade econômica e gerencial desses pequenos e médios empresários, colocavam-se em suas mãos projetos mirabolantes, grandiosos, muito acima do seu status. Liberadas as primeiras verbas para tais projetos, elas serviam exclusivamente para pagar os custos de elaboração; liberadas as segundas e terceiras parcelas de recursos, elas iriam se destinar ao custeio da estrutura administrativa (diretorias ociosas e técnicos para assessorá-las, geralmente economistas); enfim, só as liberações subsequentes, quando obtidas, iriam servir para iniciar a construção das fábricas, que hoje ainda aparecem inacabadas, depois dos projetos terem sofrido reajustes para obter ainda mais dinheiro para continuar sendo consumido pelas suas diretorias, por mais economistas encarregados de ampliar tecnicamente as necessidades de recursos dessas empresas, e por toda uma gama de corruptos que ficava de olho aguardando a vez de extorquir comissões para dar um parecer indispensável, etc.

Não é por acaso que o Nordeste está repleto de esqueletos de indústrias, de empresários que perderam o controle dos seus negócios por se deixarem engabelar pelas ilusões que os tecnocratas lhes venderam.

Hoje, o dinheiro está a custos insuportáveis: 50%, 60% e até mais, ao ano. Além dos juros terem sido elevados (a taxas que antigamente só os agiotas punham em prática, na sua atividade maldita), não se dispensa mais a correção monetária, para fazer face à inflação. E ainda por cima, persiste a exigência dos projetos, o que significa uma despesa vultosa a ser incluída no custo do dinheiro.

Somente grandes grupos econômicos, que quase sempre nem necessitam do dinheiro oficial para continuar crescendo, podem hoje ter acesso aos incentivos da SUDENE e dos bancos de desenvolvimento. Os pequenos e médios empresários, que antigamente só precisavam de idoneidade, cadastro e avalistas para obter empréstimos, comem hoje o pão que o diabo amassou, pagando por toda a sorte de erros que se acumularam. E o Nordeste — terra de pequenos e médios empresários — continua mais pobre, sem poder acompanhar o ritmo de desenvolvimento do Brasil.

Salviano Gurgel: Um dos últimos remanescentes dos tempos de ouro da Ribeira



Um dos poucos remanescentes da época de ouro do comércio do bairro da Ribeira, nos idos anteriores à Segunda Grande Guerra, Salviano Gurgel é ainda hoje um homem dedicado à atividade comercial, embora que sem a agressividade do passado. Mas continua sendo um dos papos mais agradáveis da cidade, e quando passa a rememorar fatos e pessoas do seu tempo, a sua conversa tem um sabor todo peculiar. Nos seus bem vividos 76 anos de idade, existe toda a presença de uma cidade e, mais ainda, de um bairro que continua sendo a via natural de suas andanças.



“Deixar de trabalhar eu não podia. Então, estudava à noite, com o professor Clementino Câmara e com o dr. Francisco Ivo”.

Com quinze anos de idade ele veio para Natal, trabalhar com parentes, no comércio. Vinha de Nísia Floresta, onde morara menos de um ano com os pais e o irmão Manoel Gurgel e porque não queria voltar para o Seridó, para onde os velhos regressavam após sentir que era no sertão e não no agreste que estavam de fato as suas raízes e onde deveriam permanecer lutando, no trato da terra.

Ele, não: queria descobrir coisas, a cidade grande o fascinava. E Natal era a meta que o rapazote perseguia e antevia com os olhos deslumbrados, até então acostumados apenas à visão interiorana dos serretos e descampados, alguns anos verdes e outros secos, habitados por uma gente resistente e obreira.

Nascido na Fazenda Baixio, em pleno Seridó, Salviano B. Gurgel Vianna hoje encontra dificuldade em localizar a sua procedência, em termos territoriais.

— “Em 1901, quando nasci aos 15 de outubro, a Fazenda Baixio pertencia ao distrito de Jucurutu, que era município de Caicó. Hoje, Jucurutu é município, mas eu detesto Jucurutu e por isto sempre digo que sou de Caicó”.

Depois, com quatro anos de idade, ele mudou-se para a Fazenda Campinado, que ficava no distrito de Timbaúba dos Batistas, também pertencendo a Caicó e que hoje é município.

Em Campinado ele começou a trabalhar na terra, lembra que exatamente quando tinha cinco anos de idade.

— “Não fui como o Epifânio Dias Fernandes, que começou a trabalhar desde que começou a andar” — diz ele, fazendo *blague* com o que disse o primeiro entrevistado da série *Depoimentos*. “Mas aos cinco anos já ajudava meu pai, no campo. E desde então nunca mais parei de trabalhar”.

De fato, a vida de Salviano Gurgel, ao longo dos seus bem vividos 76 anos de idade, tem sido uma constante dedicação ao trabalho. Hoje, uma atuação metódica, num escritório em sua própria residência, mas mesmo assim uma presença marcante, no ramo de representações e conta própria: como representante da Renda Priori, por exemplo, é através dele que chegam a Natal todas as latas de embalagem dos óleos comestíveis fabricados no Estado (Mavioso e Algol, do grupo Medeiros & Cia.; Benedito, de Nóbrega & Dantas; Cacho de Ouro, de Theodorico Bezerra & Cia.) e todas as chapinhas (tampas) de garrafas da Água Mineral Santos Reis, da Aguardante Murim, etc.

ALINHANDO DATAS E LOCAIS — Uma cronologia da vida de Salviano Gurgel não é difícil de ser feita: ele próprio possui uma memória prodigiosa, que possibilita arrumar datas e locais com uma fluência digna de nota.

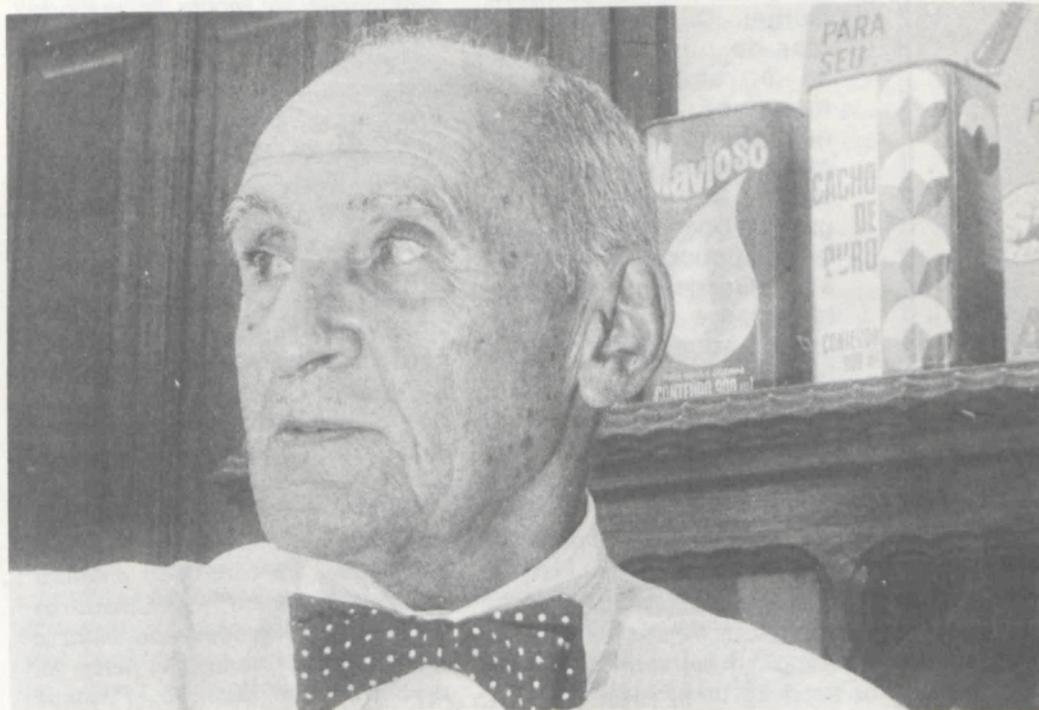
— “Até os quinze anos de idade sempre vivi em fazendas. Morei na Fazenda Baixio até os quatro anos, quando meu pai mudou-se para a Fazenda Campinado. No início de 1915 a família foi para Caicó e no final desse ano mudou-se para Nísia Floresta. Ficamos aí até maio de 1916. Os velhos resolveram voltar para o Seridó, mas eu preferi enfrentar Natal”.

Ele lembra que nunca foi um estudante no bom sentido da palavra.

— “Principalmente porque estudar naquele tempo era bem mais difícil do que hoje. Então, sempre estudei em escolas particulares e, no máximo, em grupos escolares, na tentativa de completar o curso primário”.

Quando chegou em Natal em 1916, para trabalhar na firma Gurgel & Cia. (dos parentes João Gurgel de Oliveira e Ernesto Gurgel) sentiu que não podia continuar com os simples rendimentos aprendidos no sertão. Mas o tempo era curto e ele, durante o dia, ou trabalhava ou estudava.

— “Deixar de trabalhar eu não podia. Então, resolvi o problema com a escola particular, novamente. Estudava à noite,



Representante da litografia da Renda Priori



“Agricultura ainda é bom negócio, desde que chova. Mas os juros elevados de hoje dificultam a vida do agricultor”.

com o professor Clementino Câmara e com o doutor Francisco Ivo”.

E a cronologia prossegue, no alinhamento de datas e fatos, que constituíram o tempo em que viveu em Natal trabalhando para os parentes, até chegar a comerciar por conta própria.

— “Trabalhei com Gurgel & Cia. até 1919, ano em que a firma foi adquirida por Nizário Gurgel e passou a se chamar N. Gurgel & Cia. Continuei. No ano seguinte meu pai comprou tudo e então a razão social da firma passou a ser E. Gurgel & Cia. Fiquei como gerente até 1922 quando meu pai, então residindo em Natal, resolveu voltar para o interior, indo se fixar na Fazenda Juazeiro, em Santana do Matos. Fiquei com meu irmão Manoel Gurgel trabalhando por procuração do meu pai até 1924, quando resolvemos fundar a firma Gurgel, Amaral & Cia. Eu tinha então 23 anos de idade, e trabalhei com Manoel até 1945. Nesse ano resolvi voltar à agropecuária, deixando o comércio de lado: adquirei a fazenda Cruzeiro, num lu-

gar que era difícil definir a que município pertencia: uma encruzilhada entre Macaíba, São José de Mipibu e Santa Cruz, que hoje pertence a Tangará.”

Mas o vírus do comércio voltaria a atacar Salviano: em 1948 ele regressa a Natal e funda a firma Gurgel, Azevedo & Cia., com os sócios Alínio Cunha de Azevedo e Cláudio Ramalho Dantas Ribeiro. Tempos depois os dois sócios se desligariam do negócio, entrando em seu lugar Alda de Azevedo Gurgel, e Yedda Gurgel de Azevedo, sua esposa e sua filha. Até hoje a firma tem a mesma constituição.

ENCERRANDO A CARREIRA

— Comércio e agricultura, de resto, sempre foram atividades que existiram concomitantemente, na vida de Salviano Gurgel. Afóra o fato de haver trabalhado com o pai até a idade de 15 anos, no amanho da terra e no trato de animais, ele se transformou em agricultor por conta própria em 1930 quando, juntamente com o irmão Manoel Gurgel, comprou a

A irreverência contudente

O jornalista Woden Madruga é um dos grandes amigos — e, mais do que isto, um grande admirador — de Salviano Gurgel. O senso de humor do quase jucerutense é, amiúde, exposto na coluna *Jornal de WM*, na *Tribuna do Norte*. Tiradas sobre os mais variados assuntos. A seguir, Woden Madruga fala um pouco sobre Salviano Gurgel, contando histórias e estórias escolhidas ao sabor da lembrança.

O funcionário da carteira de cadastro do Banco do Brasil entrou respeitosa e no escritório do velho Salviano Gurgel, primeiro andar de um desses desbotados sobradões da Ribeira. Precisava de uma informação sua para completar a ficha de conhecido empresário, mais conhecido por seus negócios duvidosos.

— Seu Salviano, o senhor co-

nhece fulano de tal?

O velho seridoense, duro que só uma aroeira, levanta a vista, encara o bancário e responde perguntando:

— Ele continua solto?

Assim é o velho Salviano Gurgel, a irreverência contudente, cortante, a franqueza enxuta sem papas na língua, a resposta rápida, fulminante, inteligência ágil, irônico, ferino, memória prodigiosa, cultor da sabedoria sertaneja, dono de prosas saborosas, rígido, vertical, honrado, cumpridor dos deveres e das obrigações, exigindo dos outros o trôco na mesma moeda, inflexível na conduta dos princípios éticos e morais. Na vez de contar história e estórias do sertão é inigualável. Dono de uma memória fotográfica e infalível, revive com precisão lembranças e saudades, nem parecendo que já está virando os 75 anos. Recorda de tudo que aconteceu na infância, de coisas, de gente, da paisagem, tempo de cangapê nos açudes de Caicó, de amansar bezerro, nadar em rios. Coursou os cursos da universidade da vida, a mais sábia de todas, e neles foi aprovado com distinção. Peagadê e mestre nas ciências do sertão;

no trabalho da terra, na criação dos bichos, no canto dos galos de campina, no orvalho da madrugada, na caça ao nambú, na ferra do gado, no cheiro do mato, no montar na mula esquipadeira, na armação da arapuca no tirar o leite com as duas mãos em movimentos sincronizados no fabrico do queijo e na batida da umbuzada, na apanha do algodão, no virar da tripa para fazer a buchada de carneiro, no secar — ao sol e no sereno — a carne da rês gorda, no atravessar nadando o rio que desce brabo na cheia de inverno, no olhar o céu e sentindo que vai chover porque está no anúncio das nuvens. E é olhando o céu, todas as tardes, nos últimos e primeiros meses do ano que Salviano Gurgel procura os sinais de chuva. Na formação das nuvens ele sabe. Basta vê-las escuras, entre o azul e o cinza, formando torres gigantescas, gordas, redondas, buchudas, barrocas, para saber onde chove ou vai chover, mesmo que o lugar fique a 200 quilômetros.

— Está chovendo entre Angicos e Afonso Bezerra, por ali! Diz com absoluta segurança, em pé no caís da Tavares de Lira, aqui



“Hoje enfrento covardemente as disputas do ABC. Não vou mais a campo nem ouço jogo pelo rádio. Prefiro o resultado, no dia seguinte”.

Fazenda Ubatuba. Antes da Fazenda Cruzeiro, a que representou mais na sua vida de agricultor, possuiu muitas outras, das quais cita a Arapiranga (em Macaíba), a Santa Margarida (em Santa Cruz) a Granja São Marcelo (em Tabor-da), a Pororocas, esta última vendida no ano passado.

— “Atualmente estou montando uma pequena fazenda, a Lagoa de Umary, em Bom Jesus. Com ela, pretendo encerrar a minha carreira de agricultor”.

Pretende encerrar a carreira não porquê esteja desencantado com a atividade, mas porque acha que já deu muito de sua vida a esse setor.

— “A agricultura atualmente, em nosso Estado, ainda pode ser considerado um bom negócio, desde que haja inverno, realmente. Com relação a créditos, de fato já houve tempos melhores. Hoje os juros são muito elevados e dificultam a vida do agricultor. Na época dos empréstimos na base de 7% ao ano o agricultor vivia melhor, podia trabalhar mais facilmente. Com os juros atuais de 15% só fazendo muita ginásti-

ca o homem do campo consegue sobreviver”.

Entre a nova Fazenda Lagoa de Umary e o escritório comercial em sua própria residência, Salviano Gurgel pretende viver os últimos dias de sua vida. Sempre ao lado da esposa Alda de Azevedo Gurgel, companheira de muitos anos. Alternando a atividade comercial e a permanência no campo, nos fins de semana, com os papos na avenida Tavares de Lira, velho hábito ainda hoje cultivado e que se tornaram tradicionais, tanto pelo constância como pelo que deles emana, lembranças dos tempos idos, observações dos dias atuais e, antes de mais nada, a irreverência do conversador que Salviano sempre foi, conhecido e famoso, improvisador de um anedotário que já é uma das marcas da cidade, do bairro da Ribeira, onde ele praticamente viveu toda a sua vida urbana.

— As lembranças do bairro da Ribeira, a partir do início da década de dez, quando chegou a Natal para trabalhar com parentes, Salviano Gurgel tem até demais. A partir da movimentação da en-

no Potengi, olhando os céus, cento e tantos quilômetros do lugar onde sentença está chovendo.

— Tem certeza, Salviano?

— Pode esperar o telegrama.

No dia seguinte chega a notícia, batata: inverno pra cima de Angicos, pegando Afonso Bezerra.

A fazenda Cruzeiro — que ele vendeu por uma ninharia “porque os comunistas ameaçavam com a reforma agrária” — se preparava para entrar no segundo ano de seca. Março havia passado sem nenhum sinal de inverno. Tudo seco ao redor. A paisagem era desoladora e o calor beirava os 40 graus. Salviano se impacientava no ir e vir pelos alpendres da casa senhorial, perquerindo o tempo. Lá fora o sol era um espelho no lajedo liso, parecendo aço. Salviano entra na camarinha e sai com um São José, desses santos feitos da cajarana, pintado a óleo. Com a imagem debaixo do braço, atravessa o pátio e se dirige até os lajedos, a terra tremendo, o sol a pino doendo na vista. Põe o santo de pé no altar improvisado, quente que só um brazeiro. Duas horas depois, passando do meio dia, Salviano volta

ao lajedo, estava lá o São José perdendo as cores, a tinta se derretendo, lambuzando a pedra:

— É bom não é seu santo? Uma seca é muito agradável, não é? Pois fique aí se derretendo...

Conheço o Salviano Gurgel há uma porção de tempo, de convivência a nossa amizade tem uns 14 anos, todos os dias quase ouvindo suas conversas pelas calçadas da Ribeira. Um dos homens mais inteligentes que já conheci. Imagine se tivesse tido acesso aos bancos universitários, às bibliotecas! Mesmo assim dá quináu em muito doutor metido a cavalo do cão, com anel no dedo e diploma pendurado na parede. Sabe de quase tudo. Do que ocorre na aldeia e além mar. Informa-se de tudo, lendo jornal, ouvindo rádio, conversando nas esquinas, sabendo das coisas, interpretando-as à sua maneira. Tem o vírus da política. Sempre foi oposicionista, derna menino, liderado pelo doutor José Augusto Bezerra de Medeiros. Conservador. Padre, só admite os de batina e missa verdadeira é no latim. Mesmo assim, não deixa de ir a igreja nem perde enterro de amigos e conhecidos. Quando quer dizer uma coi-

sa, mesmo sabendo que vai desagradar a todos da roda, diz na cara, de frente. Sua franquesa é temida e sua irreverência faz tremer.

Ouvir Salviano Gurgel falar, contar suas estórias e histórias, seus comentários, suas interpretações, é uma delícia.

Natal vivia também o delírio dos fundos de investimentos. Estava todo mundo aplicando. O negócio era comprar papel, jogar na bolsa, investir nos fundos. No escritório de Geraldo Santos, na Ford, onde todas as manhãs o grupo se reunia, somente Salviano não jogava na bolsa, nem comprava ações, nem aplicava nos fundos. Não adiantava “cantá-lo”, mostrar as vantagens, apontar os exemplos de excelentes negócios. Salviano irredutível: Não!

— Mas Salviano, está todo mundo ganhando.

— Se estão ganhando, tem alguém perdendo.

Dizia em cima da bucha, impertigado dentro de sua roupa cinza, paletó, gravata de laço, mesmo traje desde rapaz.

Não deu outra coisa. Todo mundo saiu perdendo.



“A rua do Comércio era movimentada porque não existia o porto de Cabedelo e tudo que vinha da Paraíba passava pelo porto de Natal”.

tão Rua do Comércio, hoje Rua Chile, onde foi trabalhar logo que chegou a Natal e onde ainda hoje o seu irmão Manoel Gurgel tem a firma Gurgel, Amaral & Cia.

— “A Rua do Comércio já em 1916 era a mais movimentada de Natal” — diz Salviano. “Lá ficavam sediadas as grandes casas comerciais, de varejo, importadoras e exportadoras. O Banco do Rio Grande do Norte tinha lá a sua agência sede. A Alfândega, a agência dos Correios e Telégrafos, a Estação Central da Estrada de Ferro e o Hotel Internacional da cidade ficavam lá. E, se não bastasse, vizinho à nossa loja funcionava o Teatro da cidade, no local posteriormente adquirido por mim e meu irmão Manoel e onde ele hoje está ainda estabelecido.

O hotel ficava no prédio onde hoje está instalada a Construtora Ecocil, era o melhor da cidade e pertencia a Boanerges Leitão. A Alfândega estava onde hoje se instalou a Capitania dos Portos e a Central da Estrada de Ferro, onde hoje existe uma Cooperativa de pescadores.

— “Além da nossa firma” — lembra Salviano — “havia outras casas comerciais importantes, na Rua do Comércio. Como a Casa Machado, a Loureira Barbosa &

Cia., de portugueses vindos de Pernambuco; a Pedroza Tinoco & Cia., do pai de José Tinoco; Alves & Cia., de Avelino Alves, Carlos Dantas e Cirineu de Vasconcelos; João Galvão & Cia., onde hoje está Gurgel Amaral & Cia.; e mais a fábrica de Cigarros Vigilante, onde hoje está a Wharton Pedroza S.A.; a firma de Julius Von Sosthen, a de M. F. do Monte, de Boris Frère & Cia. E já depois do Centro Náutico, estava estabelecido Jorge Barreto, agente da Ita, companhia de navegação. Com Jorge trabalhava Djalma Duarte, pai de Moacyr Duarte.

À proporção que vai lembrando o passado de sessenta ou cinquenta anos passados, Salviano Gurgel se entusiasma. E rememora a primeira viagem de trem que fez, de Natal a Lages.

— “Naquele tempo ainda não existia a Ponte de Igapó. Então a gente embarcava numa lancha, na estação Central, atravessava o rio Potengi e chegava à Estação da Coroa, para tomar o trem. No local dessa estação, hoje, existe um aterro, próximo a Igapó.”

Com a inauguração da ponte em 1917, as viagens de trem deixaram de ser tão penosas e principalmente os comerciantes que iam vender no interior não tinham mais de sair com as suas mercadorias em barco, para baldeá-las para os trens, na Coroa.

— E as lembranças prosseguem:

— “Você me pergunta porque a Rua do Comércio era tão movimentada. E eu explico, contando

um fato que pouca gente sabe: naquele tempo também ainda não existia o Porto de Cabedelo, na Paraíba, e então toda mercadoria que vinha do interior do vizinho Estado tinha obrigatoriamente de passar por Natal, antes de embarcar para o norte do País. Eram mercadorias vindas principalmente da chamada zona do Brejo, de Guarabira, Bananeiras, etc. Café e fumo, especialmente”.

Saindo da Ribeira, a memória de Salviano Gurgel alcança outros pontos da cidade, outras ruas, outros fatos. Pede a ajuda da esposa, Dona Alda, que apenas confirma o que ele sugere.

— “O’ Alda, as melhores ca-



O fazendeiro...



... e o comerciante, há décadas passados.



“As nuvens de hoje não são como as de antigamente. Parece que são feitas de cavaco-chinês. São velhacas, enganosas”.

sas de moda daquele tempo, afora *Paris em Natal*, de Aureliano Medeiros & Filhos? Sim, eu já disse isto mesmo: *A Nova Aurora*, da viuva Morais & Filhos, a *Rosa dos Alpes*, do Miguel Barra, que ficava na Ulisses Caldas, a Loja da Matriz, do Feliciano Leite, na Praça André de Albuquerque e a loja do Alexandre dos Reis. Eram casas sofisticadas, que vendiam crepes importados, chapéus prá homem e mulher dos últimos tipos, calçados chiques. Naquele tempo havia luxo mesmo. Hoje está tudo misturado, padronizado”.

Ele lembra que duas eram as tipografias de Natal na época: a Tipografia Pinto, de José Mariano Pinto e a Tipografia Leite, de Augusto Leite, pai de Eliseu Leite. Jornais eram *A República*, da situação e *A Opinião*, da oposição. Depois surgiu *A Notícia*, na Praça Padre João Maria, num prédio que ficava nos fundos da atual agência do Banco do Nordeste.

TAMBÉM O DESPORTISTA — Como todo rapaz de sua época, Salviano Gurgel dedicava à natação e ao remo a sua atenção desportiva, se não por serem esses os esportes que antecederam em muito a formação dos nossos times de futebol, mas por-

que a proximidade do rio Potengi fomentaria, exatamente na rua do Comércio, a criação dos dois clubes rivais, na modalidade: Esporte Clube de Natal e o Centro Náutico. Ele pertencia ao primeiro e foi campeão de natação durante cinco anos. No entanto, sua vida como desportista começaria em 1920, disputando um campeonato de remo, vencido pela sua guarnição, a do Esporte. Ele recorda tanto a guarnição vencedora quanto a perdedora. A primeira: patrão, professor Joaquim Noronha; Volga, Valdemar Menezes; sota-volga, Salviano Gurgel; sota-proa, Severino macaquinho; proa, Lourival Ferreira. A segunda: patrão, tenente Leite Ribeiro; volga, Francisco Pignataro (pai de Humberto Pignataro); sota-volga, José Lagrota (pai de Ângelo Lagrota); sota-proa, Tolaco Fernandes; proa, Juca Benevides.

— “Continuei remando, conseguindo sucessivas vitórias e derrotas” — diz Salviano Gurgel. “Então, em 1922 resolvi sair de nadador: fui campeão e repeti a dose nos quatros anos seguidos. Nunca sofri derrotas em natação. Ao todo, recebi cinco medalhas, como desportista: cinco em natação e cinco em remo”.

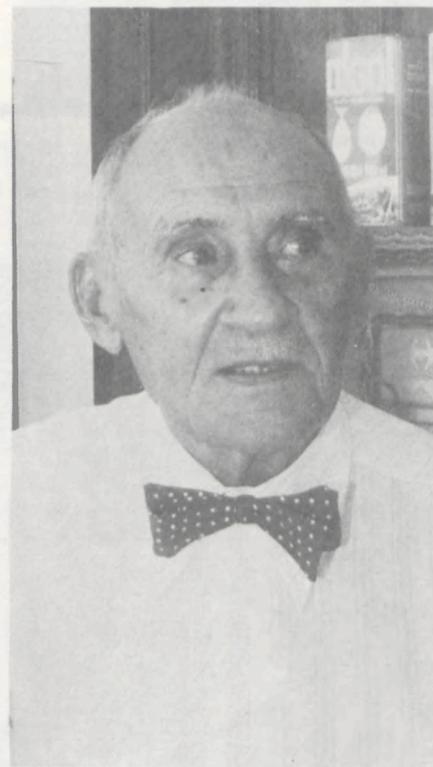
No futebol, Salviano sempre foi ABC, tendo inclusive sido presidente do clube, em 1928. Atualmente, no entanto, não é mais torcedor entusiasta do passado.

— “Hoje enfrento covardemente as disputas do ABC” — reconhece ele. “Não tenho mais coragem de ir a campo nem de ouvir o jogo pelo rádio. E ninguém em casa pode ligar rádio em dia do jogo do ABC. Prefiro saber o resultado, no dia seguinte”.

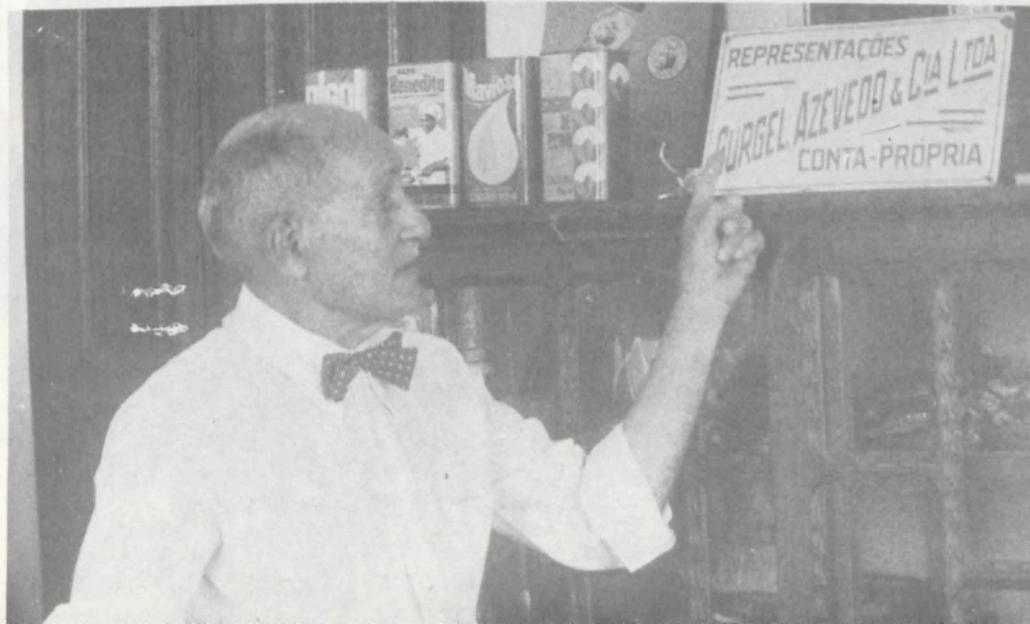
E a mania de Salviano, famosa na Ribeira, e entre todos os seus conhecidos? Aquela de prescrever o céu, prá bandas do cais

da Tavares de Lira, prá dizer exatamente em que município estaria chovendo, de acordo com a formação das nuvens e o corte do céu, por longínquos relâmpagos?

— “Acontece que sempre fui muito observador. A experiência de anos seguidos no cais da Tavares de Lira, fazendo minhas observações, me possibilitaram acertar sempre. Vendo a formação das nuvens, a direção dos ventos, eu sempre sabia em que município ou região estava chovendo. Mas isto é coisa do passado. Hoje as nuvens não são como as de antigamente, parece que são feitas de cavaco-chinês. Depois de Getúlio, as nuvens ficaram velhacas, enganosas. Hoje não temos mais nuvens como no tempo de Veneslau Braz e Afonso Pena. Hoje, se forma um temporal e no final não sai nada”.



O escritório da firma é na própria residência.



Pescador desassistido, uma vítima dos atravessadores

Sem conscientização suficiente, os 12 mil pescadores do RN são joguetes nas mãos dos atravessadores e chegam a prejudicar o próprio futuro e os recursos do mar, aceitando a pesca predatória.

Raulino Jales e material predatório apreendido.



O peixe poderia ser muito barato no Rio Grande do Norte. E farto. No entanto, a precária estrutura pesqueira do Estado nem permite aos pescadores (oito mil registrados, 12 mil no total, aproximadamente) obterem uma situação econômico/social satisfatória, com o fruto de seu árduo e heróico trabalho e nem o consumidor ter uma opção em sua alimentação básica. Quem consegue todas as vantagens, aproveitando-se da quase total desestruturação desse importante setor da economia do Estado, é o atravessador que, manipulando os cordões da descoordenação, faz o produto chegar ao mercado final com um acréscimo de até 100%, segundo denúncias da direção da Superintendência do Desenvolvimento da Pesca — Sudepe, no Rio Grande do Norte.

Em todo o processo de deficiência, a situação mais dramática é a do pescador, uma categoria social de rendimento médio, não tão precária como se supõe geralmente (cerca de Cr\$ 1.500,00 mensais) mas que, por falta de conscientização e por estar ao sabor das incertezas estruturais, vive dispersamente e chega até a se transformar eventualmente em predador da natureza, ameaçando a riqueza do mar.

De certo modo, a situação do pescador, no Rio Grande do Norte, se assemelha à do agricultor, com muitos pontos onde cabe a analogia. O mais curioso, todavia, é que, com todas as suas deficiências, o setor pesqueiro do Rio Grande do Norte chega a ter uma situação mais cômoda, na comparação com outros Estados da Região.

A DISPERSÃO — O Governo vem procurando dar apoio ao pescador e, em abril de 1973, a Sudepe criou o PESCART — Plano de Apoio à Pesca Artesanal, que atua basicamente em três campos: assistência técnica, promoção social e fomento pesqueiro artesanal. Os recursos para o programa são oriundos do Banco Nacional de Crédito Cooperativo, INCRA e da própria Sudepe. Porém, como admite o delegado deste órgão no Rio Grande do Norte, Raulino Jales, "por se tra-

tar de projeto destinado a uma classe de baixa renda e de baixo nível cultural, os resultados muito lentamente serão alcançados”.

E, objetivo, diz o delegado da Sudepe:

— O nó górdio do problema de assistência ao pescador é o grande litoral, as distâncias e a dispersão das comunidades pesqueiras. A assistência médica é falha. Apenas é razoável em Natal, Macau, Areia Branca e Caiçara de São Bento do Norte. No restante é precária, obrigando o pescador e seus familiares a se deslocarem a grandes distâncias em busca de assistência.

Mesmo assim, a Sudepe procura melhorar essa assistência, mediante convênio com o INPS, incluindo os pescadores não beneficiados pelo Funrural. Raulino Jales acha, contudo, que “realmente deveria o INPS pôr para funcionar os ambulatórios médicos de Touros, Nizia Floresta e Baía Formosa, que recebeu da Sudepe por convênio válido por 99 anos”.

A nível de classe, os pescadores têm as Colônias de Pescadores, num total de 18, em todo o Estado, agrupadas pela Federação dos Pescadores. As colônias

são dirigidas por colegiados eleitos pelos pescadores e se constituem nos únicos órgãos representativos da classe, prestando assistência educacional e jurídica, como entidades de auxílio mútuo, proporcionando pequenos empréstimos. Funcionam em regime cooperativista, podendo comercializar a produção do associado e efetuar venda de insumos à pesca.

O presidente da Federação dos Pescadores, Raimundo Nonato, vê essas colônias em fase de desenvolvimento “e as perspectivas são excelentes”. Um dos seus problemas, no momento, é conseguir recursos para a aquisição de sede própria das Colônias Z-5, Z-6, Z-8, Z-10, Z-12, Z-13, Z-15, Z-16 e Z-18. Ou seja: a metade das colônias existentes.

AS TAREFAS — Segundo Raimundo Nonato o papel principal da Federação dos Pescadores tem sido o de, através das Colônias de Pesca, procurar agrupar os pescadores e os conduzir rumo “aos benefícios que as leis lhes conferem.”

Ou seja: encaminhar o pescador para os órgãos capazes de prestação de assistência, como o Funrural e a Sudepe e, quanto à



Peixe sempre chega com preço aviltado, à mesa do consumidor.

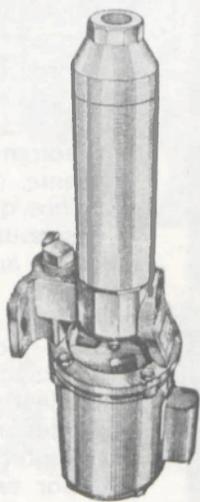


GALVÃO MESQUITA FERRAGENS S.A

Matriz: Dr. Barata, 217/219

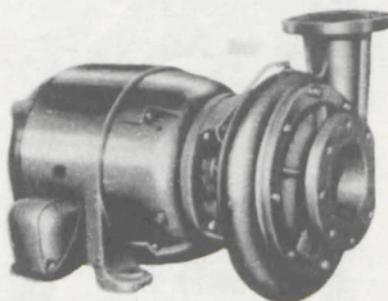
Câmara Cascudo, 210/216 (Galeria)

BOMBA MULTI ESTÁGIO HORIZONTALIS



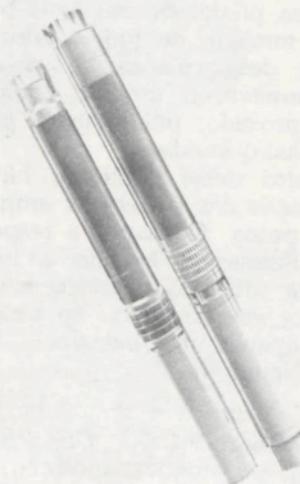
PARA
lavagem de veículos
estâbulos
tratores
recalque em edifícios
reservatórios elevados
sistemas de prevenção de incêndios
sistemas “booster”

BOMBAS CENTRÍFUGAS DE USO GERAL



Projetadas para longa duração

BOMBAS SUBMERSÍVEIS



Capacidade d'água até 300 metros

legalização da situação funcional, à Capitania dos Portos. A Federação do RN é, por sua vez, subordinada à Confederação Nacional dos Pescadores. Informa o presidente do órgão dos pescadores que integram, ainda, o processo de assistência ao profissional da pesca, a Secretaria de Saúde, o Mobral, a Central de Medicamentos e as prefeituras das cidades onde estão situadas as diversas Colônias.

Tanto o presidente da Federação dos Pescadores como o delegado da Sudepe vêm no fator dispersão o problema básico da estrutura pesqueira do Estado. O líder classista afirma ser necessária "a ajuda mútua para o desenvolvimento da Pesca". De certa forma, um impedimento para a execução dessa integração é o grau de esclarecimento do pescador. Isso, inclusive, o prejudica também no comportamento profissional. Sobre esse aspecto, disse Raulino Jales ao RN-ECONÔMICO:

— O baixo nível cultural do pescador permite o aumento da pesca predatória; o homem destrói pelo simples prazer de destruir. Aliás, a destruição dos recursos naturais é atividade normal do homem, mesmo os de nível cultural elevado. Os comandantes das embarcações que permitem o lançamento de dejetos no mar, as empresas que permitem o lançamento de caldas de usinas canavieiras nos rios, as empresas que permitem o lançamento de vísceras de peixe nos mares, as empresas que permitem o corte de madeira nos mangues, além de dirigentes de órgãos de classe dos próprios pescadores, ao permitirem a utilização de equipamentos de pesca predatória em seus barcos. E também de funcionários e pessoas desvinculadas da pesca, que permitem o uso de equipamento proibido, pelo simples prazer do lucro imediato.

Dentro desse contexto, há a participação das poderosas empresas de pesca. Contudo, a resposta da Raimundo Nonato a uma pergunta sobre os possíveis benefícios por elas prestadas ao pescador foi apenas uma palavra:

— Nenhum.

MULTIPLICAÇÃO DE PROBLEMAS — Por extrapolação, a situação individual do pescador reflete-se em todo o arcabouço pesqueiro porque, humilde como é, aparentemente insignificante, é, na realidade, a peça fundamental em todo o sistema. O

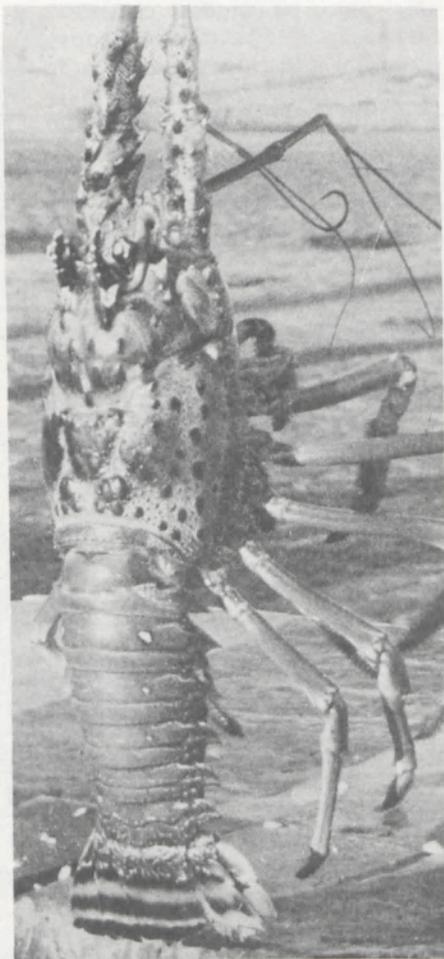
estado de dispersão permanente faz até fracassarem as tentativas de aglutinação — e aí está novamente o problema da falta de esclarecimento e conscientização.

Assim, algumas tentativas ambiciosas têm fracassado, destacando-se entre elas a do cooperativismo. Explica o delegado da Sudepe:

— Poderiam ser feitos pelo pescador, a custos relativamente baixos, pequenos centros de comercialização e desembarques, que tenderiam a se tornar pólos centralizadores das produções litorâneas, afastando pouco a pouco o atravessador, que altera o preço do pescado em até 100 por cento para o consumidor final.

E salientou:

— O Governo Federal procurou implantar Cooperativas Pesqueiras em Natal e Caiçara de São Bento do Norte. O fracasso foi total, graças aos próprios técnicos responsáveis pelo projeto, que agiram com irresponsabilidade total. O grande prejudicado foi o pescador, desacreditando no Co-



Lagosta: a mais visada pelos predadores, apesar da captura proibida em determinado período.

operativismo — o exemplo disso são os pescadores da Colônia Z-4, de Natal. Chegaram a construir Câmaras Frigoríficas, instalações de compressores, obras de infra-estrutura de frios e tudo foi destruído.

Nesse panorama de fracassos repetidos, Raulino Jales vê um exemplo positivo na Cooperativa dos Pescadores de Baía Formosa, que é a única, no gênero, em todo o Rio Grande do Norte e vem "se mantendo quase sem a ajuda de órgãos do Governo."

A AMEAÇA MAIOR — Esses desencontros de propósitos e má utilização do potencial produtivo pescador geram problemas até mais graves, como o da ameaça de esgotamento dos próprios recursos pesqueiros. A chamada pesca predatória contém um fator de ameaça não sugerido pela denominação simplória de "um crime contra a natureza". Seus métodos implicam no perigo de um processo de esterilização das espécies e na sua consequente extinção pura e simples.

— As espécies mais visadas — diz Raulino Jales — são as de maior valor econômico. As lagostas, existentes da área de Muriú à fronteira com o Ceará; camarões de Nizia Floresta, tartarugas e algas marinhas em todo o litoral do Estado. Apesar da constante apreensão de material, de equipamentos, a pesca predatória continua cada vez mais firme. Os grandes responsáveis são os intermediários — de maneira global — a quem pouco importa a preservação dos estoques.

E, no caso específico da lagosta, revela o delegado da Sudepe:

— A lagosta, principalmente, vem sofrendo exploração sistematicamente, inclusive com o uso de aparelhos que permitem o aumento desmesurado da captura, como redes e aqualungues. Isso pode exterminar a espécie. Existe uma política de destruição — terra arrasada — onde a única finalidade é a extinção dos estoques. Em determinadas épocas, os estoques existentes nas empresas crescem em proporção geométrica. No Ceará, por exemplo, no dia 14 de fevereiro, existiam quase 70 toneladas de lagosta congelada, grande parte oriunda do Rio Grande do Norte, pescada mediante o uso de rede, por mais de 60 embarcações.

A FISCALIZAÇÃO — O pescador não sabe reagir a esses métodos, por não entender o perigo nele contido, inclusive para o seu próprio futuro. E os meios de fiscalização não são eficientes, conforme confessa o próprio Raulino:

— É difícil à Sudepe, sem contar com embarcações próprias para a fiscalização, efetuar um bom serviço. Existe um convênio firmado com a Secretaria de Agricultura, que vem capengando, com recursos ínfimos, sem estrutura, contando exclusivamente com o apoio da agência da Sudepe no Rio Grande do Norte e de alguns proprietários de barcos, com maior visão empresarial.

O delegado da Sudepe crítica, também, recursos canalizados pelo Finor e 34/18 para empresas que jamais chegaram a se instalar, dando a entender que eles poderiam ser melhor aplicados no setor pesqueiro.

— Devem — salientou ele — o Governo local e o povo, atentar para a pesca e o seu valor para a economia estadual, como fonte de renda individual e social, carreadora de recursos externos de exportação, de recursos do Governo Federal para pesquisas e desenvolvimento social, fonte de proteínas. Os produtos marinhos, as espécies, devem ser defendidos. Dos impostos oriundos da pesca uma parte deveria ser carreada para a defesa dos recursos naturais renováveis.

A SITUAÇÃO SOCIAL — O fato é que o setor pesqueiro parece estar numa encruzilhada difícil. Seu principal personagem, o pescador, embora já tendo alguma proteção legal, está numa situação de indefinição, atuando, sem o saber, contra os seus próprios interesses.

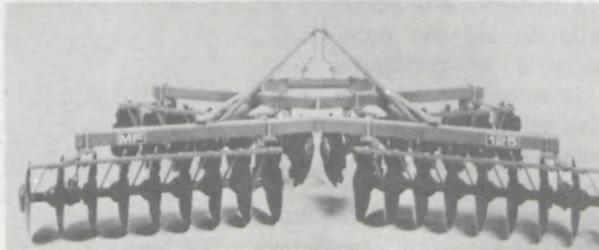
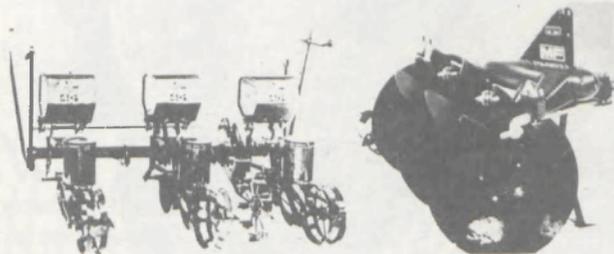
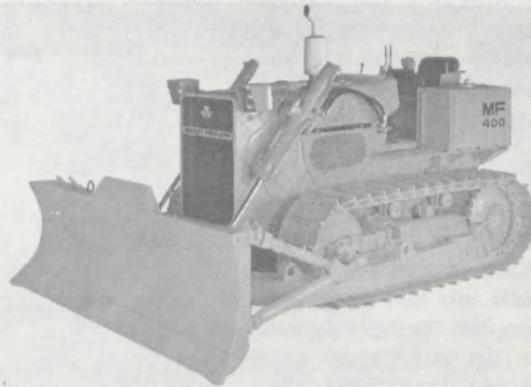
— O que falta ao pescador do Rio Grande do Norte — opina

Raulino Jales — é maior visão, melhor perspectiva dos seus problemas, melhor nível cultural, melhor nível de renda.

Nível, aliás, que já melhorou alguma coisa. O salário médio de um pescador é de Cr\$ 1.500,00 mensais. O problema está em que, por ser um ganho incerto — não pescando, o pescador não ganha — e uma atividade desgastante, há o sentido de insegurança e tensão, levando o homem a um estado de desorientação e à própria inconsequência de comportamento. Daí, o pescador não poupa, é um ser perplexo, que passou a ter um pouco mais de garantia com o Funrural e o INPS.

Disso tudo se aproveita o intermediário, o açambarcador que, atuando na terra e no mar, continua marcando sua presença maléfica ao sistema econômico do Rio Grande do Norte, em várias setores.

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



JESSÉ FREIRE AGRO-COMERCIAL S/A

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

Crise dos maquinistas: o mercado foge ao controle

O mercado para o algodão beneficiado comporta-se de maneira inesperada, em parte fruto da manobra das indústrias de fiação. Os bons preços não foram aproveitados. Mas houve quem vendeu a tempo e escapou da crise.

E aconteceu o que os observadores mais chagados à problemática do algodão temiam: a agitação dos preços no segundo semestre do ano passado não poderia ter um bom desfecho. Em ampla reportagem sobre o assunto (veja RN-ECONÔMICO nº 75, de agosto de 1976) esta revista, naquela oportunidade, registrava a opinião de vários técnicos enfocando esse aspecto e um deles, Walter Lopes, Coordenador Especial da Secretaria de Agricultura, manifestava claramente a sua apreensão pelos piques de preços do algodão. Naquela época, curiosamente, a apreensão geral era com respeito aos preços altos e a safra pequena. Contudo, numa evidência de que o comportamento do mercado do algodão ainda é o mais imprevisível de todos os produtos agrícolas brasileiros, nem bem se passou um ano e se verificaram distorções surpreendentes, entre elas a de que, após uma grita generalizada das indústrias têxteis, com respeito aos preços e a exiguidade do algodão para compra, passa a se configurar um quadro de estoque sem saída, nos pátios das usinas beneficiadoras.

A esta altura, é fatal o prejuízo dos maquinistas. Os produtores dessa vez conseguiram aproveitar parte dos bons preços beneficiados por um pormenor que sempre os prejudicou: a necessidade de vender imediatamente, já quando os preços atingiam o pi-

que e, naturalmente, teriam de dali por diante, obedecerem a uma lei inversa. Os maquinistas decidiram aguardar e foram perdendo todas as oportunidades até se verem diante de um duplo dilema: baixos preços e falta de mercado.

EXEMPLO DE UM PREJUÍZO

— O exemplo básico da situação atual dos maquinistas pode ser dado com a Algodoeira Seridó, com usina de beneficiamento em Caicó, cujo grupo também é pro-

prietário da Algodoeira Torres, de Currais Novos. Quem tem na cabeça todos os números da situação é o contador da Algodoeira Seridó, Wandir Rocha.

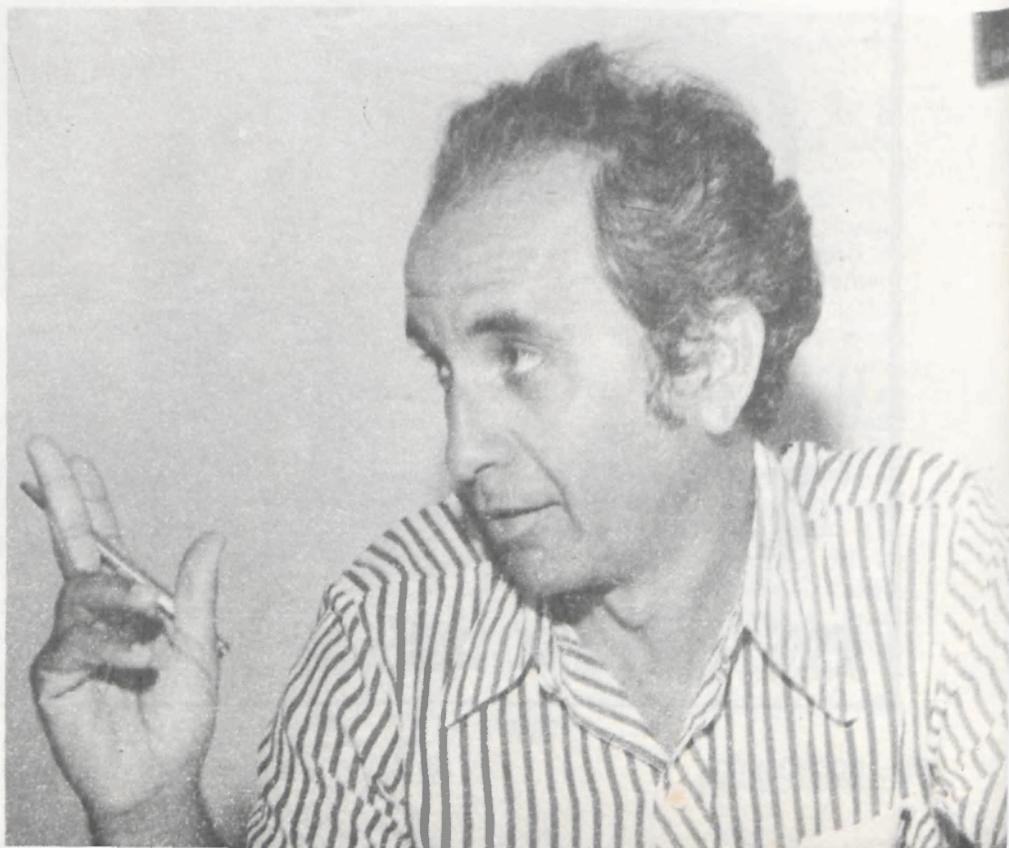
No início de março ele desfilava para o RN-ECONÔMICO os seguintes números:

— Temos em estoque 750 toneladas de algodão — 600 do Seridó e 150 do 32/34, que é o Sertão, mais difícil do que o Mata, para vender, pois é de fibra intermediária e não está sujeito a adaptações. Pois bem: nossas compras foram de 4 milhões de quilos de caroço de algodão, na última safra. Cerca de 1 milhão e 200 mil quilos de algodão em pluma. Desse total conseguimos vender apenas 350 toneladas. Isto é: em torno de um terço. E isto é muito pouco.

Sempre fiel aos números, Wandir Rocha dá novas pinceladas, de maneira objetiva, para completar o quadro da situação da Algodoeira Seridó:

— Tomando como termo o preço de 11 cruzeiros por quilo do algodão comprado ao produtor, temos que foram investidos cerca de 42 milhões de cruzeiros.

Kleber Bezerra: Quem não pagar ao Banco do Brasil no prazo, não terá financiamentos.



E só logramos comercializar 11 milhões. Ora, uma empresa como a nossa, que tem um patrimônio líquido em torno de 12 milhões de cruzeiros, vê-se na contingência de aplicar 42 milhões e só obter o retorno de 12. E isso sem contar as despesas com beneficiamento do algodão em caroço. Como se pode entender facilmente, é uma situação bastante difícil para qualquer empresa. Na realidade, a usina de beneficiamento de algodão tem uma situação completamente diferente de qualquer outra. Simplesmente, como se deduz pelo exemplo dado, precisa de capital de giro num montante três vezes superior ao normal.

Conclui, então, que "somos obrigados a recorrer ao dinheiro de terceiros."

À Algodoeira Seridó, para amenizar a situação seria necessário que lhe fosse concedido um maior prazo para pagamento do EGF — sigla para qualificar um tipo de empréstimo concedido pelo Governo Federal — aumento da cotação do preço do quilo financiado com efeito retroativo e insenção do ICM, para estimular a exportação.

As reivindicações da Seridó têm base no processo adotado para a concessão do EGF. Quando esse empréstimo é concedido, é fixado logo o preço do quilo do algodão para a próxima safra. Assim, por exemplo, para a safra 76/77, foi fixado o preço do quilo do algodão em 12 cruzeiros.

— Ocorre — salienta o contador da Algodoeira Seridó — que o preço real da safra foi em torno de 40 cruzeiros o quilo. Logo, o financiamento foi feito com base num preço irreal.

Para a safra 77/78, o EGF foi feito incluindo um aumento de 71% por quilo, o que, ainda assim, não atinge a compatibilização com o preço real, pois esse aumento é calculado sobre os 12 cruzeiros/quilo. O que os maquinistas estão querendo é o aumento de 71% já vigorando para a safra 76/78, o que entendem pode provocar um possível realismo com a cotação real.

O maior prazo para resgatar o empréstimo do Governo Federal está na razão de que, não conseguindo recursos suficientes para cumprir o ciclo de 120 dias, terão

os maquinistas de perder o algodão depositado no Cibrazem, como garantia e por um preço bastante inferior ao do mercado.

E a insenção do ICM é para dar condições de competitividade de preço no mercado de exportação, num momento em que vão entrar na concorrência as safras de São Paulo e Goiás.

O PREJUÍZO — Kléber Bezerra, do Grupo Theodorico Bezerra, é outro desalentado com a situação. O Grupo é um dos mais tradicionais beneficiadores de algo-

dão do Estado e também atravessa uma situação semelhante à da Algodoeira Seridó.

— Num momento como esse — disse Kléber Bezerra ao RNECONÔMICO — todo mundo já teve prejuízo.

Numa exposição linear, ele aponta as dificuldades surgidas com o Banco do Brasil em virtude da impossibilidade de cumprir os prazos de pagamento.

— E quem não pagar ao Banco do Brasil dentro do prazo não pode esperar mais financia-

ESTÃO CHEGANDO AS NOVAS ESCAVADEIRAS

Já estão a caminho do Brasil os mais novos lançamentos da CATERPILLAR — as escavadeiras hidráulicas modelos 225 e 235.



Tanto uma quanto outra têm sistema hidráulico de fluxo variável, bastante superior ao sistema de fluxo fixo das escavadeiras normalmente encontradas no mercado. Os motores são de fabricação própria da CATERPILLAR — como sempre acontece em todo equipamento nosso.

Maiores informações na

MARCOSA S.A.

MAQUINAS E EQUIPAMENTOS

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

FORTALEZA — Ceará
Rua Castro e Silva, 294/3

J.PESSOA - Paraíba
BR-101, nº 235 D.I



CATERPILLAR BRASIL S.A.

mentos — afirmou.

E há o problema também com os fornecedores, entre outras obrigações.

A tradicional posição de Kléber Bezerra no setor, a sua experiência e conhecimento do mercado só lhe permitem saber que nada pode entender sobre as surpresas do algodão, tirando-lhe todo ânimo para qualquer tipo de previsão para o futuro, a ponto de responder assim a uma pergunta:

— Se eu pudesse adivinhar o futuro do mercado do algodão jogava na loteria esportiva.

Contendo, logo a seguir, a impaciência, diz:

— Acho que o comportamento dos preços do algodão no mercado não dependem de ninguém. Tudo muda de repente. Quem esperava de uma hora para outra essa súbita modificação? Pode até ficar estável, de repente.

Com outros maquinistas do Estado, Kléber encampa as reivindicações que foram feitas através do Sindicato das Algodoeiras do Ceará e apoiadas, no Rio Grande do Norte, pelo Governador Tarcísio Maia, com quem mantiveram uma reunião no Palácio Potengi. Em suas declarações não apontou causas definidas para a atual situação do algodão em relação às usinas de beneficiamento.

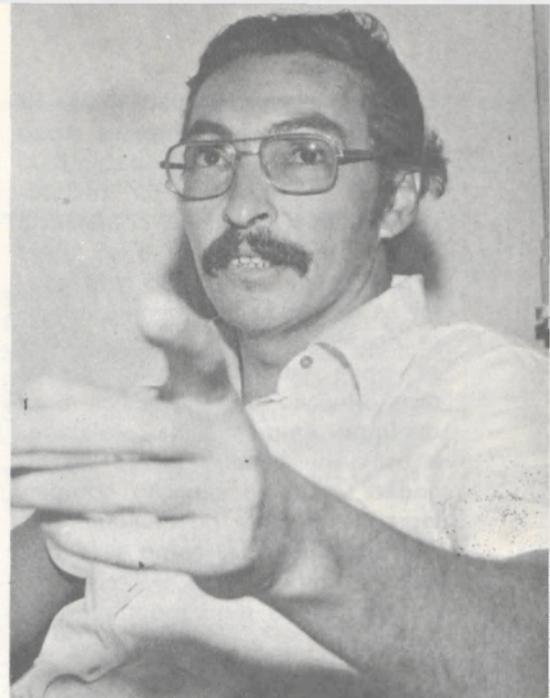
No entanto, outros maquinistas viram a reviravolta dos preços como uma manobra das indústrias de fiação e tecelagem do país, que “se retrairão no momento do lançamento da safra, esperando que o mercado fosse saturado, forçando dessa maneira a baixa.”

ONDE NÃO HÁ PROBLEMA — Como em termos de algodão tudo é surpresa, há casos onde as próprias regras e normas seguem uma equação diferente. É o caso da Algodoeira Inharé.

Com apenas um ano no ramo de beneficiamento de algodão, com uma usina em Santa Cruz, a Inharé, de propriedade do ex-secretário da Fazenda Omar Dantas e do empresário Francisco Medeiros Sobrinho, atravessa uma situação que pode ser considerada cômoda, em meio ao murmúrio de lamentações gerais. Pelas explicações de Omar Dantas — embora ele faça questão de parecer muito ponderado, naturalmente por não querer correr o risco de resvalar pelo cabotismo ou assim ser interpretado pelos que compõem o setor — a sua empresa escapou da crise geral exatamente pela sua falta de experiência.

E explicou:

— Ora, somos novos no ramo. Quando, vimos os preços razoáveis, vendemos logo, não qui-



Omar Dantas: Situação cômoda, em meio aos lamentos.

semos — e nem podíamos — esperar por outros tempos. E compramos também pelo preço que todos os maquinistas compraram, quando o quilo do algodão em rama girou em torno de 10 e 11 cruzeiros. Ou seja: o preço médio de 10,80.

Ponderando sempre não estar querendo contar vantagem, mas expressando a realidade de uma situação, Omar Dantas afirma não haver problema atualmente com a Algodoeira Inharé. E generaliza:

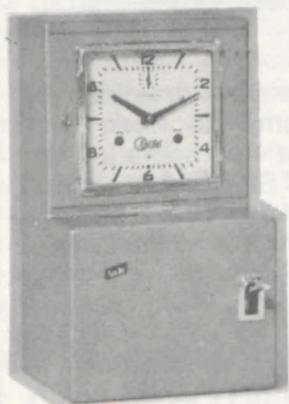
— Aliás, para quem tem algodão Seridó não há problemas. Agora, para os estoques de Mata, geralmente a situação não é boa porque há aí pela frente as safras de Goiás e São Paulo.

A Inharé, segundo informa Omar Dantas, tem em estoques, no momento, 166 toneladas de algodão Seridó. Ele não vê exatamente como uma distorção o problema do aumento do preço.

— O que ocorreu — declarou — é que por muito tempo o algodão esteve por um preço muito baixo. Não houve um acompanhamento evolutivo. E, quando o preço subiu, foi de vez.

Omar Dantas, talvez mais do que a elevação do preço do algodão, vê a retração normal do crédito e o encolhimento nas compras das indústrias de fiação como dois elementos de peso na crise dos maquinistas, pois o problema da comercialização em si é, para ele, de outra órbita, escapando ao controle de todos eles. Enfatiza,

RECOMAPE TEM TUDO, ABSOLUTAMENTE TUDO PARA SEU ESCRITÓRIO



Relógios de ponto tradicional "ROD-BEL"



Máquinas "PRECISA"



Máquinas de escrever "REMINGTON"

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

FILIAL EM MOSSORÓ:
Pça. Vigário Antonio Joaquim, 99
MOSSORÓ — RN — FONE: 8935

no entanto, que a sua tranquilidade como empresário protegido da crise por uma série de fatores — certamente um deles, a sua própria intuição para vender no momento ideal — não o impede de participar do movimento dos seus companheiros, por solidariedade de classe e desejo de ajudar. Dá como prova a sua movimentação e, inclusive, a participação nas reuniões em busca de uma solução geral. Acha, mesmo assim, que “não há muito problema para quem tem o algodão Seridó.”

— É um problema só de tempo.

FORA DO CICLO — Outra grande algodoeira do Estado, a São Miguel, também não foi atingida pela crise, segundo afirmou ao RN-ECONÔMICO o seu Diretor-Presidente, Charles Gray Birch.

— Para nós não houve qualquer reflexo, pois compramos o algodão para uso próprio. Independente do mercado, o nosso fornecimento é fixado em 1.500 fardos. Assim, de certo modo, somos uns privilegiados no setor. — afirmou.

Charles Birch, todavia, acha que é perfeitamente justa a posição dos demais maquinistas e vê as suas reivindicações como corretas.

— Eles têm de ter condições para pagar aos produtores.

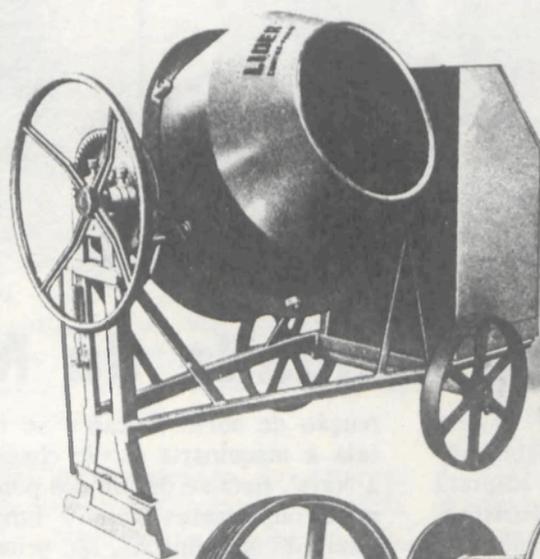
A interpretação da situação dos maquinistas deixa a conclusão de que, conforme afirmou um dos especialistas do setor, o “mercado fugiu inteiramente do controle. “No momento em que se esperava um preço adequado para a venda do algodão beneficiado, o mercado se retraiu violentamente e a entrada de novas safras ficou funcionando como novo elemento de pressão nos preços. A entaladela foi maior para os maquinistas pelo fato de, no relacionamento com os produtores, terem de arcar também com as despesas de ICM, por ocuparem a figura do “pagador substituto”.

Só há mesmo uma saída — como diz Kléber Bezerra: esperar as providências oficiais, porque o prejuízo já é real, embora existam casos raros de otimistas bem sucedidos, como Omar Dantas e sua Algodoeira Inharé.

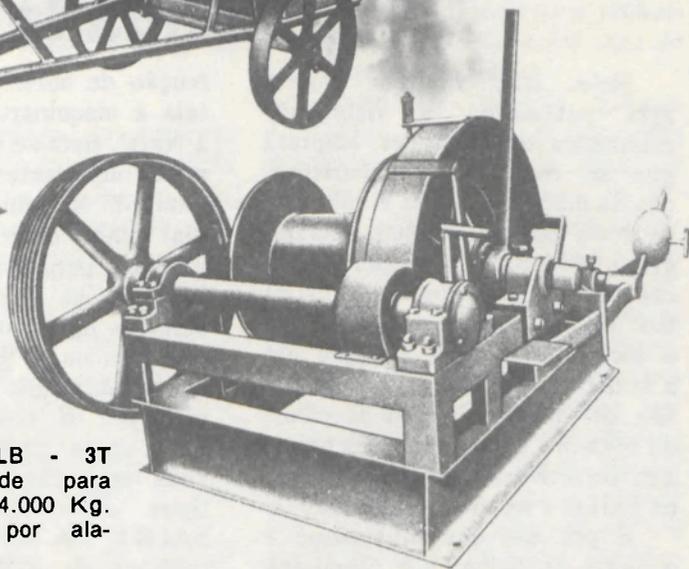
RN — ECONÔMICO

CHARLES BIRCH: São Miguel sem reflexos, privilegiada no setor.

DISTRIBUIDORES DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS PARA A INDÚSTRIA DE CONSTRUÇÃO CIVIL.



BETONEIRA MANUAL
— Motor elétrico de 3HP. Base de giro sobre rolamentos. Equipada com rodas de ferro ou pneumáticas.



GUINCHO GLB - 3T
— Capacidade para pesos de até 4.000 Kg. Acionamento por alavanca manual.

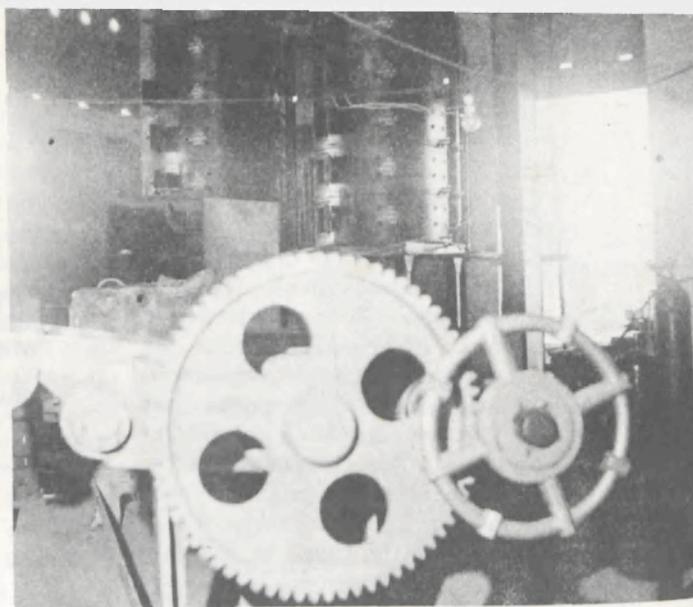


QUEIROZ OLIVEIRA

MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO LTDA.

Av. Rio Branco 185 - Tel PABX 222-2056
Natal - Rio Grande do Norte -

Rua Felipe Camarão, 257 Fone: - 321-206
Mossoró Rio Grande do Norte —



SALHA S.A.



A Viabilidade da Mamona

Hoje, mais do que nunca, está patenteada a viabilidade econômica de qualquer empresa que se dedique à industrialização da mamona, já que atualmente se trata de um produto estratégico que forma, com a cana de açúcar, opções para substituir o petróleo: se da cana se pode produzir o álcool anidro que chegará até a substituir a gasolina, na propulsão de motores automobilísticos, da mamona se extrai lubrificantes, anti-corrosivos, e óleos resistentes as baixas e as altas temperaturas.

É por isto que atualmente o projeto da Salha S.A. Indústria e Comércio de Óleos é um dos mais importantes, dentre quantos se implantam no Rio Grande do Norte, com incentivos da SUDENE, através do FINOR — Fundo de Investimentos do Nordeste.

Até o próximo mes de julho, a fábrica de óleos de mamona do Grupo Salha começa a funcionar. Enquanto se complementa a cons-

trução de obras físicas e se instala a maquinaria recém chegada a Natal, trata-se de um dos pontos mais importantes para o funcionamento da indústria, tão primordial quanto o próprio aparato tecnológico para a transformação da semente em óleo: a fundação de culturas de mamona (ou carrapateira, como a planta é também conhecida no Rio Grande do Norte) que por si representa também uma opção para o agricultor e suas terras enxarcadas com outros tipos de culturas sazonais: a SALHA S.A. vai precisar de 30 milhões de quilos de sementes de mamona, para a sua produção de óleos em um ano, e por isto está incentivando o plantio indiscriminado, em todo o Estado, além de ela própria possuir a sua plantação, já iniciada no município de Pureza em terras do grupo e em terras da Empresa Santa Isabel, de um dos sócios da firma.

Recentemente o professor

Genario Alves Fonseca passou a integrar a direção do Grupo Salha e este fato, aliado ao advento do FINOR, impulsionou o processo de implantação da indústria. Vencidas as dificuldades decorrentes da captação de recursos, através dos Artigos 34/18, foi possível ao projeto adotar uma nova sistemática de andamento, graças à concessão e liberação de recursos sempre nas horas necessárias.

— “Porém o mais importante em tudo isto” — diz o Grupo dirigente da Salha — “tem sido a orientação e a vontade de desenvolver o Nordeste, sempre existentes no pessoal da SUDENE, seja no escritório regional de Natal, seja no DIN — Departamento Industrial — e na própria superintendência do órgão: lá, todos estão sempre prontos a incentivar, a colaborar, a equacionar todos os problemas naturais na instalação de uma indústria do porte

da nossa, que além de ir produzir óleos de dois tipos e tortas para adubo e ração, terá que montar um serviço de pesquisa e fomentar a plantação da mamona, para poder ter a matéria prima indispensável"

Por tudo isto, pode-se dizer que o empreendimento da SALHA está complemente vitorioso, não apenas pela luta desenvolvida pela sua diretoria, como pelo total apoio recebido da SUDENE, do Banco do Nordeste, do Banco de Desenvolvimento do Estado e do Banco do Rio Grande do Norte. E, enfim, de to-

dos que tomam conhecimento do projeto e se empolgam com a sua grandiosidade.

O projeto da fábrica de óleos de SALHA S.A. terá investimentos globais de Cr\$ 64 milhões na parte industrial e mais Cr\$ 30 milhões, na parte agrícola, para o plantio de 10.000 hectares de mamona em terras próprias. Quando começar a funcionar, a fábrica irá quebrar 120 toneladas diárias de semente de mamona, para conseguir cerca de 50 toneladas de óleos. Inicialmente serão utilizadas sementes adquiridas na Bahia,

Pernambuco, Paraíba e no próprio Rio Grande do Norte e já agora as compras estão se efetivando. E porque a empresa compra qualquer quantidade de sementes, é comum a presença de homens, mulheres e até crianças, às portas da fábrica, à margem da BR-101, próximo a Eduardo Gomes, portando sacos com mamona.

de SALHA S.A., é composto por Nagib Assad Salha, Professor Genário Fonseca, Fuad Assad Salha, Hossan Assad Salha e Naby Assad Salha.

SALHA S/A. — INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ÓLEOS, compra, pelo melhor preço, qualquer quantidade.

Para melhor lhe orientar, SALHA S/A lhe propicia resumo descritivo da Mamona.

DISCRIMINAÇÃO DA PLANTA

O sistema radicular da mamoneira é muito desenvolvido, de raízes fistuladas, ocupando um cubo de terra razoável.

Quanto ao porte, podemos encontrar mamoneiras de três tipos: Alto, Médio e Anão. Este último deve ser preferido para cultura, em virtude da facilidade da colheita. Entretanto, haverá áreas que deverão ser plantadas com tipos altos ou médios, quando a produção compensar uma despesa maior da colheita.

As folhas variam de tamanho, podendo sua largura medir de 12 a 65 centímetros.

As infrutescências variam em comprimento, podendo atingir 10 a 80 centímetros.

A inflorescência se divide em dois grupos distintos: PRINCIPAL e SECUNDÁRIO. Em geral os principais são maiores que os secundários.

CLIMA — O Rio Grande do Norte tem um clima próprio ao desenvolvimento da mamona, destacando-se, entretanto, as áreas do litoral, agreste, serrana e Chapada do Apodí, por ser a mamoneira uma planta de clima tropical, quente.

SOLO — São indicados os solos aluvionais, os arenos argilosos-humosos, o arenos-argilosos-calcareos. Nos solos pobres, é imprescindível, a adubação, pois a mamoneira é muito exigente e exgotante.



PREPARO DO SOLO — Deve ser o mais cuidadoso possível, por quanto as raízes são longas, penetrando no solo, tanto em profundidade como em extensão.

ADUBAÇÃO — A mamoneira é uma planta exigente e esgotante, daí se recomendar o seu plantio em terrenos ricos, ou cultivá-la em áreas pobres, mas com a prática da adubação.

A adubação orgânica, estrume de curral, é recomendável como suprimento de Nitrogenio, porem deve ser complementada com o fosforo e o potássio, através do adubo químico.

Daí a necessidade do emprego de uma fórmula completa em NPK, de acordo com a análise do solo, que poderá ser conseguida pelo agricultor, com a ajuda dos agrônomos existentes em seus municípios

PLANTIO — O Plantio deve ser feito durante os meses de Março e Abril, período em que o inverno está firmado. Quanto ao espaçamento aconselhamos:

Variedade Porte Alto - 3,00 x 2,50m

Variedade Porte Médio - 2,50 x 2,00m

Variedade Porte Anão - 1,00 x 1,00m

Marcada a área, abertas as covas, coloca-se 2 a 3 sementes, pois é preferível fazer o desbaste posterior, do que um replante. A quantidade de sementes por hectare varia de 4 a 8 quilos, dependendo da variedade, espaçamento e poder germinativo.

TRATOS CULTURAIS — Nos primeiros períodos de vegetação das mamoneiras, deve-se ter o cuidado de evitar o desenvolvimento de ervas daninhas, que poderão prejudicar a planta. Usam-se cultivadores a tração animal, que com rapidez limpam uma boa área do terreno.

Quando as plantas atingirem 0,30 a 0,40m de altura, deve-se proceder o desbaste, deixando-se apenas uma planta, mais desenvolvida, por cova.

COLHEITA — Obtem-se a primeira colheita após 150 a 210 dias do nascimento das plantas.

Ela deve ser iniciada quando estiverem maduras as capsulas inferiores dos cachos, para as variedades que debulham no pé. Para as variedades que não debulham do pé, pode-se esperar até o completo amadurecimento. Os cachos devem ser colhidos à medida que vão amadurecendo. Deverão ser guardados em galpões, para secar à sombra, até o momento de serem debulhados.

PRODUÇÃO — Para as mamoneiras dos tipos alto e médio, a produção no 1º ano varia entre 800 a 1.500Kg. de bagas por hectare.

Para a mamoneira anão a produção média varia entre 1.000 a 1.200Kg. por hectare.

ACONDICIONAMENTO — Uma vez limpas as sementes, deve-se proceder o ensacamento e armazenamento, em lugar seco e ventilado.

Máquina fiscal supera a previsão de arrecadação

A máquina fiscal montada pela Secretaria da Fazenda superou às previsões de arrecadação pela primeira vez. Mesmo com a ligeira recessão no comércio, no segundo semestre de 1976, mesmo com o período eleitoral pelo meio, a arrecadação do ICM apresentou marcas nunca alcançadas antes.

No Nordeste, sempre que se inicia o período de uma nova administração estadual, a primeira providência é procurar azeitar a máquina do fisco. Apertos, reajustes, mudanças de peças fazem a máquina melhorar o funcionamento por algum tempo na produção de recursos financeiros através da arrecadação de impostos. Com o tempo, porém, a máquina volta a perder o ritmo, a falta de assistência provoca a volta dos antigos defeitos, as peças desgastam-se de novo por deficiência de regulagens e lá de novo a Receita Tributária estadual mostra-se insuficiente e incompatível com o potencial de circulação de riquezas e atividades econômicas em geral.

No Rio Grande do Norte esta ocorrendo uma exceção dessa regra.

Já no meio do mandato do governador Tarcísio Maia o trabalho de retífica realizado em todos os mecanismos fiscais do Estado tem permitido não só um desempenho constante como, em virtude mesmo do ritmo imprimido, uma compulsória dinamização e ampliação dos seus tentáculos. Ao mesmo tempo, compreendendo que a reciclagem da máquina fiscal potiguar não foi um simples ajuste de momento, o contribuinte, de princípio assustado, sentiu ser o melhor caminho aceitar uma convivência pacífica — e duradoura.

A tradução numérica dessa atuação é: em aumento Relativo Real, o Rio Grande do Norte ocupou a décima posição em 1974, a oitava em 1975 e a terceira em todo o país em arrecadação de ICM no ano passado, o que criou uma situação praticamente inédita: o total arrecadado — Cr\$66 milhões

— foi superior a previsão, que era a de Cr\$ 59 milhões, dando folga suficiente para que o Estado pudesse suportar o aumento bem substancial concedido ao funcionalismo público no ano passado, com total garantia de pagamento rigorosamente dentro do prazo.

FIM DA INÉRCIA — “Primeiro, tirar a máquina da inércia; depois, azeita-la e, daí, procurar um relacionamento melhor com o próprio contribuinte”.

É assim que o Secretário Artur Nunes explica os princípios da mecânica que utilizou para reajustar toda a máquina fiscal do Estado. Hoje, ele lembra que não foi um trabalho fácil, certamente ainda recordando os primeiros impactos provocados pela ação reguladora. Reações impactuais que se fizeram sentir interna e externamente.

— Porque — afirmou o Secretário da Fazenda ao RN—ECONÔMICO — foi necessário, primeira-

Artur Nunes: Saneando internamente, azeitando a máquina arrecadadora e se relacionando com o contribuinte.



mente, sanear internamente para, depois, partir em busca do relacionamento com o contribuinte. Havia muita deficiência.

Ele, diante dos bons resultados obtidos, sempre procura explicá-los de maneira objetiva e, agora, passada a fase mais delicada do trabalho de ajustamento, focaliza certos aspectos práticos da situação surgida após o acionamento de todo o mecanismo. Naturalmente, os números são os meios mais adequados para situar os resultados — e números não lhe faltam. E, embora os números sejam sempre passíveis de apresentar uma falsa realidade, há alguns de fácil compreensão e incontestável significado.

O percentual do incremento nominal do ICM, por exemplo, é um dado bastante indicativo da evolução de funcionamento da máquina fiscal a partir do momento em que entrou em processo de ajustamento. Tem-se na revelação do quadro que, em março do ano passado chegou-se a registrar um incremento de até 100,94% em relação ao período anterior, num panorama onde as marcas são sempre expressivas e apresentam uma ligeira redução apenas durante o período eleitoral, no ano passado, época normal de afrouxamento no ritmo da máquina fiscal afrouxamento que atinge, segundo expressão de Artur Nunes, tanto "o contribuinte do MDB como da Arena".

E não poderia haver discriminações partidária, posto que a máquina fiscal é alimentada por dados fornecidos por computadores numa relação de máquina à máquina, sem injunções pessoais.

A COMPREENSÃO — E é, paradoxalmente, essa frieza na ação que resulta em justiça fiscal provocando, em resposta, a compreensão do contribuinte de que está sendo tratado com equidade — e vigilância. Sugere o Secretário da Fazenda que a inércia anterior dava margem e brechas, num processo normal — em situação semelhante — de estímulo à fuga às obrigações.

Essa interação é, de certo modo, responsável também por um processo de compreensão da parte do próprio Estado em relação às dificuldades do contribuinte. Outro

paradoxo: a eficiência da máquina gera dispositivos de tolerância, porém bem distantes do paternalismo. Um desses dispositivos é o programa de financiamento às empresas para pagamento de ICM, acionado através do Banco do Rio Grande do Norte e que, até agora, proporcionou recursos da ordem de Cr\$ 8 milhões.

O programa surgiu num momento delicado para as empresas, principalmente no ramo de eletrodomésticos, devido a recessão experimentada a partir do segundo semestre do ano passado com a redução dos prazos nos planos de crédito ao consumidor.

— Aliás — explica o Secretário da Fazenda — a recessão experimentada no comércio durante aquele período também afetou, de alguma forma, o percentual de arrecadação.

Isto é: mesmo no embrião da crise, ou recessão emergencial, ainda houve o superavit na arrecadação global em relação às previsões. A explicação nessa aparente contradição é dada por Artur Nunes ao abordar os excelentes preços obtidos pelo algodão no ano passado.

— Os produtores realmente conseguiram aproveitar o momento bom dos preços, vendendo a safra aos maquinistas. Estes, sim, é que terminaram atingidos pelo problema da saturação do mercado e pelas manobras das indústrias visando conter os preços — disse.

Todavia, é preciso fazer outra comparação para, dela, extrair-se uma conclusão ainda mais positiva da vitalidade do processo de arrecadação tributária, no momento, no Rio Grande do Norte: o período de recessão nas vendas no ano pas-

Veja como a **DIVEMO** pode ajudar os negócios a correrem melhor para você.



Nós sempre acreditamos na especialização.

É por isso que nos sentimos à vontade para oferecer os nossos serviços a você e ao seu Mercedes-Benz.

Assim, quando você precisar de um veículo de alta qualidade para transporte de carga ou de passageiros, vai encontrar aqui, à sua disposição, uma equipe de especialistas, preparada para assessorá-lo em todos os detalhes na escolha de um caminhão ou de um ônibus.

Vamos poder escolher juntos o veículo mais adequado para o tipo e a quantidade de carga que você pretende transportar.

E depois, quando você já tiver o seu Mercedes-Benz, vai conhecer os serviços da nossa assistência técnica, feita por mecânicos treinados na própria fábrica, que trabalham com ferramental adequado e só utilizam peças genuínas.

Nós lhe oferecemos todas as condições para que o seu caminhão ou ônibus Mercedes-Benz

continue sempre com a sua alta qualidade de fabricação. Em outras palavras, com a sua longa e econômica vida útil.

Antes e depois de comprar o seu Mercedes-Benz, converse conosco. Além dos bons serviços, nós lhe oferecemos também a nossa tradicional

cortesia.



Mercedes-Benz

DIVEMO S/A Distribuidora Potiguar de Veículos e Motores

Matriz: Rua Teotônio Freire, 218 Fones: 222-0168 — 222-2822 NATAL-RN

Filial: Rua Cel Gurgel, 372 Fone: 8967 MOSSORÓ-RN

sado coincidiu com a época das eleições, significando uma redução em torno de 40% do potencial arrecadador. É facilmente deduzível daí o quanto a situação não poderia estar caso não tivessem se verificado esses dois fatores.

MENTALIDADE — Evidentemente, nem sempre o relacionamento entre a máquina fiscal e o contribuinte é harmonioso. A melhoria do seu funcionamento tem implicado na detecção dos contribuintes menos pontuais. Para estes, não houve mais folga, porque a Secretaria da Fazenda, ao contrário de antigamente, passou ao processo de execução da dívida quando esgotadas todas as medidas de contemporização. Essas medidas compreendem o envio de uma carta dando um prazo de 30 dias para realização de uma composição — geralmente parcelamento e a concessão de um prazo de até 60 meses para a liquidação da dívida. Só quando todo esse sistema falha é que a Secretaria da Fazenda recorre à execução — e essa solução já foi posta em prática cerca de 400 vezes, no período da atual administração.

— Mas é inegável — acentua Artur Nunes — que a mentalidade do contribuinte é outra. Muita gente sonhava anteriormente porque não havia meios eficazes de localizar a fraude. Quando o mecanismo melhorou, essa situação também acabou.

O que não significa propriamente o fim do contribuinte relapso.

— Há — completa o Secretário da Fazenda — uma categoria que não tem jeito. Principalmente no setor atacadista, onde há um processo de intermediação difícil de fiscalizar: a mercadoria sai do intermediário para o pequeno feirante e assim por diante. No centro da cidade há uma ruazinha que chamamos de rua da Alfândega porque o pessoal — o volante, com pequenos negócios implantados e de duração passageira — dificilmente paga imposto. Agora, o lojista, o industrial e o comércio em geral não dão trabalho e cumprem com as obrigações fiscais.

O HOMEM NA MÁQUINA — Mas o fato elementar é que jamais a máquina fiscal poderia ter

um desempenho eficiente sem a participação do elemento humano. E esse foi justamente um dos fatores de equacionamento mais delicado por comportar numa série de implicações. Segundo revela o Secretário da Fazenda, quando ele assumiu, um fiscal ganhava em média entre Cr\$ 600,00 e 1.200, podendo chegar de Cr\$ 1.300 a 2.500,00, com o acréscimo da produtividade. Hoje a média é de Cr\$ 3.900,00, podendo chegar a Cr\$ 9.800,00 com a produtividade. De outro lado, se o processo de introdução de novas normas e de aperfeiçoamento do pessoal melhorou qualitativamente o desempenho funcional — conquanto essa média não tivesse sido bem interpretada no início pelos funcionários mais acomodados — não houve ainda aumento quantitativo do quadro. Pelo contrário: diminuiu — era 610 e está em 530. A redução deve-se a aposentadorias normais ou simplesmente demissões.

— No fim de julho é que vamos pensar em promover um concurso para a admissão de novos funcionários — disse Artur Nunes.

Contudo, num quadro como esse surge, automaticamente, a dúvida quanto a duração. É aquela questão do aperfeiçoamento cíclico, comum no Nordeste, a ponto de ser quase uma norma um Estado pequeno — como recentemente Sergipe e o Piauí — despontarem nas cabeceiras da arrecadação do ICM com elevados percentuais. O próprio Artur Nunes explica esse aparente fenômeno com a ativação, em cada novo governo, da máquina fiscal anteriormente em estado de inércia quase comum em cada término de uma administração.

O Rio Grande do Norte corre esse risco? A situação atual é apenas uma fase comum do ciclo?

Pelas declarações do tranquilo Secretário da Fazenda do Governo Tarcísio Maia não parece haver esse perigo. Porque, pelas suas palavras, o trabalho de constante ajustamento da máquina fiscal não foi concluído e obedece, além disso, a um processo dinâmico, sempre em busca de aperfeiçoamento.

— Agora — afirmou — é aprimorar o que foi feito.

Esse aprimoramento será perseguido com a execução de um pro-

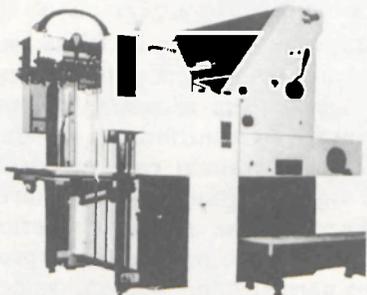
jeto já em fase de elaboração destinado a uma remodelação completa da estrutura material da Secretaria da Fazenda e que terá um custo de Cr\$ 30 milhões. Os recursos financeiros serão fornecidos, a fundo perdido, pelo Ministério da Fazenda que, já em 1977, estará liberando a parcela de Cr\$ 9 milhões.

A GARANTIA — O desempenho do setor fazendário do Estado, traduzido na redução do deficit orçamentário e na contenção da dívida, com o reforço da melhoria da arrecadação dos impostos, deve muito também ao rigor e parcimônia das despesas implantados pelo Governador Tarcísio Maia. Em todo o esquema financeiro as prioridades básicas têm sido o pagamento de pessoal — que pôde ser mantido em dia quando do impacto do aumento com os recursos do excesso de arrecadação e continuará sendo mantido em dia por todo este Governo — e a redução da dívida do Rio Grande do Norte.

A filosofia básica é contenção. O sucesso da máquina arrecadadora não influi nessa diretriz. Talvez até com constrangimento, os planos de realizações das diversas secretarias são sistematicamente reduzidos com vistas a um enquadramento dentro da realidade financeira do Estado e é por esse prisma, inclusive, que será abordado o aumento do funcionalismo público, segundo se depreende das palavras do Secretário da Fazenda.

Há no setor financeiro do Estado um sentimento de segurança e, sobretudo, de que os setores mais delicados estão sob controle.

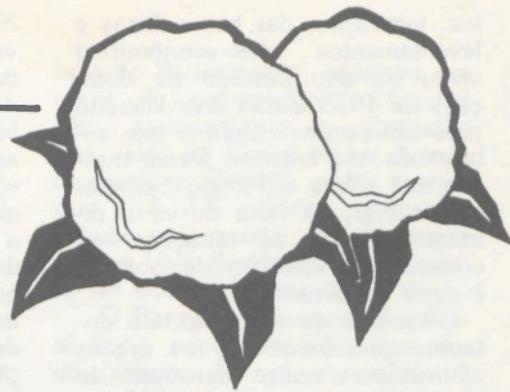
Gráfica
RN—ECONÔMICO



Dez anos na frente!

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

Os difíceis caminhos da Agricultura no RN



O ano de 1977 entra na reta final do seu primeiro trimestre sem que quase nada de positivo tenha sido colhido, a partir da planificação levada a efeito em 1976, com relação à Agricultura no Rio Grande do Norte. De resto, com relação a todo o setor primário do Estado, pois também a Pecuária não experimentou maiores alentos no ano que passou e nos primeiros meses do novo ano tudo continua praticamente no mesmo pé. Idas e vindas de técnicos, assinaturas de convênios e aditivos, isto sim, continua a haver, assim como o carreamento de uma gama prodigiosa de recursos de várias fontes, milhares de cruzeiros que até passam de um exercício para outro, numa rotatividade tão patente quanto não geradora de resultados mais práticos. O redator-chefe Sebastião Carvalho fez um levantamento o tanto quanto possível detalhado da situação da Agricultura no RN, atendo-se no que se fez em 1976 e chegando às projeções para 1977.

Até quando a Agricultura do RN será apenas planejada?

O ano de 1976 ainda não foi o da redenção da Agricultura no Rio Grande do Norte. Nos doze meses que passaram, muita coisa efetivamente foi feita, mas apenas em termos de implantação de uma infra-estrutura que possivelmente só no decorrer dos próximos anos começará a dar frutos, tornando práticas várias medidas que foram tomadas. Afora o médio e o longo prazos da praticidade de alguns projetos implantados

no ano passado, outros fatores concorreram para que quase nada fosse colhido de positivo, em favor do nosso setor primário, no ano que passou. Cita-se como o principal desses fatores, o ano mal de inverno que tivemos — e que frustrou grande parte dos bons resultados que se esperava. No entanto, justamente apesar do ano seco, um projeto que foi especificamente elaborado para essa eventualidade (o Projeto Sertane-

jo) não chegou a funcionar, com o seu elenco de finalidades básicas e abordagens de situações que previam antes de mais nada acumular água (através da construção de açudes, poços e barragens) para fazer face à falta de chuvas.

O Ruralnorte, implantado em janeiro de 1976 e que teve começada a sua execução em junho (com treinamento de pessoal, aquisição de veículos e equipamen-

tos, instalações das bases físicas e levantamentos sócio-econômicos) viveu no ano passado de dotações de 1975 e não teve liberado nem um centavo, afora o que sobrou do ano anterior. Desse mesmo mal sofreu o Projeto Sertanejo, ou seja: na hora de vir o dinheiro, houve as retrações, os cortes, a modificação de política, a partir de cima.

Ao lado de tudo isto, no entanto, uma evidência: os órgãos planejadores nunca deixaram de planejar e consumir polpudas verbas. E o crédito rural funcionou, mas patenteando uma situação que hoje se considera perigosa para o setor: para conseguí-lo, os agricultores não raro tiveram que hipotecar suas propriedades. À falta de mais itens cadastrais e, considerando-se o ano de pouco inverno, hoje estão em má situação para saldar os compromissos.

EUFORIA & REALIDADE — No início de 1976, tudo eram flores, no dizer dos técnicos. Haveria dinheiro bastante a ser aplicado na agricultura potiguar e essas inversões, afora o fato de representarem meios para implantação de alentados projetos, significavam também dinheiro circulante no Estado. O Ruralnorte, que no Estado executa a política preconizada pelo POLONORDESTE, disporia de Cr\$ 12 milhões para aplicação durante o ano — quantia que, posteriormente seria aumentada para Cr\$ 43,7 milhões, nas previsões — mas se terminou aplicando apenas Cr\$ 8,6 milhões. O Projeto Sertanejo, que já tivera liberado Cr\$ 1 milhão, esperava mais Cr\$ 5 milhões para aplicar nas micro-regiões do Seridó, Borborema Potiguar e Sertão de Angicos — porém nada mais recebeu e até mesmo o milhão chegado passou a ser citado como aplicado no Sertanejinho, corrutela do projeto real, que tentava justificar a ausência de uma ação efetiva com os gastos da implantação — veículos, equipamentos, pessoal, etc.

Dinheiro liberado houve muito — mas para ser emprestado aos agricultores, a troca das hipotecas de suas terras. O próprio Ruralnorte, que tinha previsão de cerca de Cr\$ 32,3 milhões para Crédito Rural, teve essa quantia totalmente posta à disposição do Banco do Brasil, Banco do Nordeste e Banco de Crédito Cooperativo, embora só tenha havido interesse pela compra de cerca de Cr\$ 14,6 milhões. O próprio Banco do Estado do Rio Grande do

Norte, que no ano passado reativava a sua Carteira Agrícola (praticamente sem operar até o início da administração Tarcísio Maia) bateu recordes de empréstimos: aplicou mais de Cr\$ 8,8 milhões só em 1976, contra aplicações globais do estabelecimento, desde a sua fundação e até o último dia do ano passado, da ordem de pouco mais de Cr\$ 12,5 milhões. Isto sem falar em Cr\$ 5 milhões de financiamento à comercialização do algodão (empréstimos aos maquinistas) e mais Cr\$ 910 mil liberados para financiar instalação de poços tubulares — para uma procura de pouco mais de Cr\$ 1,3 milhão.

Mais dinheiro foi movimentado — mas consumido nos programas em implantação ou em convênios para experimentos, melhoramentos, construções físicas, fiscalizações, inspeções, estudo e pesquisas. Ou seja: para financiar medidas aleatórias que, conquanto tenham a sua razão de ser — por-



José Dantas: Ativando carteira rural do Banco do Estado.



Ação da SUDENE no ano agrícola

A ação principal da SUDENE com relação à agricultura do RN, em 1976, seria na implantação do Projeto Sertanejo, que atingiria 9.327 quilômetros quadrados do nosso Estado e 240.000 habitantes, dos quais 134.000 na zona urbana e 106.000 na rural, agindo em três micro-regiões: Seridó, Borborema Potiguar e Sertão de Angicos.

Embora tenha tido liberada a verba de Cr\$ 1 milhão para a primeira etapa de sua implantação (levantamentos, estudos de áreas, aquisição de veículos, contratação de pessoal) o Projeto Sertanejo não caminhou nada mais.

Visando elevar a resistência dos estabelecimentos agrícolas contra os efeitos das secas, daria ênfase especial à utilização dos recursos de água provenientes de açudes pequenos e médios ou de poços, estabelecendo formas de produção que levassem em conta as secas,

não obstante a sua periodicidade, como motivo de preocupação constante, no modelo de transformação e valorização do Nordeste semi-árido.

A SUDENE poria em ação uma estratégia que possibilitaria a prestação de serviços tais como: formação de reservas de água; intensificação da produção irrigada; economia no uso da água; fomento à agricultura seca; intensificação da produção pecuária; reorganização de estrutura fundiária; prestação de assistência técnica e financeira e aperfeiçoamento do sistema de comercialização e do cooperativismo.

Reconsiderações posteriores

Jurandir Siqueira



que representam uma infra-estrutura que se faz necessária — na realidade pouco significaram para a agricultura potiguar, que entra num novo ano vivendo as mesmas perspectivas sombrias. E que necessita de medidas bem mais práticas, para se evidenciar como a atividade natural do Estado.

Para os metodistas, como para os técnicos, o seguimento está se processando naturalmente: todo edifício nasce das bases, dos alicerces, pedras sobre pedra nas estrutura, para segurar bem o arcabouço. Ou seja: planejamento, experimentos, preparação têm que existir, exatamente nessa hora em que se pretende dar à agricultura do Rio Grande do Norte os meios de expansão e auto-sobrevivência de que ela necessita. No entanto, há que considerar também a existência de uma problemática sem dúvida secular, que exige medidas práticas concomitantes com o planejamento, com a experiência. E se um estado de coisas já não existisse funcionando — mesmo precariamente, pedindo mudanças estruturais — certamente não haveria tantos convênios, a maioria

a nível federal, para fiscalizações, vigilância, prevenções, etc. Como os assinados pela DEMA — Diretoria Estadual do Ministério da Agricultura que em 1976 consumiu Cr\$ 12,2 milhões somente com a sua própria manutenção (pessoal, serviços, material) sem falar em mais de Cr\$ 11 milhões para programas de execução própria ou em convênio — no último caso, sendo necessária contrapartidas financeiras dos órgãos convenentes, com o que a quantia federal, original, foi substancialmente aumentada.

A SUDENE, por sua vez, injetou em 1976 considerável soma de recursos, na alquebrada agricultura norterio-grandense e convênios como os destinados a serviços de informação de mercado, execução de programa de pesquisa e experimentação com a cultura algodoeira, melhoramento sanitário dos rebanhos, comercialização de sementes selecionadas, etc., tiveram liberados mais de Cr\$ 8,3 milhões, todos devidamente aplicados.

Outro órgão federal, o DNOS — Departamento Nacional de O-

bras de Saneamento, enterrou em obras de redrenagem, conservação, assoreamento e obstrução nos vales do Ceará Mirim Apodi, Mossoró e Pirangí, nada menos que Cr\$ 3,8 milhões, enquanto estuda um projeto de drenagem para o Vale do Punaú, que poderá ser executado este ano.

O Banco do Nordeste do Brasil S.A., conquanto não fonecendo (através da agência de Natal) o montante aplicado no Estado, por razões naturais e de ordem funcional (cada agência tem autonomia e a de Natal é desvinculada de todas as outras do interior do Estado) também participou, particularmente, da aplicação de recursos através da sua carteira de crédito rural. Sabe-se por exemplo, que objetivando apoio técnico e financeiro às cooperativas do Estado, na tentativa de aumentar produção e produtividade da agropecuária, possibilitando melhoria do padrão de vida dos produtores rurais (notadamente os pequenos e médios) o estabelecimento aplicou, em 1976, no RN, a quantia de Cr\$ 51,3 milhões beneficiando 5.772 cooperados.

ao início de implantação do Projeto, no entanto, fizeram com que ficasse apenas no Cr\$ 1 milhão antes liberado, todo o suporte financeiro para que o Sertanejo funcionasse. O que não quer dizer que o programa esteja alijado dos planos da SUDENE: em 1977 ele deverá ser retomado de maneira plena, segundo informava Jurandir Bezerra Siqueira, então respondendo pela chefia do Escritório da SUDENE no RN.

Afora o milhão desse Projeto, no entanto, a SUDENE trouxe mais alguns milhares de cruzeiros para o nosso Estado, em 1976, através de convênios diversos, assinados principalmente com a Secretaria de Agricultura e com outros órgãos da administração indireta.

Esses convênios foram os seguintes:

Poços Tubulares — financiados com o Banco do Estado do Rio Grande do Norte. O banco pediu Cr\$ 5 milhões mas até o final do ano passado só havia aplicado Cr\$ 1,7 milhão, quantia quase totalmente utilizada pela CDM — Companhia de Desenvolvimento de Recursos Minerais do RN — anti-ga CASOL.

Execução de um Programa Integrado — visando a transformação e o fortalecimento da economia das regiões homogêneas do Seridó, Sertão de Angicos e Borborema Potiguar. Era o início do Projeto Sertanejo. Cr\$ 1 milhão aplicados pela Secretaria de Agricultura.

Programa de Produção e Venda de Semente Selecionada — No valor de Cr\$ 250 mil, aplicados também pela SAG.

Assistência às Cooperativas — Um programa visando assistência técnica e financeira aos agricultores e pecuaristas cooperados. No valor de Cr\$ 280 mil, assinado com o Departamento de Cooperativismo da Secretaria de Agricultura.

Assistência às Cooperativas — Convênio idêntico ao anterior, assinado com a EMATER—RN, no valor de Cr\$ 350 mil.

Sementes Selecionadas — No valor de Cr\$ 400 mil, para comercialização de sementes. Desempenho da Secretaria de Agricultura.

Produção de Sementes — Com a EMATER—RN, esse convênio no valor de Cr\$ 240 mil destinou-se à produção de sementes fisca-

lizadas de algodão harbóreo.

Manutenção da CEPA — Para manter a Comissão Estadual de Planejamento Agrícola (CEPA) a SUDENE complementou a verba de Cr\$ 1.890.000,00 injetando Cr\$ 540 mil.

Informação do Mercado Agrícola — Para estudos na área a que se destinava, um convênio no valor de Cr\$ 495 mil.

Assistência às Cooperativas — Novamente com a EMATER—RN, acordo no valor de Cr\$ 400 mil — importância toda aplicada no ano passado.

Multiplicação de Sementes — Outra vez a EMATER—RN foi a repassadora, aos agricultores, da importância do convênio, no valor de Cr\$ 250 mil.

Pesquisa e Experiência — Esse programa, executado pela ESAM (Escola Superior de Agronomia de Mossoró) visou a pesquisa e experimentação com a cultura algodoeira. Valor: Cr\$ 1,8 milhão.

Melhoramento dos rebanhos — Convênio destinado principalmente à melhoria sanitária dos rebanhos do Estado. No valor de Cr\$ 100 mil, recebidos e aplicados pela Secretaria de Agricultura.

No entanto, as operações feitas diretamente a agricultores potiguares são desconhecidas em seu total. A nível regional (operações em todo o Nordeste) o BNB movimentou no ano passado Cr\$ 171 milhões em novos investimentos. Ao Rio Grande do Norte deve ter cabido talvez quantia em torno de 5% desse montante, sabendo-se que no frígir dos ovos somos o Estado menos aquinhoado pelas benesses dos créditos e prazos oficiais.

PULVERIZAÇÃO DE RECURSOS — A rigor, e como se viu, não têm faltado recursos para a agricultura potiguar e a aplicação das disponibilidades tem ocorrido sempre dentro dos planos de ação dos diversos órgãos responsáveis. Do que muita gente se queixa é da pulverização das verbas específicas, quase sempre dirigidas a projetos de viabilidade se não duvidosa, pelo menos de respostas previstas para longuíssimos prazos, enquanto setores que necessitam de uma ação mais efetiva — até porque ofereceriam efeitos em prazos mais curtos — ficam relegados a segundo plano.

A Coordenadoria de Assuntos Agropecuários (COAGRO) da Secretaria da Agricultura do Estado, que tem como titular o agrônomo

Manoel Pinheiro Bezerra, tem sido o órgão a que fica mais afeto o desempenho de convênios diversos, assinados pelo Governo do Estado com setores federais. É lá, principalmente, que se assimila a pulverização de recursos aplicados

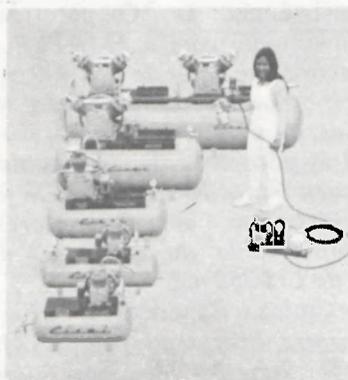


Manoel Bezerra: Coordenando toda ação do COAGRO

numa gama de projetos experimentais cujos rendimentos ficarão por vir ainda durante longo tempo. Com raras exceções — como é o caso do convênio para plantio de cafeeiros, assinado entre a Secretaria e o IBC; ou do PRONOSA (Programa Nacional de Saúde Animal) — todos os projetos em andamento na COAGRO em 1976 caminharam muito pouco, com relação a 1975, embora para 1977 estejam previstas ações mais efetivas.

Executado pelo médio veterinário José Judas Tadeu Pontes, o convênio de Desenvolvimento e Assistência Técnica à Caprinovocultura é um dos projetos da COAGRO, ligado à Subcoordenadoria de Produção Animal. Foi também um dos que mais ativaram a sua ação em 1976, aplicando Cr\$ 200 mil oriundos do Ministério da Agricultura (através da Diretoria Estadual do órgão). O convênio visa contribuir para o aumento da produção e produtividade caprinovocultura do Estado, através do melhoramento zootécnico do rebanho, introduzindo reprodutores e ampla difusão na alimentação e manejo, promovendo registro genealógico através de seleção e apoio, motivando para a industrialização dos produtos e sub-produtos das espécies ovino-

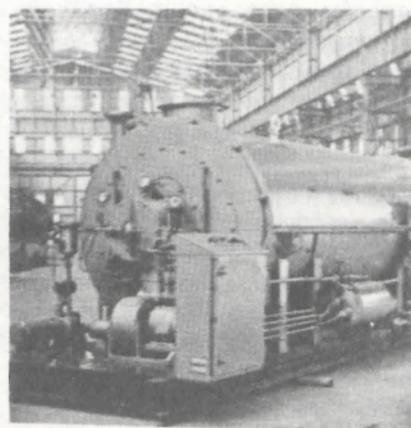
Por falta de equipamentos o RN não para ...



REPRESENTANTE
EXCLUSIVO DOS
COMPRESSORES
Cirel



REPRESENTANTE EXCLUSIVO



CALDEIRAS ATA



CESAR S/A Comércio e Representações

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



Projeto Sertanejo deveria ser implantado para gerar água, mas apesar da estiagem, foi protelado.

caprinas e criando condições para abertura de crédito específico, além de habilitar o maior número possível de técnicos, auxiliares, criadores e capatazes, na área de atividade.

Atuando em 30% dos municípios do Estado, esse programa conseguiu em 1976, um aproveitamento total de pastagens (o excedente da criação bovina) o aumento do índice de parição e a diminuição da taxa de mortandade e da idade do abate. O trabalho foi desenvolvido na Base Física de Lages, sede do projeto, de lá devendo futuramente também sair os animais de raças melhoradas. A DEMA, afora os Cr\$ 200 mil do convênio, participou ainda com veículos, com a Base Física e com os plantéis de 65 caprinos e 72 ovinos. O Estado executou o programa, com 16 veterinários.

Outro convênio entre a Secretaria e o Ministério de Agricultura, que em 1976 se desenvolveu no seu segundo ano, foi o Projeto Fitos-sanitário do Caju, cujos objetivos básicos são: combate e controle das pragas e doenças do caju; divulgação e motivação juntos aos cajucultores para práticas fitosanitárias; determinação das pragas e doenças de maior ocorrência e maior incidência. O convênio deve ser executado em quatro

anos (começou em 1975) e está atuando com ensaios em Mossoró (Serra do Mel) Macaíba (Fazenda Tabajara) e Ielmo Marinho (Agro-Rocha Industrial). Em 1976 a DEMA entregou Cr\$ 200 mil para o PROCAJU.

A produção de Sementes Fiscalizadas, um convênio ligado Subcoordenadoria de Produção Vegetal da COAGRO, teve em 1976 recursos da ordem de Cr\$ 300 mil para produção de semen-

te de algodão herbáceo (foram alcançadas 120 toneladas) milho centralmex (60 toneladas para uma previsão de 40) feijão Seridó (4.453 quilos) e Arroz (4.303 quilos).

Produzidas no Vale do Açu, em campos de cooperação, com agricultores e associados de cooperativas, as sementes foram adquiridas pela CIDA (Companhia Integrada de Desenvolvimento Agropecuário) para revenda.

As verbas pródigas continuarão chegando ainda durante 1977

Se 1976 foi um ano pródigo, em termos de carreamento de recursos financeiros para a agricultura do Rio Grande do Norte, 1977 não começa com menos probabilidade de sucesso, neste setor. Na verdade, pelo menos da parte do Ministério de Agricultura, todos os convênios do ano passado continuarão este ano, e com recursos sempre mais alentados — o mesmo ocorrendo com os programas de execução direta da DEMA, como os de Previsão de Safras, o

de Coordenação e Fiscalização da Política de Aviação Agrícola ou o de Classificação e Inspeção de Produtos de Origem Animal, etc.

De acordo com o seu plano de distribuição de recursos ordinários para 1977, a DEMA deve injetar na agricultura potiguar mais de Cr\$ 27,6 milhões dos quais quase Cr\$ 14 milhões são destinados à sua própria manutenção.

Os programas de ação já elaborados pelos diversos setores da Secretaria de Agricultura do Esta-

do, por outro lado, determinam a continuidade de projetos que consumirão recursos oriundos tanto da DEMA como da SUDENE e do próprio Governo Estadual, quando não for o caso de convênios com outros órgãos, como o Instituto Nacional do Café, para o programa específico. No setor de crédito rural, intensa deverá ser a movimentação dos estabelecimentos bancários que lidam na área.

O RURALNORTE, por seu turno, dispõe de pouco mais de Cr\$ 17,7 milhões, oriundos do ano passado (dinheiro já liberado e não aplicado) para aplicação em seus custeios, embora já conte



Café, a opção viável

Implantado no Rio Grande do Norte em 1974, o Programa de Plantio de Cafezais é um dos poucos projetos isolados, postos em prática pela Secretária de Agricultura, que tem dado resultados práticos bem acima das previsões. O seu objetivo: oferecer à região serrana uma nova opção agrícola, a par de um melhor aproveitamento da terra e da mão-de-obra, ao mesmo tempo preenchendo uma parcela do consumo regional do café. Pretendia-se e se está conseguindo — dinamizar o plantio do café como lavoura em escala comercial, melhorando o nível da tecnologia agrícola através de crédito orientado.

Em 1974 foram implantados os primeiros 15 campos de observação, na Serra do Martins e já em 1976 se começou a ter os resultados práticos dessa medida: a colheita do produto atingiu inclusive a média nacional de 6/7 sacos de grãos por cada mil pés.

com previsão de liberação de mais Cr\$ 1.794.000,00 pela DEMA.

Este ano será o do início da execução prática do RURALNORTE que, implantado em janeiro de 1976, somente em junho começou a treinar pessoal, adquirir veículos e equipamentos, instalar bases físicas nos municípios visados, fazer levantamentos sócio-econômicos da área e elaborar planos de trabalho municipais.

O objetivo específico do RURALNORTE (ou Projeto Algodão Arbóreo) — num primeiro segmento do Programa Integrado de Desenvolvimento Rural do Estado do Rio Grande do Norte (que representa um dos projetos prioritá-

Implantado em 1974, o programa continuou nos anos seguintes a ser desenvolvido. Naquele ano o IBC (Instituto Brasileiro do Café) aplicava Cr\$ 120 mil na Serra do Martins, nos campos de observação. Em 1975, mais Cr\$ 140 mil eram destinados à implantação de novos campos e no ano passado, já contando-se com crédito especial para agricultores interessados (Cr\$ 1,8 milhões através do Banco do Nordeste) estava prevista a implantação de 300.000 cafeeiros, embora só tenha havido procura para 117.310.

Hoje o programa conta com 25 campos de observação oficiais em Martins e Portalegre, tendo



Armando Camillo

rios do POLONORDESTE no nosso Estado) só será alcançado dentro de vinte anos e por isto o projeto, que pretende atingir 53 municípios (uma área de 21.000 km², corresponde a 40% da área do total do Estado) foi subdividido em etapas de cinco anos cada uma, para efeito de financiamento. A primeira dessas etapas, vai procurar mudar os aspectos sócio-econômicos de cerca de 15.000 famílias proprietárias que trabalham em pequenas glebas, em onze municípios: Florânea, Parelhas, Serra Negra do Norte, Jardim de Piranhas, Caicó — no Seridó; Umarizal, Lucrécia, Olho d'Água dos Borges, Almino Afonso, Antônio Martins, Alexandria,

sido no ano passado instalado mais um, em São Miguel. Durante 1976, o programa ainda prestou toda assistência necessária às lavouras particulares (financiadas ou implantadas com recursos próprios) e ainda fez estudos de controle de produção de cinco campos e instalou ensaios para verificação da época de adubação. No ano passado, o programa aplicou Cr\$ 703.860,00.

AÇÃO PARA ESTE ANO — Segundo o engenheiro agrônomo Armando Camillo, coordenador do Programa de Plantio de Cafezais no Rio Grande do Norte, em 1977 haverá uma maciça continuidade do projeto, já que está definitivamente comprovada a sua viabilidade e verificada a destinação cafeeira das regiões serranas do Estado.

De início haverá pesquisas e ensaios para determinar as melhores épocas de adubação, recomendáveis tendo em vista também a acidez apresentada pelas análises de solo, na Serra do Martins. Pensa-se também instalar ensaios para verificar a quantidade de calcário mais aconselhável utilizada como corretivo, nas covas.

Está prevista a implantação de mais 300.000 covas de cafeeiros, já estando aplicada adubação nos terrenos. Essa fundação cultural será feita em propriedades particulares, com financiamentos pelo Banco do Nordeste, que já pôs

na região serrana. A mudança é pretendida através do uso de arranjos institucionais melhorados, que possibilitem acesso ao crédito, aos insumos e à extensão rural.

Trata-se de um programa de praticidade longínqua, não fossem apenas os vinte anos de previsão de sua completa implantação. A primeira etapa de cinco anos foi novamente subdividida em duas fases, a primeira das quais, compreende os três primeiros anos (já estamos no segundo) grandemente dedicada à experimentação, abrangendo basicamente os municípios inicialmente escolhidos, que representam 19% da área total do projeto, 22% da população rural e 23% do total de propriedades.

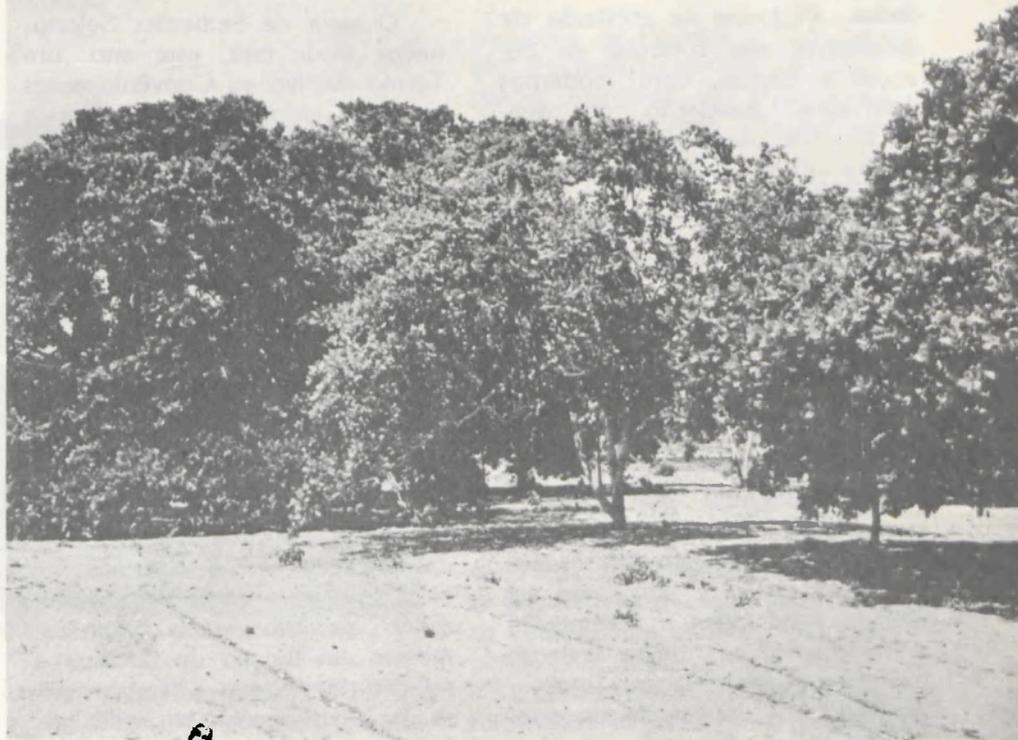
à disposição dos agricultores interessados, Cr\$ 1,2 milhão na agência de Pau dos Ferros e Cr\$ 1,2 milhão na de Umarizal.

Mais dois campos de observação serão implantados — diz Armando Camilo — em áreas novas: Coronel Ezequiel e Jaçanã, na tentativa de se descobrir novos terrenos que prestem para a cafeicultura no Estado.

As duas agências do Banco do Nordeste, na região já receberam instruções do Instituto Brasileiro do Café para financiar também, afora os tratos culturais, a aquisição de fertilizantes e defensivos, aos agricultores proprietários de cafeeiros com mais de três anos, ou seja: aos que primeiro participaram do Programa. Esses financiamentos serão com recursos do PROTERRA.

E acentua Armando Camilo, finalizando suas considerações e informações sobre o plantio de cafeeiros no RN:

— “Em Jaçanã a expectativa é muito grande e já há pelo menos dois agricultores interessados. Um deles inclusive preparando mudas aqui em Natal, com assistência nossa. Enquanto isto, em Martins o agricultor Tiburtino de Carvalho Costa está montando uma unidade beneficiadora de café, com prédio em construção e aguardando mecânico para a instalação do equipamento. Ele beneficiará o café em grão, para comercializá-lo em sacos de 60 quilos”.



Cajueiral será protegido de doenças e pragas naturais.

A segunda fase (que poderá ser iniciada no terceiro ano, dependendo do desempenho das ações) será o alcance dos demais municípios contemplados pelo projeto.

As ações a serem desenvolvidas no âmbito do algodão arbóreo voltam-se, especificamente, para:

a - melhoria do serviço de assistência técnica e extensão rural, principalmente no que concerne à metodologia de atuação e aumento de extensionistas nas áreas.

b - crédito rural acessível aos pequenos agricultores, utilizando-se para isto novos sistemas alternativos de provisão de crédito.

c - experimentação e ensaios de campo, voltados para a melhoria dos diferentes conjuntos de práticas agrícolas, fundamentando-se nas necessidades dos pequenos agricultores.

d - ampliação do serviço de saúde simplificada, associado ao fortalecimento dos aspectos de supervisão e sistemas de apoio.

e - treinamento de pessoal técnico, para tornar possível a capacitação dos agricultores, bem como apoio organizacional e administrativo.

CONVÊNIOS EM DESENVOLVIMENTO — Na área da Coordenadoria de Assuntos Agro-

pecuários da Secretaria de Agricultura do Estado, os convênios diversos com a Diretoria Estadual do Ministério de Agricultura terão desenvolvimento natural. O de Caprinovinocultura, por exemplo, vai receber Cr\$ 220 mil dos Cr\$ 300 mil que a DEMA possui para ele (os Cr\$ 80 mil restantes ficam para apoio da Diretoria) e pretende introduzir mais 25 reprodutores nos rebanhos, atingindo os 120 municípios restantes do Estado. Cerca de 400 propriedades deverão ser cadastradas (contra as 215 do ano passado) e 200 criadores serão assistidos. No desenvolvimento da prática, está prevista a assistência a 40.000 animais, enquanto 20 reprodutores serão produzidos.

Ainda no convênio da Caprinovinocultura, está prevista a ver-nifugação de 28.000 animais, vacinação de 20.000, mineralização de 30.000, realização de 80 cursos a nível de criadores e dois para técnicos, e construção de quatro silos, 20 apriscos e 40 currais.

O PROCAJU (Projeto Fitossanitário do Caju) vai receber da DEMA Cr\$ 665 mil dos Cr\$ 855 mil determinados pelo Ministério (os Cr\$ 190 mil restantes serão para apoio da repartição federal), estando previsto o levantamento fitossanitário de 48 proprie-

dades, 24 testes de eficiência de defensivos, sete controles de doenças e pragas, com modernos defensivos, instalação de quatro unidades de observação, fiscalização em seis armazéns e expurgo em dois.

O convênio de Sementes Fiscaalizadas, a ser firmado este ano entre a Secretaria e a SUDENE (o da DEMA será posto em prática pelo DNOCS, em 1977) prevê a produção de semente básica de milho Centralmex, com uma previsão de 80/100 toneladas.

Será desenvolvido ainda o Projeto Limousin, que existe a partir da aquisição de gado da raça Limousin, chegado da França no ano passado e que, para ser alojado (com vistas a aclimação e adaptação em nosso Estado, em regime de pastagem rotativa) necessitou da construção de quatro estábulos, perfuração de dois poços tubulares, construção de um curral de manejo, construção de várias cercas, implantação de pastagens artificiais e de forrageiras, construção de algumas estradas vicinais, recuperação de alguns prédios e instalações hidráulicas.

A Inseminação Artificial, que no ano passado deveria ter tido convênio assinado e não o teve, possivelmente em 1977 voltará a ser ativada: há previsão, na Distribuição de Recursos da DEMA, para dotação de Cr\$ 200 mil.

O setor de Sementes Selecionadas ainda terá, este ano, um Termo Aditivo ao Convênio antes assinado entre o Ministério e a Secretaria de Agricultura: através

da CIDA, entrarão no Estado mais Cr\$ 900 mil, para aquisição e distribuição de sementes melhoradas das principais culturas econômicas do Estado.

Projetos de colonização ainda na fase experimental

Várias são as metas pretendidas pela CIDA — Companhia Integrada de Desenvolvimento Agropecuário — em 1977. Dentre essas, a elevação dos níveis de venda de implementos agrícolas em cerca de mais 50%, comercializando produtos mais variados, mesmo em função de diminuir a rotação do estoque e também para dar mais opções ao agricultor. Na Serra do Mel, além da manutenção e tratos culturais, construirá uma rede de distribuição d'água e assentará mais algumas famílias de colonos, na proporção em que aumentar a produção do cajueiral. E na região de Touros (Projeto Boqueirão) plantará mais cerca de 300.000 coqueiros, implantando a segunda vila rural daquele projeto.

Constituída em final de 1975, a CIDA absorveu três companhias de economia mista então existentes no Estado, ligadas ao setor agroindustrial, herdando da CO-

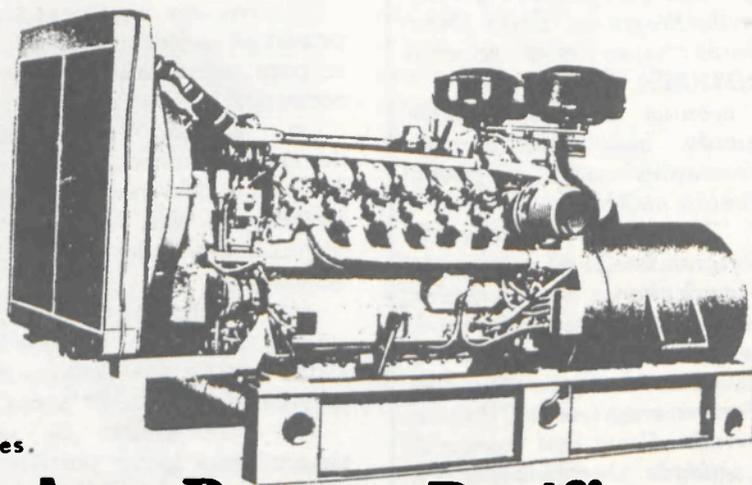
FAN a comercialização de sementes selecionadas e de implementos agrícolas; da CIMPARN a administração dos projetos das Vilas Rurais na Serra do Mel e posteriormente a implantação do Projeto Boqueirão; e da CIMPERN os projetos relacionados com a pesca, ainda por implantar.

Desde que começou a ser implantado, o projeto das Vilas Rurais da Serra do Mel já consumiu Cr\$ 113 milhões (inclusive parcelas a fundo perdido). O de Boqueirão, Cr\$ 14 milhões. E somente com a fundação da próxima safra de feijão, sorgo, algodão e mamona, nos dois projetos, prevê-se a aplicação de cerca de Cr\$ 9,8 milhões, durante 1977.

A rigor, são quatro as atividades da CIDA: 1) Comercialização de insumos e produtos agropecuários; 2) Prestação de serviço de mecanização agrícola; 3) Implantação de Projetos de Colonização; 4) Produção Agrícola.

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



CIDA aluga tratores por preços quase simbólicos, subvencionando o restante.

O primeiro setor atualmente possui trinta postos de revenda, espalhados pelo Estado, comercializando sementes e mudas, defensivos e corretivos, produtos veterinários e implementos agrícolas, tendo em 1976 elevado as vendas em cerca de 300% com relação a 1975, com um movimento em torno de Cr\$ 19 milhões, do qual obteve pequena margem de lucro, pois a finalidade básica do setor é dar ao agricultor a infraestrutura de insumos de que ele necessita, servindo também como regulador de preços, para outros revendedores.

Além de elevar os níveis de venda, em 1977 a Comercialização vai abrir mais seis postos na zona onde hoje se implanta o RURALNORTE, ativando os já

existentes em municípios da área.

Na Prestação de Serviços de Mecanização Agrícola a empresa em 1976 realizou 1.343 contratos de aluguéis de tratores a agricultores, num total de 64.950 horas, indo as máquinas operar no preparo do solo, em açudagem, desmatamento, abertura de estradas vicinais, aguação de café, sucagem, etc. Com essa operação, a CIDA obteve receita de Cr\$ 8 milhões, cobrando somente o custo operacional e subvencionando ainda 35% do valor real das operações. Foram construídos ainda quatro açudes (em convênio direto com a Secretaria de Agricultura), dois em Martins, um em Lages e outro em Messias Targino.

SETOR MAIS IMPORTANTE
— Sem dúvida o setor de Im-

plantação de Projetos e Colonização é o mais importante da Companhia Integrada de Desenvolvimento Agropecuário. Apesar de hoje apenas manter os projetos da Serra do Mel e do Boqueirão, dando os tratos naturais ao cajueiral do primeiro e ao coqueiral do segundo (ambos os projetos foram assumidos pelo POLONORDESTE) a CIDA aplica no setor o máximo de sua ação.

Segundo informa Nilson Gurgel Fernandes, Coordenador da Assessoria Técnica do órgão, o projeto da Serra do Mel prevê o assentamento de 1.196 famílias em lotes de 50 hectares, sendo cada lote de 25 ha. em mata, para preservação da ecologia e futura rotação de culturas; 15 ha. plantados com cajueiros e 10 ha. com culturas de subsistência. Para racionalizar os serviços de infraestrutura social e básica (educação, saúde, etc.) o projeto foi dividido em 22 vilas rurais e uma vila administrativo-industrial. Cada vila rural tem um núcleo urbano, com uma média de 54,4 residências, um armazém coletor de produção, um posto de saúde, uma escola primária. Futuramente haverá igrejas, cemitérios, centros sociais, sendo que na vila administrativo-industrial está localizada a sede da cooperativa, indústrias, campo de pouso, hospital odonto-médico, escola de nível médio.

— “O projeto atualmente está sendo reformulado, no que tange ao seu planejamento” — diz Nilson Gurgel Fernandes — sem se alterar o que já está implantado,

Café

São Luiz

100% PURO

LUIZ VEIGA & CIA. LTDA.

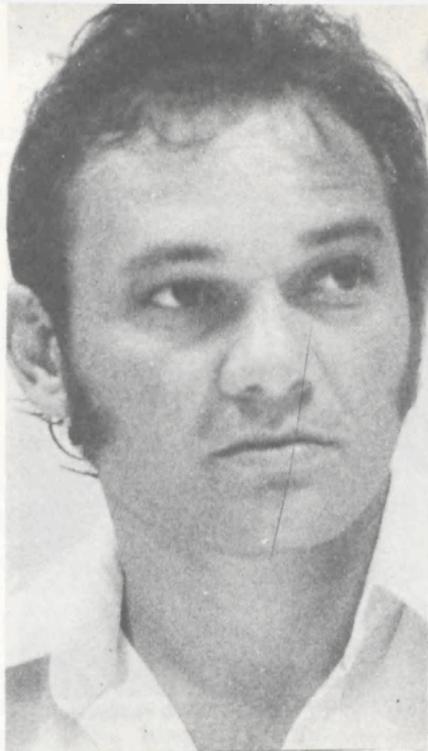
TORREFAÇÃO E MOAGEM "SÃO LUIZ"
38 anos de tradição e bem servir — NATAL-RN

e também com referência ao sistema de colonização. Essa reformulação tem como base as observações feitas durante os quatro anos de implantação, pesquisas e estudos foto-pedológicos da região”

Hoje há 300 famílias ainda em adaptação ao sistema de cooperativismo, servindo como experiência piloto para as outras que serão assentadas. Na reformulação, será aditada a parte de pecuária, com a colocação de 8.000 cabeças de gado.

Em 1976, as vilas rurais produziram feijão, sorgo e castanha em pequena escala, porque o cajueiral ainda não está em fase maior de produção.

— “No ano passado” — diz Nilson Fernandes — “foi concluída a adutora e construídos três galpões para abrigo de máquinas,



Nilson Gurgel Fernandes: Projeto reformulado, sem alterar o que já está implantado.

que futuramente serão transformados em armazéns. Na parte agrícola, houve os tratos culturais como gradagem, replantio, combate a pragas, remonte de cercas, conservação de edificações.”

Em 1977, além da manutenção e dos tratos culturais, será construída a rede de distribuição d'água e assentadas mais algumas famílias, em função do crescimento da produção do cajueiral.

— “Com as experiências e observações — adianta Nilson Gurgel — “o projeto vai garantir para cada família, a preços de hoje, uma renda anual de cerca de Cr\$ 45 mil — só com a parte agrícola, devendo até o final de fevereiro estar instalada a cooperativa”.

Referindo-se ao Projeto Boqueirão, o Coordenador da Assessoria Técnica diz que está em fase de implantação da parte agrícola.



Saúde Animal: reduzindo prevalências

Elaborado para plena aplicabilidade em seis anos, o PRONASA (Programa Nacional de Saúde Animal) chega a 1977, no Rio Grande do Norte, com um bom saldo de resultados positivos. As finalidades básicas desse programa, que tem em nosso Estado o veterinário Hamilton Ney Vacari A. Lopes como executor são, durante os seus seis anos de duração: a) reduzir a morbidade por Febre Aftosa, a níveis que não ultrapassem 3,88 a 72 bovinos em cada 10.000; reduzir a prevalência da Brucelose a níveis que não ultrapassem 1,20 a 0,31 bovinos em cada 100; reduzir a mortalidade da Raiva dos herbívoros a níveis



Hamilton Vacari Lopes

que não ultrapassem 150 a 46 bovinos, em cada 10.000.

A presença do PRONASA já é uma constante, hoje em dia, no interior do Estado. Para efeito de sua implantação, o RN. foi dividido em quatro áreas, ficando como sede de cada uma as cidades de Mossoró, Santa Cruz, Angicos e João Câmara.

Os veterinários do PRONASA não apenas cuidam do combate às doenças: orientam os agricultores com vistas à mineralização e vermifugação e na construção de silos, currais, apriscos e forma-

ção de pastagens artificiais. A vacinação de outras doenças que não as especificamente pretendidas pelo programa também é feita constantemente, havendo prevenção contra carbúnculo sintomático, pneumoenterite, cólera aviária, peste suína e atendimento cirúrgico aos animais.

Durante 1976, o PRONASA consumiu Cr\$ 4,2 milhões — metade proveniente da Diretoria do Ministério da Agricultura e metade do Governo do Estado, afora contrapartidas das prefeituras municipais onde se instalaram escritórios. Para 1977, está prevista a aplicação de Cr\$ 4,5 milhões nas mesmas condições anteriores.

O programa é executado pela Secretaria de Agricultura do Estado e como apoio à ação específica e aos veterinários do interior, existe em Natal um laboratório, instalado no Parque de Exposições Aristófanes Fernandes, em Eduardo Gomes, com condições para realizar exames parasitológicos, de hemograma, diagnósticos de raiva, diagnósticos de piroplasmose, diagnóstico bacteriológico e, futuramente, diagnóstico de anemia infecciosa equina.

Especificando a ação do PRONASA, o veterinário Hamilton Vacari Lopes se refere a cada área, as duas primeiras das quais



Vilas Rurais: mais de 1.000 famílias, no final da implantação

Atualmente já existem 246.000 coqueiros plantados numa área de 2.460 hectares — correspondente

à primeira vila. Há três poços hartesianos cavados (um para cada vila) e mais 300.000 mudas de coqueiros serão plantadas. Espera-se que até o final de 1978 haja 700.000 pés de coco plantados.

— “O projeto prevê o assentamento de 360 famílias em lotes de 25 hectares, sendo 5 ha. em mata e 20 ha. plantados de coco consorciado com culturas de subsistência” — acrescenta Nilson Gurgel Fernandes.

O Projeto Boqueirão divide-se em três vilas, com uma média de 120 lotes. A colonização aguarda os resultados das experiências da Serra do Mel, para definição e ainda não há famílias residindo no local.

PRODUÇÃO AGRÍCOLA — Em 1976 a CIDA plantou 3.000 hectares de feijão na Serra do

Mel e 750 ha. de sorgo. No Boqueirão, ao lado do coqueiral, plantou 154 ha. de feijão que, em virtude da carência de chuvas, ficaram praticamente perdidos. Esperava-se um total de cerca de 1.250 toneladas de feijão, na colheita, mas colheu-se apenas 130 toneladas. A colheita de sorgo — aguardava-se 1.000 toneladas — foi totalmente frustrada.

Em 1977, a CIDA está plantando na Serra do Mel 3.800 hectares de feijão, para uma produção de 1.520 toneladas. De sorgo serão plantados 3.000 ha.; de algodão, 900 ha. e de mandioca, 150 ha.

No Boqueirão, este ano, serão plantados 2.000 ha. de feijão, 2.000 ha. de mamona e 100 ha. de sorgo, para uma produção mínima de — respectivamente — 2.300 toneladas, 1.500 ton. e 1.000 ton.

já em pleno desempenho.

Área 1 — Sede em Mossoró e subáreas nos municípios de Augusto Severo, Caraiúbas, Apodi, Itaú, Umarizal, Patu, Tenente Ananias, São Miguel, Pau dos Ferros. Todas as subáreas já estão com escritórios instalados e contam com veterinários residentes. Elas abrangem 49 municípios, com onze veterinários e mais pessoal de apoio: 24 guardas sanitários e 10 funcionários burocráticos. Na área-1 já foi feito levantamento cadastral das propriedades rurais e em março começa a vacinação dos rebanhos, contra aftosa, brucelose e raiva. Em junho haverá uma segunda vacinação.

Área 2 — Com sede em Santa Cruz, possui mais nove subáreas em São José de Campestre, Currais Novos, Nova Cruz, Parelhas, Caicó, Acari, Canguaretama e Serra Negra. São assistidos 52 municípios com 10 veterinários, 32 guardas sanitários e 10 funcionários burocráticos. Já há escritórios instalados (com veterinários e laboratórios) em Santa Cruz, Parelhas, Caicó e Acari, tendo sido solicitada contratação dos outros veterinários.

Área 3 — Sede em Angicos, subáreas em Pendências, Pedro Avelino, Açú, Santana do Matos. Atuação em 13 municípios.

Área 4 — Sede em João Câmara, subáreas em Ceará Mirim, São Paulo do Pontengí, São Tomé, Macaíba, Presidente Juscelino, São José de Mipibu, Riachuelo. Atuação em 39 municípios.

A Área 3 começa a ser implantada em março e até final de 1978 todo o Estado estará sob a ação do PRONASA, com todas as Áreas em pleno funcionamento.

O QUE FARÁ EM 77 — Afora a continuação da instalação dos escritórios da Área 2 e início de implantação da Área 3, o PRONASA em 1977 vai instalar também postos fixos e móveis, para controlar o trânsito do gado na fronteira do Ceará e da Paraíba: seis de cada tipo. Fiscalizará ainda as casas vendedoras de vacina e os Postos de Revenda da CIDA, através de um trabalho conjunto com a Diretoria do Ministério de Agricultura e da Secretaria do Estado.

Com relação às três doenças que compõem a base de sua ação saneadora, diz o veterinário Hamilton Vacari Lopes que o PRONASA atualmente e com vistas a 1977 está na seguinte situação:

Raiva — Já está no interior do Estado um técnico especializado para captura e combate químico ao morcego hematófago, o responsável direto pela Raiva dos Herbí-

voros. Estão sendo cadastradas as farnas habitat natural dos morcegos.

Brucelose — Serão vacinadas todas as fêmeas de três a oito meses de idade, com acompanhamento através de teste rápido de brucelose, com a possível eliminação do animal positivo, que será retirado do rebanho e encaminhado ao abate.

Febre Aftosa — Serão aplicadas este ano, 900.000 vacinas em 300.000 cabeças de gado: são necessárias três doses da vacina, para imunização. Haverá também atuação em focos, desinfecção e vacinação perifocal.

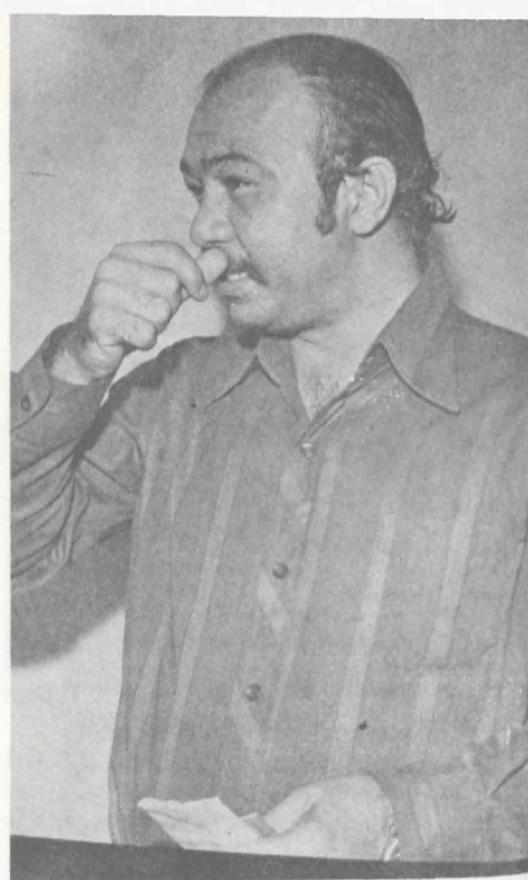
O programa de ação para 1977, no entanto, é bem mais extenso e prevê também o seguinte: **Febre Aftosa** — cadastramento e mapeamento de 10.000 propriedades; **Raiva** — 80 exames de laboratórios; vacinação de 20.000 bovinos; 200 aplicações de Diphenadiona; atendimento a 80 propriedades. **Brucelose** — atendimento a 1.000 propriedades; 8.000 testes de Laboratório, 8.178 vacinações em bezerros. As metas de suporte para 1977 serão: **Treinamento** de 30 técnicos e 75 auxiliares; **controle do trânsito** de 40.000 animais; **assistência** a 40 propriedades atacadas; **distribuição** de 4.000 cartazes.

Os esparsos resultados práticos colhidos pela EMATER

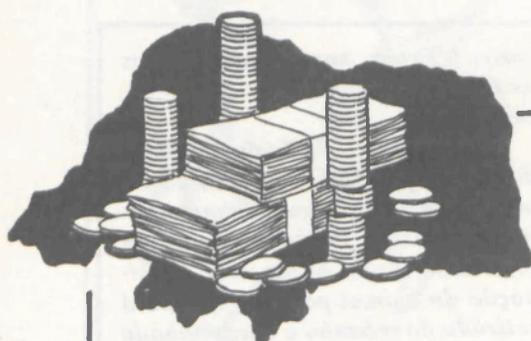
A ação da EMATER—RN em 128 municípios atinge uma população de 1.423.702 pessoas, correspondente a 92% da população do Estado, numa área de 49.838 Km². Existem 62 unidades de operação que assistem a 66 municípios, estando o Estado dividido em quatro áreas, para efeito da ação: Mossoró (15 unidades e mais 11 municípios), Natal (20 unidades e mais 20 municípios), Currais Novos (15 unidades e mais 15 municípios) e Umarizal (12 unidades e mais 13 municípios).

Através da assistência técnica econômica e social, o órgão

vem mantendo um ritmo crescente de atendimento, com a concentração de esforços em projetos capazes de provocar impacto no desenvolvimento do setor primário do Estado. Na agricultura, trabalha um conjunto de produtos, com resultados que expressam um maior volume de trabalho, principalmente na cultura do algodão, a mais tradicional do Estado. Na Pecuária, as atividades se desenvolvem com os projetos de gado bovino de corte e leite, afora a caprinovinocultura e a avicultura. Na área social, existem tres sub-projetos básicos: saúde, alimentação e educação.



Manoel Gomes Perelra: Por dentro de toda ação da EMATER—RN



BANDERN ativa Crédito Rural

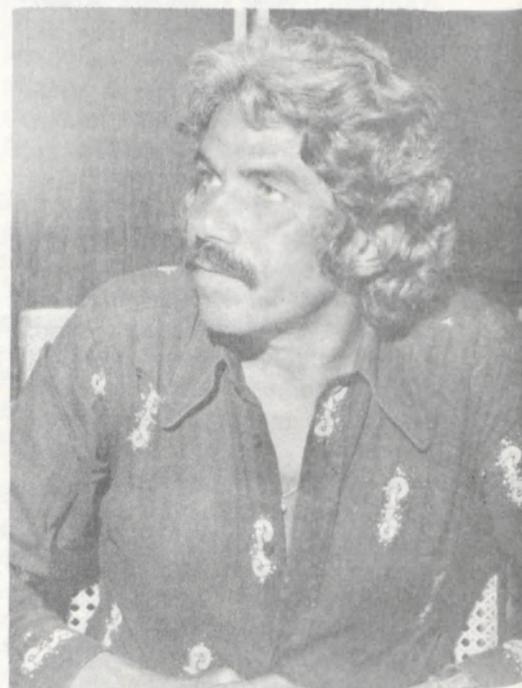
O setor de Crédito Rural do BANDERN — Banco do Estado do Rio Grande do Norte — estava praticamente paralizado até o início da administração Tarcísio Maia. A chegada de José Dantas de Araújo à presidência da casa foi o começo da sua reativação. Na verdade, esse ex-assessor de Camilo Calazans, no Banco do Brasil, sempre foi conhecido como um apaixonado pela agricultura e disto ele deu provas, quando começou a dirigir o BANDERN: um novo impulso foi dado à carteira agrícola principalmente a partir da reestruturação do setor, nas agências do interior do Estado, com capacitação de pessoal e outras medidas, tomadas para que o banco pudesse se credenciar ao recebimento de repasses do Banco Central.

O BANDERN opera com as mesmas linhas de crédito rural do Banco do Brasil e Banco do Nordeste — à exceção do PROTERRA. E tem convênio com a EMATER—RN, que é o órgão que elabora os projetos e presta assistência técnica sobre os empréstimos celebrados com agricultores, fiscalizando a aplicação dos recursos.

Sílvio Roberto Procópio, que dirige o DEAI — Departamento Agrícola e Industrial do BANDERN diz que os empréstimos são para Custeios, Investimentos Agrícolas e Industriais.

No primeiro caso — para atendimento de despesas do ciclo produtivo das lavouras, do preparo da terra ao beneficiamento primário da produção e armazenamento, próprio ou em cooperativas. Insumos e outros bens podem ser financiados isoladamente ou em conjunto com os demais gastos.

No caso do Custeio Pecuário, atende-se às despesas normais de qualquer exploração pecuária, de piscicultura ou sericicultura. Os orçamentos podem incluir verbas para limpeza e restauração de pastagens, fenação, silagem e formação de forragens periódicas



Sílvio Roberto Procópio

de ciclo até dois anos, cuja produção se destina a consumo próprio.

Com relação ao rebanho bovino admite-se dois tipos de financiamento: custeio convencional e custeio de retenção. O primeiro atende às despesas normais da exploração, inclusive gastos particulares do pecuarista. O segundo,

ATIVIDADE EM 76 — No ano passado, a EMATER—RN aplicou no RN a importância de Cr\$ 42.635.689,00 através de seus diversos projetos e no Crédito Rural emprestou Cr\$ 179.442,00 através de 1.239 contratos, sendo Cr\$ 163.058.000,00 para Investimentos e Cr\$ 16.384.000,00 para custeios.

Na área do PESCART, foram aplicados Cr\$ 9.010.000,00 na introdução de redes e Cr\$ 24.569.000,00 para aquisição de embarcações.

PROJEÇÃO PARA 1977 — O presidente da EMATER—RN, Manoel Gomes Pereira, pessoalmente coordena toda a ação do órgão, estando sempre a par da movimentação dos diversos setores e do andamento dos vários projetos. Ele diz que em 1977, a EMATER vai aplicar Cr\$ 71.207.585,00 assim distribuídos:

Algodão Arbóreo — Atuação numa área de 77.733 hectares, produção esperada de 21.604 tonela-

das, aplicação de Cr\$ 6.269.754,00. 1.515 produtores beneficiados
Algodão Herbáceo — 11,290 ha., produção de 8.583 toneladas, Cr\$ 1.439.220,00 de custos, 215 produtores atingidos.

Milho — Área de 49.161 ha., produção prevista de 22.268 toneladas, custos de Cr\$ 1.770.269,00 para 1.521 produtores

FEIJÃO — 39.558 ha., produção de 13.841 ton., aplicação de Cr\$ 1.741.187,00 beneficiando 1.521 produtores.

Mandioca — 2.475 ha., produção de 41.625 ton., custos de Cr\$ 1.351.751,00 e 205 produtores beneficiados.

Cana de Açúcar — 8.400 ha., produção prevista de 534.000 ton., aplicação de Cr\$ 1.151.191,00.

Bovino de Corte — 1.300 produtores assistidos com Cr\$ 6.517.951,00. 176.250 cabeças assistidas, produção de carne de 3.466 toneladas.

Bovino de Leite — 300 produtores atingidos, 48.550 cabeças assistidas. Custos de Cr\$

2.955.822,00 para uma produção de 16.777 litros de leite.

Avicultura — 45 produtores atingidos, 1.500 cabeças a assistir. Custos de Cr\$ 839.272,00 para uma produção de 2.137 toneladas de carne e de 142.200.000 ovos.

Caprinocultura — 298 produtores a atingir, 29.585 cabeças a assistir. Produção de 95 toneladas de carne e custos de Cr\$ 1.867.132,00.

No que se refere ao Cooperativismo, a EMATER—RN em 1977 vai assistir 8.380 produtores de 13 cooperativas, devendo aplicar Cr\$ 130 milhões no Crédito Rural. Para a assistência, os recursos são da ordem de Cr\$ 3.672.420,00.

A capacitação de Mão de Obra tem projeto específico, prevendo a realização de 190 cursos, para 3.000 treinandos.

Com a Capacitação de Recursos Humanos, a EMATER—RN vai aplicar Cr\$ 2.844.067,00 em 10 cursos para 250 técnicos e 54 cursos para 888 treinandos (pessoal técnico e administrativo).

O presidente da EMATER—RN chama atenção para os Projetos de Baixa Renda, que serão desenvolvidos também este ano, pelo órgão. São eles: INAN—EMATER (*Economia Social*) — projeto que assistirá 800 produtores (e 10.592 beneficiários) e que custará Cr\$ 3.636.971,00; *Ruralnorte, DNOCS, Serra do Martins e Serra do Mel* — Assistência técnica da própria EMATER. 4.680 produtores assistidos, Produção, comercialização e armazenamento de produtos, afora saúde, alimentação e Educação. Os produtos são algodão, mandioca, amendoim, café, banana, feijão, milho, caju, horticultura e ainda gado de leite e caprovinocultura. Custos totais: Cr\$ 27.555.842,00; *Projeto PESCART* — 338 produtores atingidos (1.530 beneficiários) assistência nas atividades Tecnologia do Pescado, Tecnologia da Pesca e Aquicultura. E mais: Saúde, Alimentação, Educação. Produção estimada em 476 toneladas de pescado. Projeto no valor de Cr\$ 999.000,00.

Com a mobilização técnica dos seus diversos setores, a EMATER—RN aplicará, também durante 1977 a importância de Cr\$ 5.158.734,00.

tem o objetivo de evitar a venda extemporânea de crias e de matrizes aptas à procriação, mediante adequado suprimento de recursos para atendimento das necessidades básicas da exploração, bem como dos gastos de manutenção do pecuarista e família.

É admissível a concessão de crédito para custeio de beneficiamento ou industrialização de produtos agropecuários, para mão de obra, manutenção e conservação de equipamentos, aquisição de materiais secundários, sacaria, embalagem, armazenamento, seguros impostos e taxas, fretes, carros, etc.

Os Créditos de Investimentos se destinam a Capital Fixo e Capital Semi-Fixo. No primeiro caso: açudagem, aquisição de máquinas e equipamentos; construção, reforma ou ampliação de benfeitorias e instalações permanentes. E ainda: desmatamento e destoca: drenagem, proteção e recuperação do solo; eletrificação e telefonia rurais; florestamento ou reflorestamento; fundações de lavouras permanentes, inclusive pastagens obras de irrigação. Para capital semi-fixo, os financiamentos podem ser feitos para aquisição

de animais de grande, médio e pequeno porte, destinados à criação, recriação, engorda ou serviços; aquisição de máquinas, equipamentos, implementos e instalações de provável duração útil, inferior a cinco anos; aquisição de veículos, embarcações ou aeronaves, destinados à agropecuária, sempre de fabricação nacional.

Lembra Sílvio Roberto Procópio que em 1976 o BANDERN aplicou em crédito rural exatamente Cr\$ 8.854.799,55 — dos quais Cr\$ 3.208.644,00 na Festa do Boi. As aplicações do Banco, no setor, desde que começou a operar no crédito rural, tinham alcançado, até o último dia do ano passado, Cr\$ 12.580.236,92 — daí se concluir o quanto o setor foi ativado em 1976.

— “Em 1977” — diz ele — “as aplicações de 1976 devem ser ultrapassadas, principalmente na época das exposições de Natal (Festa do Boi) e de Mossoró. E ainda durante este ano, por conta do credenciamento junto ao Banco Central, poderemos repassar recursos de programas como PESAC, PRODENOR, PROCAL, PRONAZEM, PROFERTIL, etc.”

CISAF: 15 anos de luta para a industrialização do sisal

Após um paciente trabalho de 15 anos a empresa *Comércio e Indústria de Fibras — CISAF*, conseguiu executar o seu projeto de participar do mercado internacional não apenas como fornecedora de matéria prima mas com o sisal trabalhado na forma de cordalha — o “baler twine”. Foi um trajeto percorrido com denodo e que, em termos financeiros, representou um investimento de muitos milhões de cruzeiros na aquisição de moderna maquinaria irlandesa, com a particularidade de terem sido recursos da própria empresa. Desde o início de fevereiro a Cisaf já participa do mercado externo como vendedora de sisal industrializado, tendo efetuado embarques para Dinamarca, Alemanha e França enquanto se prepara para entrar nos mercados dos Estados Unidos e Canadá.



CISAF chegou a ocupar o segundo lugar no País, como exportadora de sisal.

O COMEÇO — O núcleo principal da CISAF foi formado, por Alonso Bezerra, Francisco Dantas Guedes, Alonso Filho, Ibanez Pereira e contou também com a participação de Francisco Seráfico e Kleber Bezerra entre outros. Passou a funcionar em fins de 1962, tendo adquirido uma velha e antiquada usina de processamento de sisal que pertencia à massa falida de João Câmara. A constituição da firma foi em maio de 1962.

Lembra, hoje, um dos seus diretores que um dos motivos de sua idéia ter encontrado logo receptividade no grupo foi a perspectiva que o setor oferecia vez que como exportadora de sisal, no Estado existia apenas a Anderson Clayton

— A usina que adquirimos — recorda ele — era precária, com um velho motor e uma prensa de madeira. Mas para nosso aprendizado serviu muito bem.

Mesmo assim, foi relativamente curto o espaço de tempo entre a implantação da firma e a primeira

venda no mercado internacional. Isso se processou através de uma firma holandesa que tinha também uma usina em Campina Grande sendo o primeiro cliente a Holanda em fins de 1962.

Já aquela altura, conforme recorda, o entrevistado a Cisaf mantinha sólidas intenções de entrar na industrialização da fibra. Para isso foram realizadas viagens de estudos e observações aos Estados Unidos, México, Venezuela. Paralelamente, abria-se o leque de países onde a empresa colocava o sisal processado, através de um agente na Holanda. Na primeira fase, foram feitas vendas a Itália, Alemanha e França; depois, Inglaterra, Dinamarca, Polônia, Estados Unidos, Portugal e Marrocos.

A CRISE — O plano de industrialização do sisal, porém, foi

retardado. A partir de 1964 o mercado internacional para a matéria prima entrou em crise. O principal motivo era a superprodução que fez os preços descerem a níveis aviltantes. A crise durou até fins de 70. Contudo, a CISAF continuou expandindo seus negócios graças à estratégia que utilizou. Não se limitou a empregar os métodos tradicionais, partindo para uma política agressiva de contatos pessoais com as empresas compradoras. Assim, quando a crise foi superada e o mercado passou a experimentar um boom de preços em 1971, a Cisaf estava em condições de aproveitar o máximo possível a nova situação.

— Nessa ocasião, chegou a ocupar o segundo lugar, no país, em vendas de sisal no mercado internacional — disse o Sr. Dantas Guedes ao RN—ECONÔMICO.

Aquela altura, a empresa já

possuía uma usina em Natal e ampliara a de João Câmara consideravelmente. Na boa posição do mercado, implantou mais duas: uma em São José de Campestre e outra em Natal, ficando com quatro. Outro benefício foi, enfim, a possibilidade da concretização do antigo sonho de adquirir a maquinaria necessária para a produção do "bale twine" e, daí, passar a comercializar o sisal a nível de industrialização no exterior.

NOVA CRISE — Mas eis que eclode nova crise. Essa mais violenta. A recessão mundial provocou um natural retraimento de compras nos tradicionais mercados. E a inflação/recessão afetou a fibra natural, ainda mais que, até então, os preços dos sintéticos continuam mais atraentes. Em 1975, o produto sintético ocupava uma faixa do mercado avaliada em 25% e um estudo da FAO previa que, caso continuasse ocorrendo aquela expansão, a fibra

natural só ficará com cerca de 24% do total em 1980.

Houve, então, uma reação em cadeia e com alguma sincronização dos produtores de baler twine de Sisal. Talvez pela primeira vez utilizou-se o método do "dumping" — preços baixos quase artificialmente para derrotar o concorrente para favorecer uma matéria prima. O mercado internacional foi convenientemente suprido do produto natural. A manobra surtiu efeito e, aos poucos, o Baler Twine sintético foi perdendo a sua competitividade.

Os planos da Cisaf também haviam sofrido um atraso devido a demora na entrega do equipamento para a produção industrial, que chegou 24 meses após a data da encomenda.

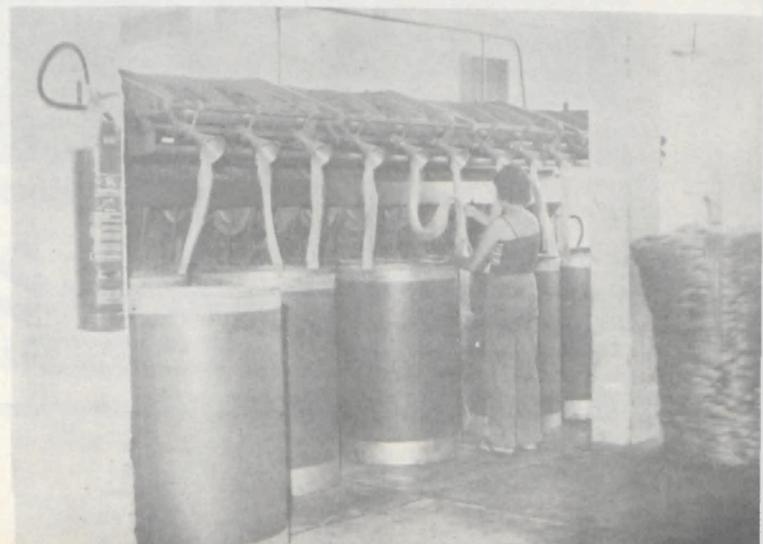
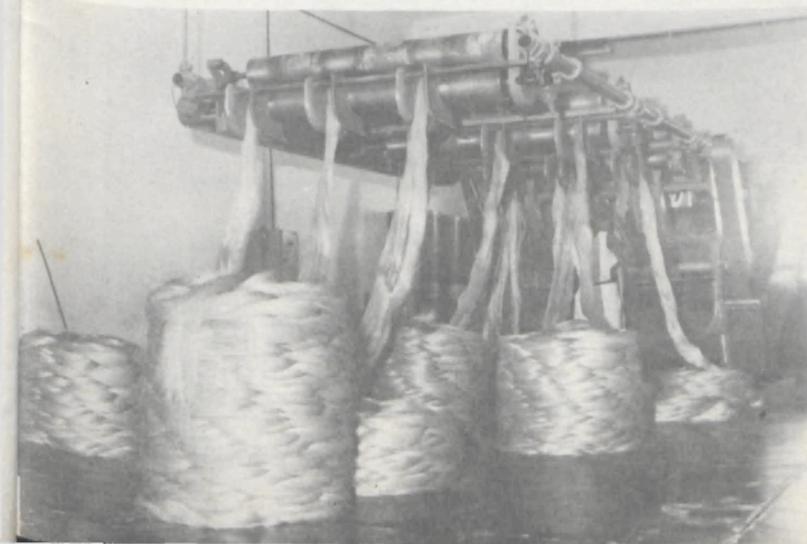
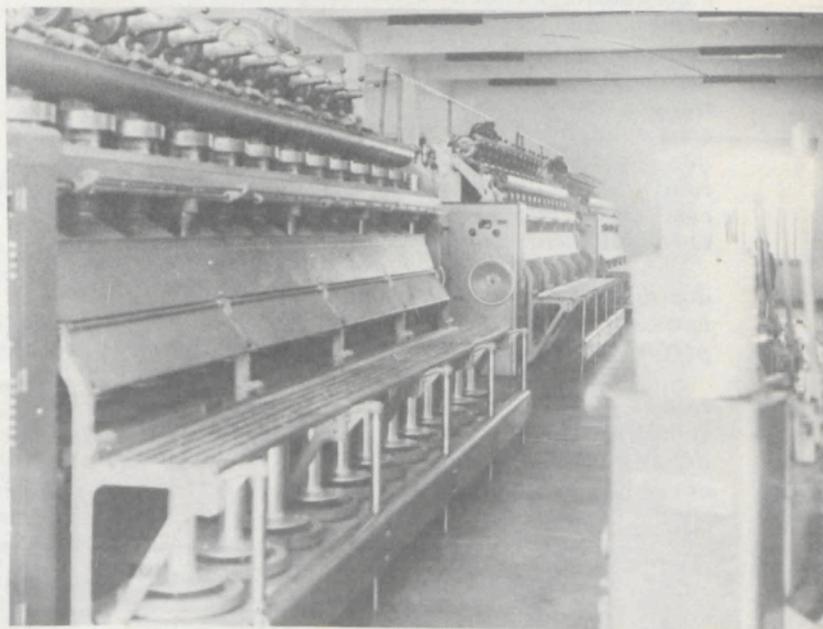
No entanto, todas as dificuldades acabaram sendo superadas.

As máquinas de origem irlandesa foram rapidamente montadas e um ex-técnico da Algodoeira S. Miguel, bastante experimentado assumiu a direção técnica depois de se familiarizar com elas no trato com os engenheiros irlandeses que realizaram a montagem.

A capacidade de produção das máquinas é de cinco milhões de quilos/ano, o que representa, aos preços atuais, Cr\$ 40 milhões. Dessa produção, no entanto, 10% são destinados ao mercado interno.

A ATUALIDADE — Hoje, já participando do mercado internacional de fibras industrializadas, a Cisaf está protegida pelas garantias específicas dessa situação. O sisal tem preços mínimos fixados pelo governo o que é uma tranquilidade para os produtores e a certeza da existência da matéria prima para abastecer a indústria.

Com moderna maquinaria instalada, a CISAF terá condições, a partir de agora, de industrializar cinco milhões de toneladas/ano, de sisal, o que representa faturamento de Cr\$ 40 milhões, a preços atuais. A fixação do preço mínimo para o produto, garante à empresa as possibilidades de expansão.



Nova Lei de S/A: Espécies de Ações

Uma das características das sociedades anônimas é a divisão, em partes denominadas ações, do seu capital social. A inovação maior da Lei 6.404/76 é a permissão do Estatuto fixar ações sem valor nominal (art. 11). Observa o Prof. Fran Martins que esse tipo de ação é usual nos Estados Unidos, tendo a recente lei francesa sobre sociedades comerciais recusado a sua admissão (in Curso de Direito Comercial-Forense-página 371).

Adotadas no Brasil, as ações sem valor nominal terão o preço de emissão fixado na constituição da companhia, pelos fundadores, e no aumento de capital, pela assembléia geral ou Conselho de Administração. A regra de que o valor nominal será o mesmo para todas as ações da empresa (art. 11 § 2º) é obedecido, pois na emissão equiparam-se os valores, podendo, apenas, o preço das ações sem valor nominal ser fixado, com parte destinada à formação de reserva de capital e a parcela em dinheiro que ultrapassar o valor de reembolso das ações preferenciais emitidas. A ação sem valor nominal, qualquer que seja a sua espécie, assegura, em princípio, o direito do acionista fiscalizar a evolução dos negócios sociais, pois somente em razão do sucesso destes obterá lucro ao final do exercício.

Mantem a lei 6.404/76, conforme a natureza dos direitos ou vantagens conferidos aos seus titulares, as seguintes espécies de ações: ordinárias, preferenciais ou de fruição.

As ações ordinárias, que conferem aos seus titulares participar dos dividendos e decisões das assembléias, poderão agora ser de classes diversas, desde que de companhia fechada, assim entendidas em função da forma ou conversibilidade de uma for-

ma em outra, conversibilidade em ações preferenciais, exigências de nacionalidade brasileira do acionista ou do direito de voto em separado para o preenchimento de determinados cargos de órgão administrativos (art. 16). Para ser alterado o Estatuto de companhia fechada, na parte que regula a variedade de classes de ações ordinárias, se não existir critérios pré-estabelecido, impõe-se a concordância de todos os titulares das ações atingidas.

As ações preferenciais podem ter vantagens consistentes em prioridade na distribuição de dividendos e no reembolso do capital, com prêmio ou sem ele, ou acumulação das vantagens enumeradas. Pelo DL 2.627/42 essa espécie de ação, quando feita a restrição quanto ao direito de voto, não poderia ultrapassar a metade do capital social, sendo que, atualmente, essa porcentagem elevou-se para 2/3 do total das ações emitidas. As ações preferenciais, de companhia aberta ou fechada, poderão ser de uma ou mais classes. em razão dos direitos concedidos aos acionistas. O Estatuto pode assegurar a uma ou mais classes (art. 18) o direito de eleger, em separado, um ou mais membros dos órgãos de administração, prevendo, ainda, quanto as ações preferenciais, a conversão de uma classe em outra e em ordinárias e destas em preferenciais, fixando as respectivas condições. As preferenciais sem direito de voto adquirirão automaticamente esse direito, se a companhia, pelo prazo estabelecido no estatuto, não pagar os dividendos fixos ou mínimos a que fizeram jus, direito este que conservarão até o pagamento, se tais dividendos não forem cumulativos, ou até que sejam pagos os cumulativos atrasados).

JURISPRUDENCIA ATUALIZADA

—DEPOSITO FECHADO

"A transferência de mercadoria de depósito fechado para estabelecimento varejista do mesmo contribuinte, dentro do Estado, é operação não tributável" (Acórdão nº 689, de 26.7.76, do Conselho de Contribuintes e Recursos Fiscais do Paraná-DOP de 6.8.76, página 17).

—CONSTRUÇÃO: RESPONSABILIDADE

"O construtor responde pela solidez e segurança da obra. Divisibilidade da responsabilidade, na hipótese de dois diferentes construtores se sucederem na execução das obras de um mesmo edifício" (STF — Rec. nº 83.493-RTJ 76, pág. 661)

—EXECUTIVO FISCAL. CORREÇÃO MONETÁRIA

"Não inscrita a dívida, a correção monetária é devida desde a confissão da dívida até a data da sentença que declarou a sentença" (TFR- Acórdão nº 35.286 -RTFR- vol. 49, pág. 45).

CONSULTAS & SUGESTÕES para esta coluna devem ser enviadas ao Dr. Ney Lopes de Souza, no endereço do RN—ECONÔMICO ou do Escritório de Advocacia sito à av. Rio Branco, 571 (Edifício Barão do Rio Branco - sala 1009 - Fone: 222-1226)



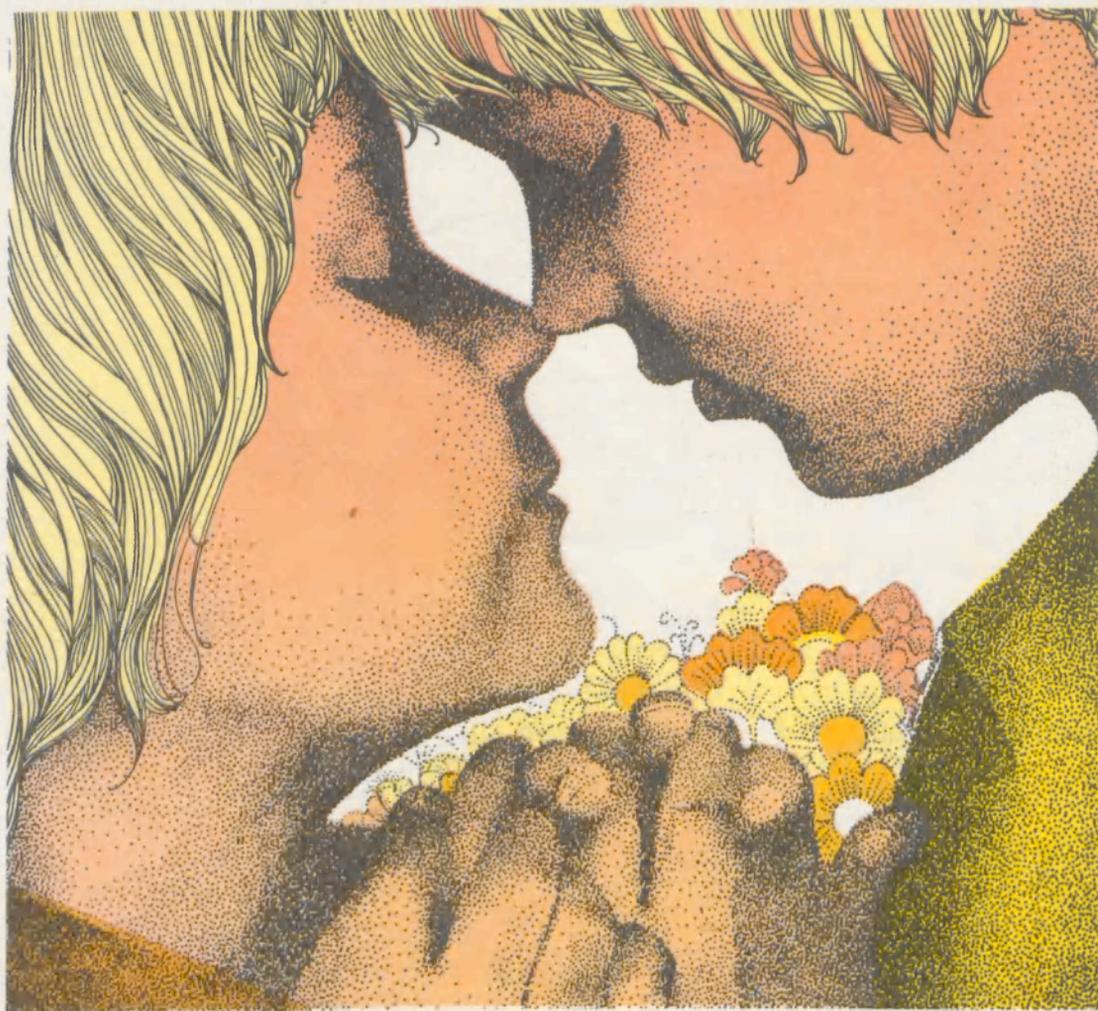
Fusca. Você nunca precisou tanto de um como agora.

Revendedor autorizado:

MARPAS S/A

Av. Tavares de Lira, 159

**poupe gasolina.
poupe energia.
poupe divisas.
poupe tempo e dinheiro.
mas não poupe amor.**



caderneta de poupança Banorte

agora também em Mossoró
